

УДК 640.43:330.322.5:616-036.21

Д. В. Магировский

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: magirovsky@mail.ru

Ю. Ю. Сулова

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: YSuslova@sfu-kras.ru

А. В. Волошин

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: avvoloshin@sfu-kras.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ С УЧЕТОМ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

Ключевые слова: общественное питание, предприятие, инвестиции, проект, развитие, эффективность, пандемия.

На сегодняшний день, деятельность многих предприятий в сфере общественного питания представляет собой один из ключевых элементов, как отечественной, так и мировой экономической системы, а следовательно, обеспечение ее эффективного развития является важным элементом в обеспечении рациональности функционирования всей экономической системы в целом. Эффективное использование услуг, предоставляемых современными предприятиями и организациями, функционирующими в сфере общественного питания с учетом принципов цифровой трансформации общества, позволяет обеспечить рациональное развитие всей экономической системы, так как данная сфера деятельности – это важный «двигатель» общественного прогресса. В научной статье рассматриваются теоретико-методологические, а также прикладные аспекты инвестиционной деятельности предприятий сферы общественного питания, которые позволяют оценить влияние пандемии коронавирусной инфекции на стабильность и эффективность всей рассматриваемой сферы экономики. Для оценки стабильности инвестиционной привлекательности, было проведено исследование инвестиционных проектов на основе классического подхода к организации бизнеса, а также подхода «dark kitchen». Результаты проведенного анализа могут быть использованы учеными и практиками при организации инвестиционной деятельности современных предприятий, функционирующих в условиях цифровой трансформации общества.

D. V. Magirovsky

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: magirovsky@mail.ru

Yu. Yu. Suslova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: YSuslova@sfu-kras.ru

A. V. Voloshin

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: avvoloshin@sfu-kras.ru

CHANGE IN APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS IN THE PUBLIC FOOD SPHERE IN TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Keywords: catering, enterprise, investment, project, development, efficiency, pandemic.

Today, the activity of many enterprises in the field of public catering is one of the key elements of both the domestic and the world economic system, and therefore, ensuring its effective development is an important element in ensuring the rationality of the functioning of the entire economic system as a whole. The effective use of services provided by modern enterprises and organizations operating in the field of public catering, taking into account the principles of digital transformation of society, allows for the rational development of the entire economic system, since this area of activity is an important «engine» of social progress. The scientific article examines the theoretical, methodological, as well as applied aspects

of the investment activities of public catering enterprises, which make it possible to assess the impact of the coronavirus pandemic on the stability and efficiency of the entire economic sector under consideration. To assess the stability of investment attractiveness, a study of investment projects was carried out on the basis of the classical approach to business organization, as well as the «dark kitchen» approach. The results of the analysis can be used by scientists and practitioners when organizing the investment activities of modern enterprises operating in the context of the digital transformation of society.

Введение

В современном обществе, сфера услуг общественного питания является одной из наиболее конкурентоспособной отраслью, которая подвержена серьезному воздействию со стороны внешней среды [1, С. 1179]. Эффективное развитие предприятия общественного питания напрямую связано с уровнем профессиональных навыков его сотрудников в процессе разработки стратегии инвестиционного и конкурентоспособного развития, поскольку одной из ключевых функций рассматриваемых организаций является предоставление клиентам ряда услуг, одной из ключевых является качественное обслуживание [2, С. 66].

Целью исследования является комплексная оценка изменения подходов к реализации инвестиционных проектов в сфере общественного питания с учетом воздействия пандемии коронавирусной инфекции.

Материалы и методы исследования

Теоретической и методологической основой для проведения научного исследования являются фундаментальные работы отечественных ученых, которые занимаются оценкой инвестиционной деятельности предприятий сферы общественного питания. Для проведения прикладного исследования, использовались данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, а также Федеральной управляющей компании. Аргументация теоретико-прикладных положений и получение основных научных выводов осуществлялась на основе использования общенаучных методов исследования (в частности, анализ, синтез, индукция и дедукция), а также специфических методов (социально-экономическая оценка, метод статистического исследования).

