Курсова робота: "Розробка інвестиційної політики торговельного підприємства"

Зміст

Вступ

Розділ 1. Теоретичні аспекти формування інвестиційної політики торгівельного підприємства

1.1 Цілі і принципи інвестиційної політики підприємства

1.2 Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства

1.3 Порядок обґрунтування і фінансування проектів

Розділ 2. Розробка інвестиційної політики для ресторану "Гриль House"

2.1 Загальна характеристика підприємства

2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ресторану

2.3 Основні напрями інвестиційної політика ресторану "Гриль House"

Висновки

Список використаної літератури

# Вступ

Прискорена глибока трансформація української економіки обумовлює необхідність розробки нових підходів до такої найважливішої сфери відтворення, який являється інвестування. Підвищення інвестиційної активності є головним чинником виходу з кризи в Україні, збільшення зайнятості, реалізації структурних, інноваційних і інших програм.

Інвестиційна політика підприємства має вирішальне значення для його функціонування незалежно від розмірів, галузевої приналежності, правової форми і інших особливостей. У сучасних умовах розвитку української економіки важливо сформувати таку інвестиційну політику підприємства, яка зумовить ефективну структуру завтрашньої економіки.

У ринкових стосунках процес формування інвестиційної політики підприємства спирається переважно на довгострокові цілі економічного розвитку і займає провідне місце в арсеналі економічних інструментів підприємства.

Викладене вище дозволяє зробити ув'язнення про актуальність вибраної теми курсової роботи.

Мета роботи - розробка інвестиційної політики для ресторану "Гриль House".

Інформаційною базою дослідження є вітчизняні та закордонні публікації, закони й нормативні акти України з економічних питань, офіційна статистика, звітно-статистичні дані підприємства.

# Розділ 1. Теоретичні аспекти формування інвестиційної політики торгівельного підприємства

## 1.1 Цілі і принципи інвестиційної політики підприємства

Термін "політика" характеризує сукупність цілей і завдань стратегічного і тактичного характеру, а також механізм їх реалізації в якій-небудь сфері діяльності (бізнесу).

Інвестиційна політика підприємства - складова частина загальної економічної стратегії, яка визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу. Ця політика часто спрямована на забезпечення виживання в складному ринковому середовищі на досягнення фінансової стійкості і створення умові для майбутнього розвинена [6, с. 121-124].

При розробці інвестиційної політики необхідно передбачити:

* досягнення економічного, науково-технічного і соціального ефекту від даних заходів - для кожного об'єкту інвестування використовують специфічні методи оцінки ефективності, а потім відбирають ті проекти, які за інших рівних умов забезпечують підприємству максимальну ефективність (рентабельність) інвестицій;
* отримання підприємством найбільшого прибутку на вкладений капітал при мінімальних інвестиційних витратах (капіталовкладеннях);
* раціональне розпорядження засобами на реалізацію неприбуткових інвестиційних проектів, тобто зниження витрат на досягнення відповідного соціального, науково-технічного і екологічного ефекту реалізації цих проектів;
* використання підприємством для підвищення ефективності інвестицій державної підтримки у формі бюджетних кредитів, податкових пільг і інше;
* залучення пільгових кредитів міжнародних фінансово-кредитних організацій і приватних іноземних інвесторів;
* мінімізацію інвестиційних ризиків, пов'язаних з виконанням конкретних проектів;
* забезпечення ліквідності довгострокових інвестиції, тобто зниження періоду їх окупності;
* відповідність заходів які передбачено здійснити у рамках інвестиційної політики, законодавчим і нормативним актам, регулюючим інвестиційну діяльність.

Вплив комерційних ризиків (будівельних, виробничих, маркетингових і ін.) може бути оцінений через вірогідну зміну очікуваної прибутковості інвестиційних проектів і відповідне зниження їх ефективності. Такі риски піддаються зниженню за допомогою самострахування (створення інвесторами фінансових резервів), диверсифікації інвестиційного портфеля, лімітації, придбання додаткової інформації про предмет інвестування та ін. [1, с. 78-79].

Для забезпечення ліквідності інвестицій слід зважити вірогідність значних змін зовнішнього інвестиційного середовища, кон'юнктуру ринку і стратегії розвитку підприємства в майбутньому році. Подібні зміни здатні істотно понизити прибутковість окремих об'єктів інвестування, підвищити рівень ризиків, що зробить негативний вплив на загальну інвестиційну привабливість підприємства. Через дію цих чинників часто доводиться приймати рішення про своєчасний вихід з неефективних проектів і реінвестування капіталу, що вивільняється. Ось чому доцільно оцінювати ліквідність капіталовкладень в кожен об'єкт. За підсумками оцінки проводять ранжирування проектів за критерієм їх ліквідності (термінам окупності капітальних витрат). Для реалізації відбирають ті з них, які мають максимальну ліквідність (мінімальний період окупності капітальних витрат).

При розробці інвестиційної політики враховують наступні чинники:

* фінансовий стан підприємства (стійке, нестійке, кризове);
* наявність власних фінансових ресурсів, можливості отримання недорогих кредитів і позик;
* кон'юнктуру ринку капіталу;
* пільги, що отримуються інвестором від держави;
* комерційну і бюджетну ефективність намічаних до реалізації інвестиційних проектів;
* умови страхування і отримання гарантій від некомерційних ризиків;
* податкове оточення - податки і інші обов'язкові платежі;
* ціни на продукцію і виручку від продажів.

При оцінці ринку продукції беруть до уваги :

* географічні межі ринку реалізації цієї продукції;
* загальний об'єм продажів і його динаміку за останні три роки;
* динаміку споживчого попиту, що прогнозується на період реалізації інвестиційної політики;
* рівень конкуренції на ринку;
* технічний рівень продукції і можливості його підвищення за рахунок реалізації конкретних інвестиційних проектів.

При розробці інвестиційної політики рекомендують визначати загальний об'єм капіталовкладень, способи раціонального використання власних засобів і можливості залучення додаткових фінансових ресурсів з фінансового ринку. Інвестиційні проекти у рамках довгострокової стратегії підприємства доцільно погоджувати між собою по об'ємах ресурсів, що виділяються, і термінах реалізації, виходячи з досягнення максимального загального економічного ефекту. Середньострокову інвестиційну політику розробляють на період один - три роки, а довгострокову - на тривалу перспективу (понад три роки).

З точки зору управління реальними інвестиціями (у рамках інвестиційної політики) можна виділити наступні етапи інвестиційного процесу на підприємстві:

* мотивація інвестиційної діяльності;
* програмування інвестицій (програма розвитку підприємства);
* обґрунтування доцільності вибраної інвестиційної програми (оцінка ефективності. ризиків, ресурсного забезпечення);
* страхування реальних інвестицій :
* регулювання інвестиційного процесу;
* фінансове забезпечення інвестиційної діяльності;
* проектування;
* забезпечення реальних інвестицій (капіталовкладень) матеріально-технічними ресурсами;
* моніторинг процесу освоєння реальних інвестицій;
* оцінка результатів інвестування (ефективності реалізованих інвестиційних проектів).

Ці етапи можуть бути змінені виходячи з масштабів інвестиційної діяльності підприємства і характеру проектів, що реалізовуються.

Інвестиційна політика, визначена фахівцями підприємства, підлягає розгляду і затвердженню його керівництвом. Ключові положення цієї політики рекомендують враховувати при техніко-економічному обґрунтуванні інвестиційних проектів, виборі різних джерел їх фінансування.

Ефективність інвестиційної політики оцінюють по терміну окупності інвестицій який визначають на основі даних бізнес-плану і попередніх розрахунків по обґрунтуванню інвестиційних проектів [3, с. 18-22].

Інвестиційна політика має вирішальне значення для функціонування кожного підприємства незалежно від його розмірів, галузевої приналежності, правової форми і інших особливостей, В сучасних умовах розвитку української економіки важливо формувати правильну інвестиційну політику, оскільки вона обумовлює структуру і ефективність завтрашньої економіки [6, с. 131-132].

