

*Маруха В.Р., студент магистратуры,
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина (г. Краснодар)
Научный руководитель: Коваленко Л.В., доцент к.н.,
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина (г. Краснодар)*

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО
"DIM COFFEE")**

***Аннотация:** Работа посвящена теме инвестиционной деятельности предприятия, возможностям её совершенствования. Автор предложил меры по совершенствованию информационно-инвестиционной деятельности предприятия - обосновал необходимость реализации инвестиционного проекта - открытия цеха по обжарке кофе, а также функционирование электронных информационных стендов компании, что улучшит не только информационный, но и разъяснительный вид коммуникаций предприятия с социумом.*

***Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, инвестиции, инвестиционный проект.*

***Annotation:** The work is devoted to the topic of investment activity of the enterprise, possibilities of its improvement. The author proposed measures to improve the information and investment activity of the enterprise - justified the need to implement an investment project - the opening of a coffee roasting workshop, as well as the operation of electronic information stands of the company, which will improve not only the information, but also the explanatory type of communications of the enterprise with the society.*

***Keywords:** investment activities, investment potential, investments, investment project.*

Не секрет, что в нынешнее время кофе - популярный напиток. Для бизнеса кофе - привлекательный и высокорентабельный продукт. Не смотря на нестабильность в потребительском секторе, российский рынок кофе отмечает стабильно восходящую динамику с колоссальными объёмами употребления кофе потребителями. Положительную динамику натурального кофе российский рынок проявляет в период 2013-2018 гг., увеличивая объём импорта и на основе импортного сырья собственное производство, кризис 2014 г. только лишь придержал его рост. В положении строгой конкуренции, производителям имеет лишь большое значение правильный выбор ассортиментной политики для удовлетворения населения и обеспечения наиболее качественным и натуральным кофе [1].

Направление "кофе с собой" стало в России двигателем создания рынка кофеен. Неуёмно развиваются небольшие точки продаж кофе, ориентированные на клиентов, которым удобнее пить кофе на ходу. Многие желают пить качественный кофе в любое время в любом месте.

На примере ООО "DIM COFFEE" предложим меры по совершенствованию информационно-инвестиционной деятельности предприятия. Сегодня ООО "DIM COFFEE" - это известная сеть экспресс-кофеен, расположенных по всему Краснодару, которая обслуживает горожан более 6 лет и уже зарекомендовала себя с лучшей стороны [3]. Качественный натуральный кофе навынос в стаканчиках, с отличным сочетанием цена-качество, разработанный в лучших европейских традициях - вот настоящее лицо компании. Кофе с собой - стало новым модным трендом, новой городской привычкой.

В связи с тем, что на территории Российской Федерации ввиду неподходящих климатических условий кофе не произрастает, то на отечественном рынке большая доля кофейной продукции отводится импорту и весьма объективна ввиду полного отсутствия сырьевой базы.

В мировом производстве доля арабики составляет порядка 75 %. Смешивая обжаренные плоды кофе разных сортов и разной степени обжарки, производители добиваются уникальных вкусовых сочетаний, а составы

полученных купажей хранятся в строжайшем секрете. Учитывая, что мировой рынок кофе нестабилен, а производство и торговля кофе оказывает большое влияние на мировую экономику (ежегодно в мире реализуют порядка 5 млн. т кофе) [2]. В условиях жёсткой конкуренции, для предприятия важно правильно выбрать ассортиментную политику и удовлетворить требования населения.

Рассмотрим инвестиционное направление по обжарке и продаже кофейных зёрен - открытие цеха по обжарке кофе.

Задача данного инвестпроекта - дать на прилавки и в суперкофемашины DIM EXPRESS-кофейн качественное зерно собственной обжарки, а также в кофейни и магазины других компаний. Высокий спрос на готовый кофейный напиток от DIM минимизирует риски и делает эту задачу прогнозируемой и осуществимой с точки зрения окупаемости.

Рассмотрим преимущества и недостатки бизнеса по обжарке кофейных зёрен. К преимуществам следует отнести:

- высокая рентабельность;
- собственное потребление;
- относительно не сложная организация;
- рост рынка натурального кофе;
- «+», «-» одинаковые цены в течение года;
- средняя конкуренция на региональном рынке.

К недостаткам: высокие первоначальные затраты, высокая конкуренция на рынке РФ.

В таблице 1 приведены интегральные показатели эффективности проекта.

Таблица 1 - Интегральные показатели эффективности проекта

Основные показатели	Значение
Ставка дисконтирования (r), %	5%
Ставка дисконтирования (r-мес), %	0,407%
Срок окупаемости (PP), мес.	28
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	29
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	7 690 171
Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), %	5,39%

Внутренняя норма прибыли (IRR), %	3,30%
Индекс доходности (PI)	1,79

Анализ интегральных показателей эффективности, вкупе с перспективой его долгосрочной реализации, показывает достаточно высокую инвестиционную привлекательность проекта.