Результаты исследования и их обсуждение

Любое современное предприятие, функционирующее в условиях цифровой трансформации общества, стремится к обеспечению стабильного развития, которое возмож-

но благодаря эффективной инвестиционной деятельности [3, С. 80]. Подобного подхода к определению важности инвестиционной деятельности в развитии современного предприятия, придерживаются многие отечественные, а также зарубежные экономисты.

Одной из важнейших сфер российской и мировой экономики является сфера общественного питания [4, С. 105]. Как правило, рассматриваемое направление экономики подвержено серьезному воздействию внешней среды. Большое количество разнообразных малых, средних и крупных предприятий, функционирующих в сфере общественного питания, приводит к тому, что требуется постоянное совершенствование деятельности, которое позволяет обеспечить стабильность и эффективность развития всей отрасли в целом [5, С. 55].

На сегодняшний день, рынок услуг общественного питания практически во всех мировых странах переживает трудный этап своего развития, поскольку у многих предприятий возникает потребность к адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, вызванных следующими предпосылками:

- цифровая трансформация всей экономической системы в целом;
- ограничения, связанные с воздействием на общество пандемии коронавирусной инфекции [6, С. 90].

Рынок услуг общественного питания является быстроразвивающейся сферой современной российской экономики, в рамках которой, реализуются разнообразные инвестиционные проекты [7, С. 600].

На основе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, на рисунке 1 представим динамику количества инвестиционных проектов, реализуемых в сфере общественного питания.

Анализ данных рисунка 1, позволяет сказать о том, что в сфере общественного питания Российской Федерации реализуется огромное количество разнообразных инвестиционных проектов, которые позволяют обеспечить стабильное развитие всей отрасли в целом.

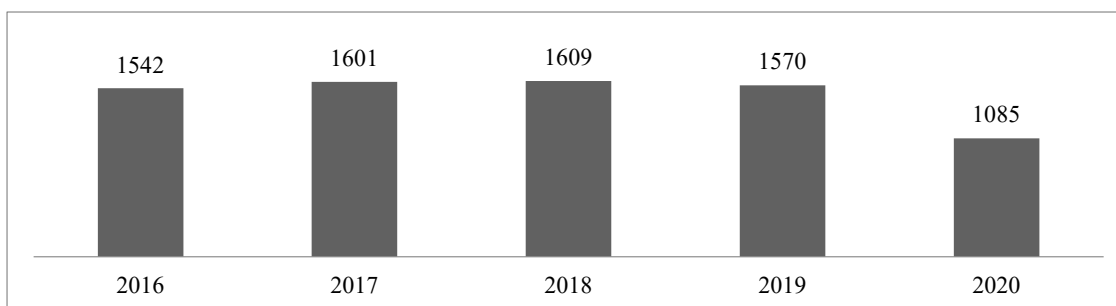


Рис. 1. Количество инвестиционных проектов в сфере общественного питания за 2016-2020 годы [8]



Рис. 2. Динамика товарооборота сферы услуги и рынка общественного питания в Российской Федерации за 2016-2020 годы, млрд рублей [8]

Так, по состоянию на конец 2016 года в сфере общественного питания Российской Федерации было реализовано 1542 инвестиционных проектов и данный показатель до 2018 года показывал тенденцию к росту. В 2019 году общее количество инвестиционных проектов в сфере общественного питания составило 1570, а в 2020 году рассматриваемый показатель снизился до уровня 1085 проектов. Рассматриваемый показатели позволяют сделать предварительный вывод о том, что пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на инвестиционную привлекательность рассматриваемой сферы экономики.