Головною умовою формування успішної інвестиційної політики підприємства є його орієнтація в першу чергу на рішення довгострокових завдань, а не на отримання миттєвих результатів. Нині кризове положення вітчизняної економіки, труднощі переходу до стабільного розвитку примушують підприємства домагатися, швидше, короткострокових цілей шляхом створення антикризових програм, необхідних для виживання в умовах перебудови господарського механізму. Переважання короткострокової орієнтації в діяльності підприємств також пояснюється в першу чергу:

* відсутністю державної програми виходу підприємств з кризи, а також частою зміною пріоритетів в економічній політиці держави;
* відсутністю практичного досвіду формування інвестиційної політики у керівників; недостатньою спрацьованістю методологічних питань довгострокової стратегічної діяльності фірми вітчизняною економічною теорією [7, с. 111-114].

В умовах ринкових стосунків процес формування інвестиційної політики, що спирається переважно на довгострокові цілі економічного розвитку, повинен зайняти сьогодні відповідне місце в арсеналі економічних інструментів підприємства.

Для реалізації цих завдань раніше усію необхідно змінити підхід до формування інвестиційної політики, яка має бути заснована на принципах руху від майбутнього до сьогодення, а не навпаки. Це означає що визначення стратегічних перспектив розвитку підприємства повинне здійснюватися не лише з екстраполяції сьогоднішнього положення і тенденцій розвитку фірми в майбутньому, а з управлінської інтуїції, аналізу потенційних можливостей підприємства і альтернативних шляхів розвитку.

З точки зору капіталовкладень, використовуваних для розширення виробництва, реалізація цього підходу означає переважний напрям інвестиційних ресурсів в перспективні галузі, що мають шанси зростання в майбутньому, але порівнянню з галузями, прибутковими в даний момент. Інвестиції на реконструкцію і технічне переозброєння підприємств, що мають високі витрати, з метою зниження їх не повинні здійснюватися без відповідного аналізу перспектив цієї галузі [8, с. 216-218].

Таким чином процес формування інвестиційної політики повинен спиратися на стратегію розвитку підприємства і мати у результаті створення довгострокових інвестиційних програм, що охоплюють значний відрізок часу і спрямованих на найбільш ефективний розвиток фірми.

Нині з'явилися підприємстві з різною формою власності.

## 1.2 Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства

Залежно від конкретних умов функціонування підприємства і особливостей господарського механізму можуть вироблятися різні стратегії, що обумовлюють основні напрями інвестиційної політики. Досвід функціонування західних фірм показує, що інвестиційна політика окремих підприємств істотно варіюється залежно від багатьох чинників, найважливішими з яких є :

1. форма власності;
2. тип підприємства (спеціалізоване або диверсифіковане);
3. галузева приналежність;
4. розмір підприємства (велике, середнє або мале);
5. . Зовнішнє середовище функціонування.

В умовах ринкової економіки розрізняються спеціалізовані або диверсифіковані підприємства.

Спеціалізовані підприємства характеризуються тим, що їх продукція носить в основному однотипний, взаємодоповнюючий характер, а управління відносно централізованого. Диверсифіковане підприємство, навпаки, характеризується багатогалузевим профілем продукції, управління таким підприємством відносно децентралізовано а загальне керівництво здійснюється переважно за рахунок перерозподілу фінансових коштів [14, с. 51-55].

Кожне підприємство, відносячись до тієї або іншої групи, має свої особливості як в організаційно-управлінській системі, так і при формуванні і реалізації інвестиційної політики. В умовах ринкових стосунків віднесення підприємства до конкретного типу абсолютно на даний момент часу і відносно в тривалій перспективі.

Інвестиційна політика спеціалізованих підприємств спрямована на підтримку конкурентоспроможності вироблюваного або такого, що продається виробу. Головним орієнтиром є зростання об'єму продажів, збереження і збільшення частки ринку [7, с. 118-119].

Оцінка потенціалу розвитку спеціалізованого підприємства ґрунтуватиметься на внутрішніх можливостях зростання. При цьому динаміка розвитку галузі, до якої належить підприємство, чинить визначальний вплив на його розвиток. Спеціалізована компанія може забезпечити продуктивніше використання ресурсів шляхом масового виробництва, вирішуючи питання збуту продукції за допомогою розширення географічних меж ринку.

Інвестиційна політика диверсифікованих компаній орієнтована на пошук можливостей розвитку фірми за допомогою розробки нових сфер бізнесу Диверсифіковані підприємства роблять упор на прибуток, який виступає загальним вимірником ефективності усіх напрямів діяльності.

Наслідуючи стратегію диверсифікації, підприємства, як правило, не прагнуть до завоювання значної частки ринку по кожному вироблюваному продукту. Розвиток виробництв в різних галузях, кожна з яких має свою динаміку, робить підприємство стійкішим і достатньою мірою незалежним від зовнішнього середовища, що дозволяє проводити гнучку інвестиційну політику. Диверсифікований портфель проектів капіталовкладень дозволяє проводити активну політику відносно прийняття ризику направляючи засоби в найбільш прибуткові і в той же час найбільш ризиковані сфери.

Інвестиційна політика диверсифікованих компаній має на меті:

* 1. досягнення прискореного зростання підприємства при обмежених можливостях внутрішнього розвинена у сфері традиційного бізнесу;
  2. досягнення стабільнішого розвитку за допомогою обмеження впливу негативних тенденцій окремих галузей;
  3. прагнення до отримання більшої прибутковості за рахунок повнішого і ефективнішого використання фінансових ресурсів.

Диверсифіковане підприємство має більше можливостей для розвитку усередині регіону шляхом розробки і продажу нових продуктів, вивчення і задоволення нових потреб. Тому значну частину витрат таких підприємств складають інвестиції в дослідження потреб, розробку нових сфер вкладення капіталу, нових продуктів і т. д. У спеціалізованих фірм ці витрати, як правило, менше. В цілому стратегія, спрямована на диверсифікацію є переважною для підприємства в умовах великої невизначеності економічної системи.

Наступним чинником, що значно впливає на інвестиційну політику підприємства, є зовнішнє середовище. З прогнозуванням впливу зовнішнього середовища пов'язані в першу чергу завдання забезпечення надійною і достовірною інформацією про тенденції розвитку економіки. В умовах ринкових стосунків розвиток економічної системи має циклічний характер, що вносить елементи невизначеності. Тому для інвестиційних рішень підприємств необхідно виявити, в якій фазі циклу знаходиться економіка У фазі спала, приміром, підприємець, не бачить можливостей для зростання продажів, не здійснюватиме капіталовкладення, пов'язані з ризиком [6, с. 94-96].

Слід зазначити, що в ринковій економіці інвестиційні рішення приймаються на підставі суб'єктивних оцінок підприємцем подій, що реально відбулися. Для того, щоб понизити стихійність прийнятих таким чином рішень, в стадних країнах приводяться прогнозні дослідження розвитку економіки, діють численні консультаційні служби. При там різноманітність економічних прогнозів дозволяє підприємцям отримувати найбільш правильну інформацію шляхом їх зіставлення.

Другим напрямом впливу зовнішнього середовища на інвестиційну політику підприємств є державна активність. Технічний прогрес в сучасній економіці немислимий, якщо його єдиним стимулом буде споживчий попиту джерелом формування інвестиційних ресурсів - власні засоби підприємств. Достовірно нові техніка і технології вимагають не лише великих капітальних витрат, але, головне, на перших порах не приносять негайних комерційних результатів при застосуванні. На підставі одних лише ринкових принципів неможливо кардинально перетворити матеріальну базу, через відкритий ринок можливий тільки еволюційний технічний прогрес, малі удосконалення відомої і наявної в експлуатації техніки і технології. Тому на формування інвестиційної політики підприємств повинна чинити вплив державна науково-технічна і інвестиційна політика [3, с. 217-219].

Одна з сфер державного регулювання - область фундаментальних досліджень. Комерційний сектор не зацікавлений у фінансуванні таких розробок із-за невизначеності їх результатів. Крім того, фундаментальні дослідження носять довгостроковий характер і вимагають значних фінансових ресурсів. Тому значна частина науково-дослідних робіт повинна фінансуватися з державного бюджету.

На інвестиційну політику підприємств чинить безпосередній вплив державна податкова політика, яка шляхом надання податкових пільг, гнучкої амортизаційної політики і інших заходів направляє підприємства на довгострокові завдання. Особливо важливо пов'язати пільги з прискоренням науково-технічного прогресу.

Кредитна політика держави, різноманітні пільги, субсидії, система державних замовлень, правове регулювання бізнесу, рівень розвитку інфраструктури в регіоні - усі ці чинники впливають на інвестиційну політику підприємств. Міра їх спрацьованості і спрямованість регулюють процес капіталовкладенні промислових компаній.

Безпосередньо за результатами дослідження зовнішнього середовища і залежно від цілей і стратегії підприємства формується політика фірми відносно конкретних напрямів діяльності, які остаточно формулюються в результаті аналізу економічного стану і потенціалу розвитку підприємства, а також аналізу розмірів і структури ринків збуту.

Аналіз економічного стану підприємства представляє оцінку внутрішніх можливостей фірми, найважливішою частиною якої є аналіз фінансового стану, оскільки саме фінанси є джерелом і основним обмежувачем розвитку компанії.

Аналіз потенціалу підприємства є оцінкою можливостей по наступних напрямах:

* + - маркетинг: можливість проникнення на "нові ринки", збереження і укріплення завойованих позицій на традиційних ринках:
    - НІОКР: вірогідність структурних технічних зрушень, технологічних проривів, впровадження інновацій;
    - виробництво: оцінка резервів вдосконалення виробництва;
    - фінанси; оцінка можливостей фінансування розширення основних фондів політика придбань і поглинань, участь на ринку цінних паперів;
    - управління і організаційна структура : оцінка резервів вдосконалення управління і організаційної структури;
    - конкуренція: можлива поведінка традиційних конкурентів, поява нових підприємств в сегментації ринку, де діє фірма;
    - постачальники: оцінка змін структури постачальників, динаміки цін на сировину і матеріали, фінансовій стабільності постачальників.

Аналіз структури і розмірів ринку збуту потрібний для оцінки загального об'єму потреб, опеньки попиту на конкретні товари, а також динаміки цін на них. В результаті досліджень з'ясовуються можливості зростання компаній, виявляються обставини, що перешкоджають йому, і з урахуванням вивчення місткості ринку і діяльності конкурентів визначаються напрями інвестиційної діяльності [8, с. 119-121].

У країнах з ринковою економікою існує декілька типів класифікацій інвестиційних проектів. Одним з таких типів є розбиття проектів на великі, середні і дрібні.

Логіка розробки інвестиційної політики включає ряд етапів : вибір об'єкту інвестиційного вкладення: розрахунок інвестицій: аналіз ризику; ухвалення рішення про інвестиції: фінансування і кредитування; контроль за використанням інвестицій.

## 1.3 Порядок обґрунтування і фінансування проектів

З пропозицією капіталу справа йде дещо складніше. В умовах ринкової економіки підприємство має декілька альтернативних джерел фінансування капіталовкладень. Вони не виключають один одного і можуть використовуватися одночасно, що часто і відбувається на практиці.

Інвестиційні ресурси фірми можуть бути підрозділені на дві основні категорії: власні ресурси і притягнені ресурси. У сучасних умовах у використанні цих джерел є певні складнощі. У чисто джерел власних ресурсів фірми слід включити амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток і акціонерний капітал підприємства.

Амортизаційні відрахування почали грати важливу роль у формуванні засобів, що направляються на інвестиційний розвиток, тоді як раніше вони були формальною бухгалтерською категорією. Проте амортизаційні відрахування швидко знецінюються, переоцінка основних фондів виробляється занадто рідко і не устигає адекватно реагувати на умови господарювання, що міняються, і, крім того, практично не використовуються прискорені норми амортизації.

Нерозподілений прибуток використовується при порівняно невеликих об'ємах капітальних витрат або поступовому поетапному проведенні технічного переозброєння або реконструкції.

Серед власних інвестиційних джерел фірми особливе положення займає акціонерний капітал. За рахунок його збільшення можуть бути профінансовані досить великі проекти, пов'язані з технічним переозброєнням, модернізацією або реконструкцією підприємства. Проте слід мати на увазі. що цей шлях зв'язаний зі значними труднощами, пов'язаними в першу чергу з емісією акцій, їх розміщенням і збереженням контролю за діяльністю підприємства.

До основних джерел притягнених інвестиційних ресурсів слід віднести наступні: емісію облігацій і інших середньострокових і довгострокових боргових цінних паперів підприємства, усі форми інвестиційного кредиту і фінансовий лізинг [7, с. 94-96].

Емісія облігацій є одним з визнаних і традиційних у світовій практиці джерел залучення фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-технічного розвитку, реалізації масштабних проектів. Проте в українській господарській практиці цей фінансовий інструмент не отримав належного розвитку з ряду причин.

По-перше, значна доля приватних і інституціональних інвесторів з певною мірою недовіри і скептицизму відносяться до комерційних цінних паперів особливо якщо вони не підкріплені державними гарантіями.

По-друге, прибутковість до погашення комерційних облігацій унаслідок більшого ризику повинна, вірогідно, помітно перевищувати прибутковість аналогічних державних цінних паперів.

Проте до теперішнього часу вкладення в державні папери практично не мають на ринку альтернативи по прибутковості.

По-третє, державні цінні папери терміном більш ніж на півроку ще не стали нормальним фінансовим інструментом на ринку. Тому ризикові корпоративні папери з великими термінами погашення достатніми для проведення технічної реконструкції і переозброєння, але без гарантій уряду, можуть не знайти попиту на такому ринку, як український, - з як і раніше помітними інфляційними очікуваннями.

До категорії інвестиційного кредиту, як правило, відносять середні і довгострокові кредити, т. е, кредити на термін зверху одного гола. Існує безліч різновидів таких кредитів, що розрізняються як механізмом фінансування, так і забезпеченням.

Основною проблемою при отриманні інвестиційного кредиту є надання фінансовому інституту адекватного забезпечення.

Найчастіше використовуваним до українських умовах забезпеченням інвестиційних кредитів є різні форми запоруки, переуступання прав, поручительство і банківська гарантія. Найбільш ліквідною запорукою є запорука грошових коштів на депозитних або поточних рахунках фірми-позичальника, а також на спеціальних рахунках, що відкриваються банкам для акумуляції засобів на обслуговування і погашення заборгованості. Досить ліквідною є запорука державних цінних паперів. Проте цього рідко буває досить, тому використовується додаткове забезпечення. Найпоширеніша форма забезпечення - це запорука основних активів, т. е, технологічного устаткування і нерухомості При фінансуванні інвестиційних проектів практично завжди передається в заставу те устаткування, яке отримується на кредитні гроші.

Незважаючи па ряд недоліків для підприємства (з одного боку, погіршення структури пасивів фірми, необхідність запоруки частини майна, з іншої - необхідність тимчасових і фінансових витрат на підготовку кваліфікованого бізнес-плану і на опрацювання кредитної заявки і кредитно-фінансових установах), вказаний спосіб як і раніше є одним з найбільш ефективних шляхів фінансування розвитку фірми [11, с. 19-23].

Нарешті, порівняно новим в умовах української економіки і вже досить традиційним за кордоном шляхом залучення необхідних ресурсів для реконструкції і розвитку являється фінансовий лізинг, На жаль, прийнятні для виробників умови лізингової угоди можуть на сьогодні надати, за рідкісним виключенням, тільки зарубіжні лізингові фірми. Найбільш серйозною вимогою таких фірм до лізингоотримувача може стати банківська гарантія на суму лізингових платежів надана банком лізингоотримувача на користь зарубіжного лізингоотримувача.

Використання цього способу залучення інвестиційних ресурсів має ряд переваг перед звичайним кредитом. Це відноситься, зокрема, до бухгалтерського обліку витрат, пов'язаних з угодою, яка передбачає стосунки фінансового лізингу. На відміну від інвестиційного кредиту у разі фінансового лізингу на собівартість продукції можуть бути віднесені не лише відсотки, але і основні платежі. Саме цей аспект обліку лізингових операцій створює реальну базу для їх ширшого впровадження.

Крім того, згідно з українським законодавством, майно, що придбавалося в лізинг, не ставитися на баланс лізингоотримувача, відбивається на рахунку як орендоване майно, Ця обставина істотно знижує розмір податку на майно підприємства. Відмітимо, проте, що ця норма йде врозріз з міжнародними правилами обліку угод фінансового лізингу, яких дотримується значне число зарубіжних держав. Ці міжнародні норми пропонують відбивати майно придбане на умовах фінансового лізингу, не на балансі формального власника - лізинговій компанії, а на балансі реального користувача - лізингоотримувача. Така практика порушує давню традицію, згідно якої саме власник майна тримає його у себе на балансі, але відбиває істоту реальних економічних взаємин лізинговій компанії і лізингоотримувача, коли останній фактично несе вагу риски, пов'язані з придбаним майном [8, с. 118-123].