В рамках научной статьи, проведем исследование, основной задачей которого является оценка воздействия пандемии COVID-19 на развитие рынка услуг общественного питания, поскольку одной из самых пострадавших областей национальной экономики является сфера услуг и, в частности, рынок общественного питания, что наглядно прослеживается в ди-

намике товарооборота, представленного на рисунке 2.

Проанализировав данные рисунка 2, можем отметить то, что в период времени, с 2016 по 2018 годы объем товарооборота сферы услуг и рынка общественного питания показывал динамику к росту, а в 2019 и 2020 годах, рассматриваемый показатели снизились до критически низких значений. По нашему мнению, подобную динамику можно объяснить влиянием экономического кризиса, вызванного воздействием пандемии COVID-19, а также экономическими санкциями в отношении Российской Федерации со стороны зарубежных партнеров.

Наглядно выраженные изменения в развитии рынка общественного питания удалось выявить благодаря комплексному сравнительному анализу технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, которые подготавливаются для потенциальных инвесторов, заинтересованных в развитии рассматриваемой сферы экономики на региональных рынках [9, С. 145].



Рис. 3. Удельный вес спроса на продукцию японской кухни за 2016-2020 годы, % [8]

Так, в 2019 году, Федеральной управляющей компанией, которая специализируется на подготовке проектов по открытию предприятий сферы общественного питания, была разработана инвестиционная программа (далее – проект №1) запуска 10 заведений общественного питания на территории Красноярска (по состоянию на начало 2021 года, население рассматриваемого города составляет более 1 миллиона человек). Ключевой особенностью рассматриваемой инвестиционной программы (проекта) является то, что она направлена на открытие собственной службы доставки продукции японской кухни, которая имеет высокий спрос среди потребителей, что наглядно представлено на рисунке 3.

Проанализировав данные рисунка 3, можем отметить то, что в анализируемый период времени, спрос на продукцию японской кухни, как в Российской Федерации в целом, так и Красноярском крае в частности, показывал стремительный рост, что объясняется высокой популярностью рассматриваемого направления во всей сфере общественного питания в целом.

В 2021 году Федеральной управляющей компанией было направлено официальное письмо потенциальным инвесторам, в котором сообщалось об обновлении стратегии развития, рынков субъектов Российской Федерации. Ключевой альтернативой проекту №1 являлся проект №2, который предполагал развитие инвестиционных проектов по открытию сети фабрик-кухонь в формате dark kitchen, то есть таких учреждений, в ко-

торых нет посетителей, а продукцию готовят исключительно на доставку курьерами различных служб.

В своем письме, Федеральная управляющая компания указывала на то, что проект №2 имеет более высокую инвестиционную привлекательность по сравнению с проектом №1, поскольку он обладает следующими конкурентными преимуществами:

- наличие меньшего количества инвестиционных рисков;
- большой социально-экономический потенциал при реализации инвестиционного проекта, связанного с запуском трёх универсальных фабрик-кухонь в формате dark kitchen, а также трёх специализированных производственных предприятий сферы общественного питания.

Территория реализации (субъект Российской Федерации), как в инвестиционном проекте №1, так и в проекте №2 была аналогичной, то есть город Красноярск или Красноярский край. Также, аналогичными являлись следующие параметры по реализации вышеуказанных инвестиционных проектов в сфере общественного питания:

- команда высококвалифицированных специалистов, осуществлявших разработку концепции инвестиционных проектов, а также подготовку их технико-экономического обоснования;
- горизонт планирования реализации инвестиционных проектов;
- состав инвесторов, которые потенциально могут осуществить вложение финансовых ресурсов.