Тому можна зробити припущення, що у міру розвитку українського законодавства в розділі, що стосується лізингу, і чіткішого прояснення відмінностей між фінансовим лізингом і орендою слід чекати змін і в правилах обліку таких операцій. Ці і ряд інших недоліків українського законодавства про лізинг, безумовно, гальмують ширше впровадження лізингових операцій в цілях реконструкції виробництва.

Порівнюючи представлені вище дані, слід зробити висновок що в умовах згортання державних програм фінансування інвестиційних проектів, дорожнечі і недоступності банківських кредитів особливого значення набувають власні джерела фінансування інвестицій, такі як нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування і акціонерний капітал.

Проте фінансування за рахунок власних засобів вимагає фінансової стабільності, інакше є небезпека підірвати здатність фірми здійснювати поточні платежі. З іншого боку, у разі залучення засобів на реконструкцію або переозброєння обслуговування заборгованості, що утворилася, може виявитися не під силу підприємству. Тому, як правило для фінансування великих програм виробничо-технічного розвитку жодне з наведених вище інвестиційних джерел не використовується в "чистому" вигляді і відособлено від інших. Найбільш доцільною завжди є оптимальна для фірми комбінація частини або навіть усіх основних варіантів інвестицій.

Численні емпіричні дослідження, що проводилися в різних країнах в умовах ринкової економіки, показують, що зовнішній капітал для підприємства значно вигідніший, ніж власний, тобто витрати використання позикового капіталу нижче за альтернативні витрати фінансування з власних засобів.

В той же час витрати на фінансування з позикових джерел не завжди нижче за альтернативні витрати власних засобів. А саме, з одного боку чим більше доля позикових засобів загальному капіталі фірми за інших рівних умов, тим вище прибуток, що падає на одну акцію. Підвищення квоти позикового фінансування, отже, веде до зростання рентабельності власного капіталу і до збільшення ринкової ціни майна підприємства. Але з іншого боку, збільшення долі зовнішнього фінансування підвищує ризик, пов'язаний з володінням цим підприємством і, отже, вимагає збільшення плати за користування власним капіталом.

Таким чином, збільшення позикових джерел фінансування позитивно впливає на середній відсоток витрат використання капіталу підприємства до певної межі, після проходження якого ці витрати зростають значними темпами. З цих міркувань виходить, що між власним і позиковим капіталами є оптимальне співвідношення відповідне мінімальним середнім витратам на фінансування Ця оптимальна структура капіталу залежить від галузевих особливостей, особливих ситуацій усередині підприємства і умов на ринку капіталу. Найбільш загальною є рекомендація, щоб частка позикового капіталу не перевищувала власних засобів підприємства. Досягши оптимальної структури, щоб дістати можливість додаткові джерела позикового капіталу, не порушуючи при цьому його структури необхідно збільшувати в тому ж розмірі власний капітал [6, с. 241-241].

Слід також відмітити, що головна увага має бути зосереджена не на короткострокових коливаннях норми відсотка і витрат використання власного капіталу, а передусім необхідно враховувати витрати, пов'язані з довгостроковим фінансуванням.

В процесі розробки стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства послідовно вирішуються три головні завдання:

1) визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду;

2) визначення галузевої спрямованості інвестиційної діяльності;

3) визначення регіональної спрямованості інвестиційної діяльності.

Визначення співвідношення різних форм інвестування пов'язане з функціональною спрямованістю діяльності підприємства. Підприємства, що ведуть виробничу діяльність, переважною формою інвестування матимуть реальні вкладення в інвестиційні проекти, що дозволить їм розвиватися високими темпами, освоювати нові види продукції. Фінансові інвестиції цих підприємств пов'язані в основному з короткостроковими вкладеннями вільних грошових коштів або здійснюються з метою встановлення контролю (впливи) за діяльністю окремих підприємств.

Підприємства - інституціональні інвестори здійснюють інвестиційну діяльність переважно на фондовому ринку. Питома вага реального інвестування у таких підприємств може коливатися в межах, дозволених законодавством. Співвідношення різних форм інвестування в тривалій перспективі істотно коливається залежно від стадій життєвого циклу підприємства. На стадіях народження, дитинства і юності велика доля інвестицій носить реальну форму. Тільки на пізніших стадіях (остаточна зрілість) підприємства істотно розширюють долю фінансових інвестицій.

Розміри підприємства також впливають на співвідношення різних форм інвестування. Як правило, невеликі і середні підприємства здійснюють реальні інвестиції більшою мірою, що обумовлено складністю формування "критичної маси інвестицій".

Великі підприємства мають вищий рівень фінансової гнучкості, що дає їм можливість проводити фінансове інвестування у великих масштабах.

Характер стратегічних змін операційної діяльності підприємства безпосереднім чином позначається на співвідношенні форм інвестування. Стратегічні зміни операційної діяльності підприємства можуть бути поступовими (обумовлені внутрішньою логікою динаміки операційної діяльності і пов'язані з невеликими об'ємами її нарощування) і переривчастими (характеризуються істотними і стрибкоподібними відхиленнями об'ємів операційної діяльності від традиційних). У першому випадку інвестиційні ресурси підприємства використовуються на потреби реального інвестування в плановому порядку, а фінансове інвестування носить короткостроковий характер використання тимчасово вільних інвестиційних ресурсів. У другому випадку у підприємства накопичується досить значний об'єм тимчасово вільних інвестиційних ресурсів, який може використовуватися в процесі як короткострокового, так і довгострокового фінансового інвестування.

На співвідношення реальних і фінансових інвестицій чинить вплив загальний стан економіки, що визначає кон'юнктуру окремих сегментів інвестиційного ринку. В умовах нестабільності економіки, високих темпів інфляції, постійної зміни податкової політики ефективність реального інвестування істотно знижується при одночасному зростанні рівня ризиків. У такі періоди фінансові інвестиції, особливо короткострокові, є ефективнішими. Слід зазначити що реальні інвестиції мають високий рівень захисту, оскільки ціни на об'єкти реального інвестування зростають зазвичай пропорційно темпу інфляції [7, с. 118-119].

Визначаючи галузеву спрямованість своєї інвестиційної діяльності, підприємства вибирають дві принципово різні інвестиційні стратегії: конкурентна, спрямована на максимізацію інвестиційного прибутку у рамках однієї галузі, або портфельну, спрямовану на зниження рівня інвестиційного ризику і максимізацію інвестиційного прибутку за рахунок використання переваг міжгалузевої діяльності.

Для визначення галузевої спрямованості інвестиційної діяльності необхідно досліджувати доцільність:

* галузевій концентрації (чи диверсифікації) інвестиційної діяльності;
* різних форм диверсифікації інвестиційної діяльності (у рамках певної групи галузей або в розрізі різних, не пов'язаних між собою груп галузей).

Як правило, початкові етапи діяльності підприємства пов'язані з концентрацією його інвестиційної діяльності на одній, добре знайомій галузі. Західна практика показує, що багато хто з найбільш удачливих інвесторів досяг високого рівня прибутків завдяки цій стратегії. В той же час серед інвесторів, що використовують цю стратегію, спостерігається найбільше число банкрутств, що пов'язано з вищим рівнем ризику.

Стратегія галузевої концентрації може використовуватися лише на трьох перших стадіях життєвого циклу підприємства. На наступних стадіях у міру задоволення потреби ринку в продукції їй на зміну повинна прийти стратегія галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності.

Галузева диверсифікація інвестиційної діяльності у рамках певної групи галузей дозволяє інвесторам ширше використовувати накопичений досвід в області маркетингу, виробничих технологій і тим самим підвищувати ефективність інвестування при істотному зниженні рівня інвестиційних ризиків. Стратегія диверсифікації інвестиційної діяльності підприємства реалізується при формуванні стратегічних зон господарювання на яких лежить повна відповідальність за розробку асортименту конкурентоздатної продукції, ефективної збутової, а також інвестиційної стратегій.

Стратегія диверсифікації ефективна лише при сприятливому прогнозі кон'юнктури відповідних товарних ринків. Це обумовлено певними її недоліками. По-перше, суміжні галузі, як правило, мають аналогічний в часі галузевий життєвий цикл, що збільшує інвестиційний ризик (особливо в традиційних галузях). По-друге, продукція суміжних галузей зазвичай схильна до впливу однакових в часі кон'юнктурних циклів, що ще більше збільшує інвестиційний ризик.

Необхідність використання стратегії галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності в розрізі різних, не пов'язаних між собою груп галузей визначається тим, що для багатьох великих підприємств, що ведуть свою діяльність упродовж тривалого періоду часу, традиційно обрані галузі стримують темпи перспективного розвитку, отримання високої віддачі від інвестицій. Для таких підприємств забезпечити нові можливості розвитку і підвищити рівень конкурентоспроможності може інвестування в інші альтернативні групи галузей. Умовою такої диверсифікації інвестиційної діяльності є формування стратегічних центрів господарювання, до складу яких включається декілька стратегічних зон господарювання.

Вибір регіональної спрямованості інвестиційної діяльності підприємства разом з іншими чинниками, що визначають інвестиційний клімат конкретних територій і їх інвестиційну привабливість, визначається розмірами підприємства і тривалістю його функціонування [7, с. 118-119].Невеликі і середні підприємства, так само як і підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, направляють увагу на інвестиційну діяльність в основному в межах одного регіону. Обмежені можливості регіональної диверсифікації для них пов'язані з недоліком інвестиційних ресурсів і складністю управління інвестиційною і господарською діяльністю.

Принципова можливість регіональної диверсифікації з'являється лише при фінансових інвестиціях. Але через невеликі об'єми фінансового інвестування управлінські рішення приймаються не у рамках інвестиційної стратегії, що розробляється, а на стадії тактичного управління інвестиційною діяльністю, тобто при формуванні інвестиційного портфеля. Потреба в регіональній диверсифікації для "молодих" підприємств виникає у міру їх розвитку і збільшення тривалості їх функціонування.

# Розділ 2. Розробка інвестиційної політики для ресторану "Гриль House"

## 2.1 Загальна характеристика підприємства

Ресторан "Гриль House" є товариством з обмеженою відповідальністю - засноване декількома особами суспільство, статутний капітал якого розділений на долі визначених засновницькими документами розмірів; учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають по його зобов'язаннях і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю суспільства в межах вартості внесених ними вкладів. Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю складається з вартості вкладів його учасників. Ця організаційно-правова форма поширена серед дрібних і середніх підприємств.

Ресторан "Гриль House" знаходиться на проспекті Маяковського, 3б, р-н: Деснянський.

Місія організації визначає місце, роль і становище в суспільстві, її громадський статус. Іноді це поняття замінюють таким вираженням, як "девіз організації". Місія організації - це виражене словесно, основне соціальне значуще, функціональне призначення організації в довгостроковому періоді. Як правило, організація при розробці своєї місії підкреслює саме соціальний характер свого призначення для суспільства. Місія ресторану "Гриль House" - це задоволення потреб сучасної людини в їжі і відпочинку, хорошого час відпочинку.

Місія реалізує цілі розвитку організації, які по суті визначають перспективні напрями. Залежно від значущості, цілі підрозділяються на головну і додаткові цілі, що забезпечують досягнення головної мети. Далі вони розділяються до рівня завдань.

Місією ресторану є максимум уваги кожному гостю з тим, щоб його перебування було приємним, комфортним і розкішним.

Люди ходять в дорогі ресторани для того, щоб відпочити в комфортній для них обстановці в процесі вибору того або іншого коханого ними блюда, таким чином основними цілями ресторану "Гриль House":

* якісний рівень обслуговування.
* в майбутньому стати одним з кращих ресторанів Києва.
* докласти зусилля для підтримки і зміцнення здоров'я задоволеності працею і фінансовим добробутом своїх співробітників.

Цільовий споживач є групою людей з схожими потребами відносно конкретного товару або послуги, достатніми ресурсами, а також готовністю і можливістю купувати. Ця група, передусім, визначається тим, якому саме соціальному прошарку призначений товар або послуга, і тим, як цінові і інші характеристики товару її визначають. Ці умови, як можна бачити, також є єдиним логічним цілим.

Що стосується портрета споживача ресторану - це самі різні люди. Дуже багато молодих, 30-40-річних менеджерів, у яких є власний бізнес, приходять сюди як відпочити, так і укласти дорогі угоди, світські люди, які знаходяться в увазі громадськості, - усе це заможні люди, готові заплатити за якісне обслуговування, розкішну обстановку і статус.

Суть організаційної структури в делегуванні прав і обов'язків для розподілу праці. Організаційна структура готелю є віддзеркаленням повноважень і обов'язків, які покладені на кожного її працівника.

Метою організаційної структури є:

* розподіл праці;
* визначення завдань і обов'язків працівників;
* визначення ролей і взаємин.

Генеральний директор оформляє документи, необхідні для здійснення діяльності по наданню послуг громадського харчування; забезпечує надання клієнтам необхідної і достовірної інформації про послуги, що робляться; здійснює організацію, планування і координацію діяльності ресторану; укладає договори постачання продовольчих товарів, контролює терміни, асортимент, кількість і якість їх вступу і реалізації; надає звітність про виробничу діяльність у тому числі власникові ресторану; представляє інтереси ресторану і діє від його імені; встановлює службові обов'язки для підлеглих йому працівників і приймає заходи по забезпеченню їх виконання; приймає рішення про призначення, переміщенні і звільнення від займаних посад працівників ресторану, застосовує заходи заохочення працівників, що відрізнилися, накладає стягнення на порушників виробничої і трудової дисципліни.

Головний бухгалтер займається керівництвом здійснення бухгалтерського обліку і звітності, контроль за своєчасним і правильним оформленням бухгалтерської документації; контроль за раціональним і економним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; контроль за правильним віддзеркаленням на рахунках бухгалтерського обліку усіх господарських операцій і їх відповідністю законодавству; здійснення економічного аналізу фінансово-господарської діяльності за даними бухгалтерського обліку і звітності в цілях виявлення і мобілізації внутрішньогосподарських резервів, усунення втрат і невиробничих витрат; формування облікової політики з розробкою заходів щодо її реалізації; надання методичної допомоги працівників підрозділів і служб з питань бухгалтерського обліку, контролю, звітності і економічного аналізу; керівництво забезпеченням складання економічно обґрунтованих звітних калькуляцій собівартості продукції (робіт, послуг), розрахунків по заробітній платі, нарахувань і перерахувань податків і зборів до бюджетів різних рівнів, платежів до банківських установ; керує працівниками бухгалтерії.

Менеджер здійснює контроль за раціональним оформленням залу, вітрин, і так далі; здійснює перевірку виписаних рахунків і виробляє розрахунок з відвідувачами; приймає заходи до запобігання і ліквідації конфліктних ситуацій; розглядає претензії, пов'язані з незадовільним обслуговуванням відвідувачів, і проводить відповідні організаційно-технічні заходи; контролює дотримання працівниками організації трудової і виробничої дисципліни правив і норм охорони праці, техніки безпеки, вимог виробничої санітарії і гігієни; інформує керівництво організації про наявні недоліки в обслуговуванні відвідувачів, приймає заходи до їх ліквідації; складає графік роботи офіціантів, хостесов, барменів і гардеробників; виконує окремі службові доручення свого безпосереднього керівника.

У обов'язки офіціанта входить сервіровка столу відповідно до встановлених стандартів; контроль за чистотою, станом і комплектністю приладів, посуд і скатертинами і серветками на закріплених за офіціантом столами; вивчення меню; прийом замовлень від клієнта ресторану; подача блюд і напоїв згідно зі встановленими правилами обслуговування.

Бармен обслуговує відвідувачів за барною стійкою готовими до вживання алкогольними і безалкогольними напоями кондитерськими виробами і іншими виробами; оформляє вітрини і барну стійку, утримує їх в зразковому стані.

Завідувач господарством забезпечує господарське організовує проведення ремонту приміщень, здійснює контроль за якістю виконання ремонтних робіт; забезпечує підрозділу підприємства, установи, організації меблями, господарським інвентарем, засобами механізації інженерної і управлінської праці, здійснює спостереження за їх збереженням і проведенням своєчасного ремонту; контролює раціональне витрачання матеріалів і засобів, що виділяються для господарських цілей; організовує зберігання, забезпечує збереження інвентарю і іншого майна підприємства відповідно до своїх функціональних обов'язків, веде облік і складає звіти про збереження і стан інвентарю і іншого майна; робить інвентаризацію, списання малоцінних предметів.