Таблица 1

Сравнение основных параметров инвестиционных проектов №1 и №2, на основе данных паспорта технико-экономического обоснования их реализации

Наименование параметра	Значение параметра, применительно к инвестиционному проекту №1	Значение параметра, применительно к инвестиционному проекту №2
Срок планирования инвестиционного проекта	3 года	3 года
Показатель чистого дохода инвестиционного проекта	46072371 рублей	103150937 рублей
Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта	56 процентов	99,1 процентов
Срок окупаемости инвестиционных затрат	27 календарных месяцев	20 календарных месяцев
Общий объем финансовых средств, необходимых для финансирования инвестиционного проекта, в том числе, на приобретение оборотных средств	50000000 рублей	39620489 рублей
Индекс доходности инвестиционныхложений	1,92	2,6
Показатель расчетной доходности инвестиционного проекта	83,58 процентов за календарный год	216 процентов за календарный год

На основе всех вышеуказанных факторов, проведем сравнение двух вышеуказанных инвестиционных проектов, что позволит определить оптимальный проект, который обеспечит стабильное и эффективное развитие сферы общественного питания.

В таблице 1 представим сравнение основных параметров инвестиционных проектов №1 и №2 на основе данных, указанных в паспортах их технико-экономического обоснования.

Проанализировав данные, представленные в таблице 1, можно отметить то, что инвестиционный проект №2 по развитию сферы общественного питания имеет множество конкурентных преимуществ по сравнению с проектом №1. Так, на реализацию проекта №2 требуется на 20,8 процентов меньше финансовых средств по сравнению с проектом №1, при этом, чистый доход от проекта №2 за 3 календарных года на 224 процента больше, чем инвестиционный доход от проекта №1. Срок окупаемости инвестиционного проекта №2 составляет 20 календарных месяцев, что на 7 месяцев меньше, чем рассматриваемый показатель применительно к проекту №1. Таким образом, основные технико-экономические показатели рассматриваемых инвестиционных проектов позволяют сделать вывод о том, что инвестиционный проект №2 име-

ет более высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Для комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов №1 и №2, в таблице 2 представим сравнение сумм инвестиционных расходов на реализации по статьям, которые представлены в технико-экономическом обосновании каждого из рассматриваемых проектов.

Проанализировав данные, представленные в таблице 2, можем выделить основные отличия инвестиционного проекта №2, связанного с организацией бизнеса в формате dark kitchet по сравнению с инвестиционным проектом №1, предполагающим классический подход:

- при выборе потенциальным инвестором проекта №2, произойдет существенное снижение объема расходов на осуществление ремонтных работ, приобретение мебели, а также организацию рабочих мест, поскольку деятельность предприятия сферы общественного питания в формате dark kitchen не требует серьезных затрат в организацию гостевой зоны или входной группы;

- возможность приобретения большего количества производственно-технического оборудования, что в конечном итоге позволит осуществлять приготовление более широкого ассортимента продукции для потенциальных клиентов, в соответствии с их потребностями;

Таблица 2

Сравнительная оценка сумм инвестиционных затрат на реализацию проекта №1 и №2 по статьям, представленным в технико-экономическом обосновании каждого проекта

Наименование статьи инвестиционных расходов, необходимых для реализации проекта	Объем инвестиционных расходов по статьям, применительно к инвестиционному проекту №1, рублей	Объем инвестиционных расходов по статьям, применительно к инвестиционному проекту №2, рублей
Затраты на приобретение оборудования, в том числе, необходимого инвентаря	9000000	11480000
Первоначальные маркетинговые расходы на организацию бизнеса	2500000	8500000
Затраты, связанные с приобретением либо взятием в аренду программно-технического обеспечения	5500000	1950000
Издержки на осуществление ремонтных работ, первоначальных платежей по арендной плате, а также затраты на приобретение мебели и организацию рабочих мест персонала, который не осуществляет производственные функции на кухне	20950000	2439000
Прочие затраты, в том числе, на приобретение оборотных средств	12050000	15251489

- увеличение маркетинговых расходов в инвестиционном проекте №2 более чем в 3 раза позволит инвесторам существенно повысить узнаваемость бренда, поскольку маркетинг – это важнейшая основа для выхода на плановые объемы заказов и получения необходимой прибыли;

- сокращение издержек на программное обеспечение за счет снижения количества лицензионных программ. Инвестиционный проект №2, который организовывается в формате dark kitchet, позволяет успешно организовать и развивать единый центр обработки заказов.