Шеф-кухар здійснює керівництво виробничо-господарською діяльністю підрозділу підприємства громадського харчування;; складає меню; здійснює постійний контроль за технологією приготування їжі, нормами закладки сировини і дотриманням працівниками санітарних вимог і правил особистої гігієни; складає графік виходу кухарів роботу; контролює правильну експлуатацію устаткування і інших основних засобів; контролює дотримання працівниками правил і норм охорони праці і техніки безпеки, санітарних вимог і правил особистої гігієни, виробничої і трудової дисципліни, правил внутрішнього трудового розпорядку; проводить роботу по підвищенню кваліфікації працівників.

Ресторани часто спеціалізуються на певних типах кухні або представляють конкретну тему.

Спеціалізація ресторанів може бути дуже різноманітною: швидке обслуговування, сімейні, повсякденні і інші. Ресторани можуть спеціалізуватися і на приготуванні національних страв, сніданків, обідів і тому подібне.

Ресторан "Гриль House" спеціалізується на приготуванні національних блюд. Меню ресторану відрізняється великою кількістю спеціальних пропозицій.

У кожній організації існують свої переконання, що склалися з часом, про те, як необхідно здійснювати управління, тобто як організувати роботу управлінського і виробничого персоналу, мотивувати і контролювати його.

Ресторан "Гриль House" - не це місце, де відвідувач може просто поїсти, туди люди приходять насолодитися незвичайним смаком і ароматом добре знайомих і улюблених італійських блюд в палаці з трельяжними колонами, легкою колірною гаммою деталей, фоновою класичною музикою.

У вестибюлі назустріч гостям виходять гардеробники і, приймаючи від гостей верхній одяг, дають їм фірмові номерки.

Формений одяг хостеса офіціанта або бармена є невід'ємною частиною інтер'єру ресторану "Гриль House".

Споживачів обслуговує персонал що пройшов спеціальну підготовку. При прийомі замовлення офіціант стоїть біля гостя з правого боку від нього, не торкаючись при цьому столу, стільця, не нахиляючись близько до гостей. Меню пропонується в розкритому виді на першій сторінці ліворуч лівою рукою. Якість обслуговування багато в чому залежить від правильного розподілу обов'язків між офіціантами і їх злагодженої спільної роботи.

Велика психологічна дія робить на людину музика. Вона має не менше значення, чим приємна і затишна обстановка в залі, красивий інтер'єр.

Основна умова ефективного управління будь-яким бізнесом сьогодні - це глобальний, по можливості, облік, що вимагає контролю на усіх етапах технологічного ланцюжка роботи підприємства. Сучасні інформаційні технології пропонують рішення, які допомагають ефективно організувати бізнес і майстерно управляти ім. Поліпшити якість і швидкість обслуговування відвідувачів, здійснити повний контроль над діяльністю усіх підрозділів значно зменшити ризик зловживань - усі ці можливості дає інформаційна система управління рестораном.

Київський ринок ресторанного бізнесу впритул наближається до насичення, тому головним завданням для лідерів є прискорене збільшення своєї частки ринку і скупка бізнесу конкурентів.

Сьогодні, в період розвитку інформаційної і сфери послуг, ресторанний бізнес є однією з найперспективніших галузей : незважаючи на скрутне соціально-економічне становище в країні ресторани, кафе і інші подібні заклади відкриваються, і люди їх відвідують. При цьому спостерігається також значне зростання конкуренції, тому рестораторам слід враховувати щонайменші, не значущі на перший погляд, економічні коливання на ринку, зміни в структурі ринку, смакові переваги клієнтів, постійно мінятися і удосконалюватися не просто для того, щоб добитися успіху, але і для того, щоб зуміти його утримати надалі.

Фінансовий менеджмент - один з необхідних елементів економічного управління діяльністю підприємства. Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується рухом фінансових і грошових потоків. Такий рух породжується самим фактом наявності ділових взаємин цього підприємства з іншими юридичними особами.

Що стосується конкретно ресторану "Гриль House", цілями і завданнями:

* лідерство в боротьбі з конкурентами (оскільки цей ресторан є підприємством з дуже високою мірою фінансової стійкості, яке здатне не лише ефективно функціонувати в умовах конкурентної боротьби, але і утримувати при цьому лідерство);
* ресторан задоволений своїм положенням, але щоб не втратити його, прагне розвиватися на рівні найближчих конкурентів;
* зростання обсягів виробництва і реалізації.

Ресторан "Гриль House" відрізняється вишуканим і дорогим інтер'єром, бездоганною кухнею, сервісом, гучним ім'ям, чим і компенсує високі ціни.

Цілеспрямована цінова політика ресторану полягає в наступному: потрібно встановлювати на свої послуги такі ціни і так змінювати їх залежно від ситуації на ринку, щоб опанувати певну частку ринку, отримати бажаний об'єм прибутку.

* Ресторан використовує метод стимулювання збуту - використання різноманітних стимулюючих засобів, сприяючих здійсненню купівлі. У ресторані використовуються такі засоби:
* гарантування повернення грошей при поганій якості продукції, невідповідному обслуговуванні; використання "психологічних цін";
* стимулювання власного персоналу - премії.

Що стосується систем цін на послуги і продукцію, що випускається, і методик їх формування. У ресторані правильне формування цін на блюда в меню - запоруку прибутковості і прибутковості бізнесу.

Аналіз формування, розподілу і використання прибули проводитися у декілька етапів:

1. аналізується прибуток по складу і динаміці (аналіз починається з оцінки динаміки показників балансового прибутку за звітний період;

2. аналізується формування чистого прибутку і вплив податків на прибуток;

3. дається оцінка ефективності розподілу прибули до фонду накопичення і споживання;

4. аналізується використання прибутку фонду накопичення і фонду споживання.

Фахівці з менеджменту вважають, що найбільш ефективним моментом роботи організації є продумана дія його керівників. Кваліфікована дія керівництва дає можливість направити в потрібне русло поведінку працівників, створити необхідну виробничу орієнтацію і збудити мотивацію їх дій, сприяти ефективній роботі. В результаті виробнича діяльність колективу придбаває потрібну цілеспрямованість, організованість і продуктивність. Таким чином, успіх приходить тоді, коли якісне керівництво породжує активну поведінку працівників, а їх взаємодія проявляється в ефективній виробничій діяльності.

Резерви збільшення суми прибутку визначаються по кожному виду товарної продукції. Основними їх джерелами є збільшення об'єму реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на вигідніших ринках збуту і так далі

Після сплати податків прибуток розподіляється таким чином: одна частина використовується на розширення виробництва (фонд накопичення), інша - на капітальні вкладення в соціальну сферу (фонд соціальної сфери) третя - на матеріальне заохочення працівників підприємства (фонд споживання). Створюється також резервний фонд підприємства.

## 2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ресторану

Як функція управління аналіз господарської діяльності тісно пов'язаний з плануванням і прогнозуванням виробництва, оскільки без глибокого аналізу неможливе здійснення цих функцій. Важлива роль аналізу господарської діяльності в підготовці інформації для планування, оцінці якості і обґрунтованості планових показників, в перевірці і об'єктивній оцінці виконання планів. При цьому враховуються результати виконання попередніх планів, вивчаються тенденції розвитку економіки підприємства виявляються і враховуються додаткові резерви виробництва.

Велика роль відводиться аналізу в справі визначення і використання резервів підвищення ефективності виробництва. Він сприяє економічному використанню ресурсів, виявленню і впровадженню передового досвіду, наукової організації праці, нової техніки і технології виробництва, попередженню зайвих витрат.

Таким чином, аналіз господарської діяльності є важливим елементом в системі управління виробництвом, дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів основою розробки науково обґрунтованих планів і управлінських рішень.

Виробнича програма є результатом узгодження наступних цілей фірми:

* отримання максимального прибутку;
* облік реальних фінансових і інших ресурсних можливостей;
* повне задоволення потреб ринку збуту;
* максимальне зниження виробничих витрат, оптимальне використання виробничої потужності організації.

Отже, при розробці конкретної виробничої програми слід врахувати терміни і об'єми постачань продукції на ринок і рівномірне завантаження виробничих потужностей. Відповідно на підставі виробничої програми мають бути сформовані (чи скоректовані) усі розділи комплексного плану підприємства. Оптимізація виробничої програми полягає в узгодженні суперечливих вимог виконання календарних термінів постачань по договорах із споживачем і зниження виробничих витрат з урахуванням обмежень, що змінюються, по ресурсах.

Успішне здійснення виробничого процесу залежить від оперативного планування і правильної організації роботи на підприємствах громадського харчування.

Суть оперативного планування полягає в складанні виробничої програми підприємства. Питаннями планування виробничої програми займаються завідувачки виробництвом (заступники), начальники виробничих цехів, бригадири, працівники бухгалтерії.

Виробнича програма - обґрунтований план випуску усіх видів продукції власного виробництва.

Найважливішим елементом матеріальних ресурсів є основні фонди. Основні фонди - це сукупність матеріально - речових цінностей, які функціонують протягом тривалого періоду часу в незмінній натурально, - речовій формі і переносять свою вартість на готовий продукт частинами у міру зносу. До них відносяться засоби праці, терміном служби більш одного року.

Одним з джерел економічного зростання ресторанного господарства стає підвищення ефективності використання основних фондів.

Економічна ефективність використання основних фондів ресторанного господарства проявляється в збільшенні об'єму послуг, що надаються, прибутку, економії витрат праці. Інтенсивне використання основних фондів дає можливість збільшувати якісні показники господарської діяльності без додаткових капітальних витрат.

У ресторанному господарстві фондовіддача визначається відношенням річного валового товарообігу, або обороту по продукції власного виробництва до середньорічної вартості основних фондів. Цей показник можна застосовувати для характеристики ефективності використання якої-небудь частини основних фондів, наприклад активної.

Виробництво продукції вимагає різних витрат, які складають витрати виробництва або собівартість продукції. До витрат виробництва відносять витрати сировини, матеріалів, технологічного палива, по оплаті праці працівників, амортизації устаткування і інших основних засобів і тому подібне але готова продукція має бути доведена до споживача. Цей торговельно-технологічний процес, пов'язаний з реалізацією товарів, вимагає певних витрат, які є витратами звернення.

Витрати виробництва і звернення класифікуються за різними ознаками: явні і неявні витрати; граничні; альтернативні; залежно від функцій, що виконуються підприємством; по видах витрат; матеріальні і нематеріальні; постійні і змінні; по товарних групах; прямі і непрямі; по статтях та ін. В той же час, класифікація витрат дозволяє розкривати резерви економії матеріальних, трудових і фінансових витрат підприємства, знижувати собівартість продукції збільшувати рентабельність.

Як бачимо витрати звернення - один з основних оцінних показників результатів господарської діяльності ресторану. Вони дозволяють визначити якість і ефективність роботи колективу підприємства. Кожне підприємство повинне постійно знаходити резерви економії витрат звернення при одночасному підвищенні якості обслуговування клієнтів.

Режим економії витрат звернення сприяє зростанню продуктивності праці і підвищенню рівня рентабельності, тому цілком очевидно, що їх вивчення з метою успішного аналізу і прогнозування, дуже актуально в будь-який час. Оскільки від рівня знання структури витрат, тих чинників, які на них впливають, залежить їх зниження, то, отже, від рівня знання фахівцем такої економічної категорії, як витрачання звернення, залежить прибуток господарської діяльності підприємства.

Таким чином, витрати виробництва і звернення є одним з найважливіших оцінних показників господарської діяльності ресторану, від їх рівня безпосередньо залежить прибуток будь-якої комерційної фірми.

Дохід - один з основних фінансових показників плану і оцінки господарської діяльності підприємств. За рахунок прибутку здійснюються фінансування заходів щодо науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємств, збільшення фонду оплати праці їх працівників.

Підприємство живлення за послуги, що робляться їм, з виробництва, реалізації і організації споживання стягує плату, яку можна назвати ціною послуг. Цією платою стає торговельна надбавка до ціни куплених сировини і товарів, а також націнка на продукцію громадського харчування. Тому валовий прибуток підприємства живлення можна представити як суму надбавок і націнок на продукцію, що реалізовується. Валовий прибуток як економічна категорія є частиною продажної ціни на продукцію громадського харчування, яка призначається для покриття витрат виробництва і звернення підприємства живлення і освіти прибули.

Фінансові ресурси підприємства - це грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні підприємства, цінні папери, засоби наявні на активі, кредитні кошти і інші прибутки і вступи.

Вплив фінансових ресурсів на економічний розвиток суспільства не односторонньо. У свою чергу склад і об'єм фінансових ресурсів залежать від рівня економічного розвитку держави, від ефективності виробництва. Економічне зростання служить основою для збільшення об'ємів фінансових ресурсів а величина фінансових ресурсів, що направляється на розширення і розвиток виробництва, сприяє підвищенню його ефективності.

Усі джерела фінансових ресурсів умовно можна розділити на три великі групи - власні, позикові і притягнені.

Власні джерела включають:

* статутний капітал;
* фонди, накопичені організацією в процесі діяльності (резервний капітал, додатковий капітал, амортизаційний фонд, нерозподілений прибуток);
* амортизація - це процес поступового перенесення вартості основних засобів і нематеріальних активів у міру їх зносу на вироблювану продукцію перетворення в процесі реалізації в грошову форму і накопичення. ресурсів для наступного відтворення активів, які амортизуються;
* інші внески юридичних і фізичних осіб (цільове фінансування, внески, пожертвування).

Позикові - включаючи кредити банків або інших фінансових інститутів, бюджетні, комерційні кредити, емісію облігацій підприємства, а також кредиторську заборгованість.

## 2.3 Основні напрями інвестиційної політика ресторану "Гриль House"

Ресторанний бізнес по обороту займає у світі дуже високе місце - це один з найприбутковіших, але в той же час, і один з найризикованіших видів бізнесу.

Ресторан "Гриль House" має високий рівень обслуговування, правильну організацію усього підприємства і відмінну якість продуктів. Ваші відвідувачі будуть упевнені у Вас, а це - запорука процвітання.

Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою і має власну назву. Усі учасники товариства з обмеженою відповідальністю відповідають по своїх зобов'язаннях в межах своїх вкладів. Це відрізняє цю організаційно-правову форму від приватного підприємця, оскільки приватний підприємець відповідає по своїх зобов'язаннях усім своїм майном. Головне достоїнство товариства з обмеженою відповідальністю полягає в тому що платоспроможність кожного учасника по зобов'язаннях суспільства обмежена сумою, внесеною їм в статутний капітал відповідно до договору. Це має значення у тому випадку, якщо буде необхідно брати великі суми грошей в кредит або велика кількість товарів на реалізацію, або ж плануєте здійснення яких-небудь ризикованих господарських операцій. Але і ця форма має ряд певних недоліків:

* величина податкових платежів різко зростає в порівнянні з податковими платежами приватного підприємця;
* істотно збільшується час на оформлення великої кількості бухгалтерських документів;
* необхідність офіційно готувати і здавати на аудиторську перевірку бухгалтерські звіти. Вони мають бути також представлені учасникам на щорічних зборах засновників;
* вимагається кожного разу розкривати деталі свого бізнесу представляючи в державні органи необхідну фінансову документацію. У цьому сенсі приватний підприємець має певні переваги;
* усі учасники за домовленістю повинні внести в цілому половину статутного капіталу на момент реєстрації.

Проект розширення ресторану "Гриль House" розрахований на 5 років і передбачає створення розважального центру загальною площею 2340 кв.м., у тому числі:

* спорт-бар
* інтернет-кафе
* дитяче кафе
* ігрова кімната
* більярд,
* боулінг
* підсобні приміщення
* кухні
* офіс.

Проект передбачає наступні терміни проведення робіт :

1. Розробка проектної документації - 60 днів.

2. Придбання устаткування - 30 днів.

3. Будівельно-монтажні роботи (БМР) - 180 днів.

Придбання устаткування і почало БМР співпадають. Таким чином, тривалість робіт по модернізації складу складає 210 днів (7 місяців).

Розрахунок виробляється з наступних умов:

* площа забудови - 1500 кв. метрів;
* загальна площа будівлі (орієнтовно) - 2340 кв. метрів;
* будівельний об'єм будівлі - 10640 куб. м;
* поверховість - 2 поверхи.