Сравнение основных параметров реализации инвестиционных проектов №1 и №2, представленных в качестве базовых параметров при осуществлении комплексного расчета финансовых результатов реализации проектов в условиях цифровой трансформации общества, наглядно представим в таблице 3.

На основе анализа основных параметров инвестиционных проектов, представленных в таблице 3, выделим основным преимуществом организации бизнеса в сфере общественного питания в формате dark kitchet, по сравнению с классическим подходом:

- возможность существенного сокращения издержек организации на оплату труда

персонала за счет отсутствия необходимости в найме обслуживающего персонала, а также оптимизации работы сотрудников, которые выполняют функции по приготовлению различных полуфабрикатов и блюд, что в конечном итоге приведет к увеличению эффективности работы всего персонала в целом;

- возможность оптимизации издержек на арендную плату, а также коммунальные платежи за счёт низкой арендной платы, отсутствию необходимости организации дорогостоящих зон обслуживания потребителей, а также возможности размещения нескольких подразделений в одном помещении;

- увеличение роли маркетинга в деятельности организации, а следовательно, рост маркетинговых расходов;

- возможность успешной реализации большого количества заказов даже с учетом более высокого уровня сложности производственного процесса при реализации достаточного широкого ассортимента продукции;

- возможность максимально быстрого выхода на реализацию большого количества заказов за счёт успешного сокращения количества времени, а также процессов, необходимых на открытие и организацию работы рассматриваемых предприятий сферы общественного питания;

Таблица 3

Сравнение основных параметров инвестиционных проектов №1 и №2, представленных в качестве ключевых параметров при осуществлении расчета финансово-экономических результатов реализации проекта

Наименование параметра	Значение параметра, применительно к инвестиционному проекту №1	Значение параметра, применительно к инвестиционному проекту №2
Общее количество заказов по истечению первого года реализации инвестиционного проекта	13221 заказов	22700 заказов
Количество заказов по состоянию на конец второго года реализации инвестиционного проекта	25147 заказов	26100 заказов
Общее количество заказов, которые поступят в течение третьего года реализации инвестиционного проекта	25925 заказов	32850 заказов
Food Cost, то есть процентный показатель себестоимости основных ингредиентов относительно значения выручки от реализации продукции	32,5 процентов	40,38 процентов
Сумма среднего чека	950 рублей	1005 рублей
Удельный вес затрат на арендную плату, а также коммунальные платежи в общей сумме выручки от реализации продукции	4,8 процентов	1,5 процентов
Удельный вес расходов на оплату труда персонала относительно значения выручки от реализации продукции	13,5 процентов	8,3 процентов
Общее количество сотрудников, которые осуществляют производственные функции на кухне (например, повар, технолог, кухонный работник и т.п.)	40 человек	30 человек
Удельный вес затрат на маркетинговую деятельность относительно значения выручки от реализации продукции	7 процентов	9,5 процентов
Удельный вес издержек на организацию логистики или доставки заказов, относительно значения выручки от реализации продукции	9,5 процентов	14,4 процентов

- существенное увеличение роли процессов, которые связаны с организацией логистики. Необходимо отметить то, что негативным фактором является отсутствие потока заказов от клиентов, которые сделали свои заказы внутри заведения, а следовательно, не требующих расходов на организацию логистики. При этом, инвестиционные расходы на организацию деятельности, а также операционные расходы на содержание таких зон существенно превышает издержки на организацию доставки продукции. Фактически, с точки зрения экономической эффективности организации бизнеса «выигрывает» организация предприятия в формате dark kitchen по сравнению с классическим подходом;

- возможность установления минимального показателя «наценка» на продукцию без существенной потери рентабельности

и экономической эффективности. Фактически, клиенты организации сферы общественного питания, смогут позволить себе приобрести больший объем продукции, что фактически сделает заказ блюд, реализуемых компаниями в формате dark kitchen, наиболее привлекательным, поскольку позволяет существенно экономить бюджет клиентов. Рассматриваемый фактор для многих потребителей продукции, выпускаемой предприятиями сферы общественного питания, является решающим.

Выводы

В рамках научной статьи была проведена оценка влияния пандемии коронавирусной инфекции на развитие инвестиционных проектов в рассматриваемой сфере, и было установлено то, что COVID-19 ускорила появление изменений в рассматриваемой сфере.

На сегодняшний день, рынок услуг общественного питания активно развивается на основе классического подхода, а также подхода в формате dark kitchen. Оба рассматриваемых подхода имеют высокую степень важности и актуальности, при этом, пандемия COVID-19 обусловила серьезную распространенность именно второго подхода, так как многие предприятия сферы общественного питания были

закрыты по решению органов государственной власти.

В ближайшей перспективе, сфера общественного питания будет активно развиваться в направлении dark kitchen, поскольку оно позволяет существенно снизить издержки на открытие и развитие бизнеса, а объем прибыли, как важнейшего показателя коммерческой организации, значительно увеличивается.

Библиографический список

1. Абдрахманова Л.В., Щигорцова Е.С. Мировая экономика: современные тенденции развития в связи с распространением CoVid-19 // Научное обозрение: теория и практика. 2021. Т. 11. № 4 (84). С. 1179-1189.
2. Акимова Р.А. Роль предприятий общественного питания в современной экономике // Инновационные научные исследования. 2021. № 3-2 (5). С. 65-71.
3. Акимова Р.А. Управление маркетинговыми технологиями в сфере общественного питания // Молодой ученый. 2020. № 49 (339). С. 79-81.
4. Бурденко Е.В., Королёв Г.В. Позитивные практики индустрии общественного питания Российской Федерации в условиях пандемии CoVid-19 // Вестник университета. 2021. № 5. С. 101-108.
5. Гордиенко А.А. Особенности разработки и выбора стратегии компании в сфере общественного питания // Global and Regional Research. 2021. Т. 3. № 2. С. 51-58.
6. Грызлова А.В. Аналитическая оценка конкурентоспособности предпринимательских структур сферы общественного питания в разрезе обоснования ключевых детерминант // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2021. № 10. С. 89-93.
7. Зинкевич А.А. Стратегическое планирование на предприятиях общественного питания // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 38. С. 600-604.
8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.11.2021).
9. Мукожев А.М. Некоторые особенности управления инвестиционными проектами в ресторанном бизнесе // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В.М. Кокова. 2021. № 1 (31). С. 144-148.
10. Осипова Н.А. Пути поддержания конкурентоспособности и финансового состояния в условиях пандемии // Студенческий. 2020. № 34-1 (120). С. 88-91.
11. Рубцова Л.Н., Чернявская Ю.А. Перспективы восстановления и дальнейшего подъема экономики России // Заметки ученого. 2021. № 5-1. С. 524-527.
12. Столярова И.Ю. Особенности конкурентных отношений в сфере общественного питания и тенденции их развития // Финансовая экономика. 2020. № 2. С. 98-103.
13. Титова Е.А. Инновационные технологии обслуживания клиентов в сфере общественного питания // Студенческий вестник. 2021. № 1-5 (146). С. 45-47.
14. Тиунов В.М. Ресторанный бизнес и сфера обслуживания в условиях новой коронавирусной инфекции // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания. 2021. № 1. С. 38-42.
15. Хмелевская И.С. Целевое назначение бизнес-плана предприятия общественного питания // Синергия Наук. 2021. № 58. С. 340-347.
16. Чан Т.Т. Анализ влияния пандемии COVID-19 на развитие предприятий общественного питания // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12 (125). С. 842-846.