У проекті закладені певні резерви, такі як включення в розрахунок непередбачених витрат у розмірі 10% від інвестиційних витрат, розмір позики прийнятий дещо вище розрахованого мінімуму, навмисно не враховано в розрахунках передбачене законодавством скорочення бази оподаткування по податку на прибуток при реінвестуванні прибутку.

По рівню ризику проекту відноситься до проектів з невисокою мірою ризику. Проводився також аналіз чутливості проекту до зміни термінів будівництва, до затримки платежів, до зміни об'ємів реалізації.

Аналіз можливих ризиків і чутливості проекту до змін зовнішніх чинників, а також закладені в проекті резерви дозволяють вважати проект досить стійким до можливих змін як економічної ситуації в цілому, так і показників, закладених в проекті.

Цілями і завданнями ресторану "Гриль House" являються:

* створення нової "ніші" на існуючому сегменті ринку розваг в міста Києва;
* отримання доходу на вкладені кошти не менше 150% в рік;
* створення нових робочих місць.

Метою маркетингу є створення умов для роботи розважального центру, при яких вона може успішно виконати свої завдання.

У комплекс заходів щодо маркетингу входять наступні заходи:

* вивчення споживача послуги центру;
* аналіз ринкових можливостей центру;
* оцінка пропонованої послуги і перспектив розвитку;
* аналіз форми збуту послуги;
* оцінка досліджуваних фірмою методів ціноутворення;
* вивчення конкурентів;
* вибір "ніші" (найбільш сприятливий сегмент ринку).

Ринкова можливість безпосередньо залежить від площі приміщення, в якому розташовуватиметься центр, оскільки необхідно обмежити його відвідуваність максимальною кількістю людей, при якій зберігатиметься комфортна обстановка. Точне число буде визначено в архітектурному плані. При розрахунках береться середня цифра 50 чоловік в годині. При аналізі ціноутворення необхідно враховувати:

* собівартість послуг;
* ціни конкурентів на аналогічні послуги або послуги замінники;
* унікальність цієї послуги;
* ціну, визначувану попитом на цю послугу.

При створенні іміджу престижного (модного) розважального необхідно підтримувати ціни відносно високому рівні, але на вже існуючі послуги типу більярда, боулінг і бару ціни не мають бути вище, ніж у конкурентів. На нові види розваг вони можуть бути максимально високі.

Для успішного просування цих послуг на ринку необхідно застосовувати методи стимулювання продажів, які створюють додаткові переваги для цієї фірми перед конкурентами.

Важливим чинником стимулювання продажів послуг є стимулювання роботи персоналу фірми.

Необхідно відмітити, що реклама дуже тісно пов'язана з процесом встановлення іміджу центру. Для його створення необхідно приділяти увагу розважальним можливостям центру.

Важливий аспект - облік можливих ризиків. Амбіції підприємця можуть бути дуже високі, як і претензія на рівень закладу, а розташування ресторану не завжди відповідає таким запитам і не здатне притягнути належну клієнтуру.

Серйозним чинником ризику може стати і неграмотно підібрана команда працівників. Подібна проблема тільки на поверхні здається несуттєвій, на ділі ж, підібрати хороший персонал - справжня проблема. Важливий момент у виборі групи управлінців - адекватна мотивація. Краще якщо вони сприймають себе як партнери по бізнесу. Тим більше, не рідкість, що професіонали подібного рівня готові інвестувати свої знання, накопичений досвід, і часто маю в розпорядженні відповідну базу даних. Інші працівники повинні відчувати себе командою, іноді вимагається деякий час і засоби на навчання кадрів.

# Висновки

Інвестиційна політика підприємства - складова частина загальної економічної стратегії, яка визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу. Ця політика часто спрямована на забезпечення виживання в складному ринковому середовищі на досягнення фінансової стійкості і створення умові для майбутнього розвинена.

Ефективність інвестиційної політики оцінюють по терміну окупності інвестицій який визначають на основі даних бізнес-плану і попередніх розрахунків по обґрунтуванню інвестиційних проектів.

При розробці інвестиційної політики рекомендують визначати загальний об'єм капіталовкладень, способи раціонального використання власних засобів і можливості залучення додаткових фінансових ресурсів з фінансового ринку. Інвестиційні проекти у рамках довгострокової стратегії підприємства доцільно погоджувати між собою по об'ємах ресурсів, що виділяються, і термінах реалізації, виходячи з досягнення максимального загального економічного ефекту.

Сьогодні, в період розвитку інформаційної і сфери послуг, ресторанний бізнес є однією з найперспективніших галузей : незважаючи на скрутне соціально-економічне становище в країні ресторани, кафе і інші подібні заклади відкриваються, і люди їх відвідують. При цьому спостерігається також значне зростання конкуренції, тому рестораторам слід враховувати щонайменші, не значущі на перший погляд, економічні коливання на ринку, зміни в структурі ринку, смакові переваги клієнтів, постійно мінятися і удосконалюватися не просто для того, щоб добитися успіху, але і для того, щоб зуміти його утримати надалі.

Ресторан "Гриль House" є товариством з обмеженою відповідальністю - засноване декількома особами суспільство, статутний капітал якого розділений на долі визначених засновницькими документами розмірів; учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають по його зобов'язаннях і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю суспільства в межах вартості внесених ними вкладів. Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю складається з вартості вкладів його учасників.

Місія реалізує цілі розвитку організації, які по суті визначають перспективні напрями. Залежно від значущості, цілі підрозділяються на головну і додаткові цілі, що забезпечують досягнення головної мети. Далі вони розділяються до рівня завдань.

Ресторан "Гриль House" має високий рівень обслуговування, правильну організацію усього підприємства і відмінну якість продуктів. Ваші відвідувачі будуть упевнені у Вас, а це - запорука процвітання.

Проект розширення ресторану "Гриль House" розрахований на 5 років і передбачає створення розважального центру загальною площею 2340 кв. м.

У проекті закладені певні резерви, такі як включення в розрахунок непередбачених витрат у розмірі 10% від інвестиційних витрат, розмір позики прийнятий дещо вище розрахованого мінімуму, навмисно не враховано в розрахунках передбачене законодавством скорочення бази оподаткування по податку на прибуток при реінвестуванні прибутку.

По рівню ризику проекту відноситься до проектів з невисокою мірою ризику. Проводився також аналіз чутливості проекту до зміни термінів будівництва, до затримки платежів, до зміни об'ємів реалізації.

Аналіз можливих ризиків і чутливості проекту до змін зовнішніх чинників, а також закладені в проекті резерви дозволяють вважати проект досить стійким до можливих змін як економічної ситуації в цілому, так і показників, закладених в проекті.

# 

# Список використаної літератури

1. Гончаренко Л. П. Инвестиционный менеджмент. - М.: КНОРУС, 2009. – 296 с.
2. Зимин А. И. Инвестиции. – М.: ИД "Юриспруденция", 2006. – 256с.
3. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии. – СПб: Питер, 2001. – 176 с.
4. Аньшин В. М. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2009. – 280 с.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – М.: Ника - Центр, 2010. – 448 с.
6. Бочаров В. В. Инвестиции. – СПб: Питер, 2009. – 384 с.
7. Чиненова М. В. Инвестиции. - М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
8. Ткаченко И. Ю. Инвестиции. – М.: ИЦ "Академия", 2009. – 240 с.
9. Ковалева В.В. Инвестиции. – М.: Проспект, 2004. – 440 с.
10. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент.– СПб: Питер, 2000. – 160с.
11. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия. - М.: КНОРУС, 2006. – 184 с.
12. Бурцева Т. В. Инвестиции. – М.: ИЦ "Академия", 2009. – 240 с.
13. Орлова Е. Р. Инвестиции. Курс лекций. – М.: Учебное пособие, 2008. – 345 с.
14. Подшиваленко Г.П. Инвестиции: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2006. – 200 с.
15. Шабалин А.Н. Инвестиционный анализ. - М.: МФПА, 2004. – 78 с.
16. Шабалин А.Н. Инвестиционное проектирование. - М.: МФПА, 2004. – 139 с.
17. Нешитой А.С. Инвестиции. – М.: Дашков и К, 2007. – 372 с.
18. Вахрин П.И. Инвестиции. – М.: Дашков и К, 2005. – 380 с.