Предполагается строительство обжарочного цеха, площадью 90-100 м² (производственное и складское). Расчет потребностей в инвестициях представлены в таблице 2. Планируется 100% денежных средств взять в кредит.

Таблица 2 - Инвестиции в строительство обжарочного цеха

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Покупка кофейных зерен	1457
Покупка земли	3500
Покупка материалов для строительства цеха	1500
Строительство цеха	1000
Коммуникации (подвод и монтаж)	500
Оборудование	2500
Административные расходы	150
Прочие расходы	500
Итого	11107

Статьи текущих затрат представим в таблице 3.

Таблица 3 – Текущие затраты проекта по обжарке кофе

Статьи затрат, тыс. руб.	2019	2020	2021	2022	2023
Оплата труда с начислениями	1280.64	1344.6	1411.9	1482	1556.6
Оплата за кредит с %	4665	4193.1	3721	3248	-
Непредвиденные расходы	50	52.5	55.125	57.88	60.77
Итого	5995.64	5590.2	5188	4787.9	1617.37

В таблице 4 рассмотрим предположительную себестоимость 1 кг обжаренного кофе на ростерах ТРОБРАТ 20 и ТУРНООН 10, учитывая что в процессе обжарки испаряется влага из зерна, и оно теряет в весе, то 17% для страховки рисков показатель потери увеличим до 20%.

Таблица 4 себестоимость 1 кг обжаренного кофе.

Ростер	Кофе р.				Свет	Газ	Транспорт ировка	Итого себ.р.	
	А.з	Р.з	А.ж	Р.ж.				А.ж.	Р.ж.
ТРОБРА Т 20 (60 кг/ч)	310. 5	207	372	248.4	36р. за 1 час (0.6р. за 1 кг)	40р. за 1 час (0.7р. за 1кг)	12 р. за кг	385.3	261.7
ТУРНОО N 10 (50 кг/ч)	310. 5	207	372	248.4	90р. за 1 час (1.8р. за 1 кг)	32р. за 1 час (0.6р. за 1кг)	12 р. за кг	386.4	262.8

Зелёные кофейные зерна продаются в у.е [4], расчет будет происходить по курсу 69 р. за 1 у.е.. В перерасчете на 1 кг Арабика стоит 4,5 у.е. (310,5 р.), Рабуста 3 у.е. (207р.) Расчет будем производить с учетом потребления света, газа и также учтем затрату на логистику (доставку с Москвы). Цена на газ для юр.лиц составляет - 8 р. м3. , на свет - 9 р. кВт, доставка с Москвы - 60 т.р., т. к. срок хранения зелено-зернового кофе составляет 1 год, то планируется заказывать сразу 5 тонн, чтобы минимизировать затраты на перевозку в пересчете на 1 кг кофейных зерен. Себестоимость смеси (купажа), которую использует ООО "ДИМ Кофе" 70/30 (арабика/рабуста) равна 349,32, а цена смеси 80/20 равна 361,68.

Приведем расчет приблизительной прибыльности такого проекта. Для простоты расчетов введем среднюю стоимость, по которой будем продавать 1 кг кофе, это значение составляет 810 руб. (460.68руб.наценка), что также является действующей закупочной ценой DIM. А если сравнивать с ценами с официального сайта DIM, где цена крупного опта от 100 кг 1178.57руб. (829.25руб. наценка) разница между данной ценой и ценой DIM составляет 368.57, что в принципе равняется еще 1 кг свежееобжаренного кофе. Стоит отметить, что цена в 810 рублей за 1 кг вычеркивает всех региональных конкурентов.

Цель продавать 1.5 тонны в месяц, это тот минимум, который можно достичь и который принесет окупаемость проекту. Основные показатели прибыльности рассмотрим в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели прибыльности цеха по обжарке кофе

Объем в месяц, тонн	Цена, руб.	Наценка	Выручка в год тыс. руб.	Прибыль в год тыс. руб.
1.5	810	460.68	14580	8292
2			19440	11056
3			29160	16584
4			38880	22112
5			48600	27640

Рассчитаем потенциальную эффективность реализации проекта по обжарке кофе. Также с учетом средних темпов ожидаемой инфляции примем её среднее значение за год на уровне 5%. Расчеты будут исходить из объема продаж 1.5 тонны в месяц, представим в таблице 6.

Таблица 6 - Экономическая эффективность реализации проекта, тыс.руб.

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024
Прибыль от продаж	8292	8706.6	9141.9	9599	10078
Оплата труда	1280.64	1344.6	1411.9	1482	1556.6
Непредвиденные расходы	50	52.5	55.125	57.88	60.77
Чистая прибыль	6961.36	7309.5	7674.8	8059.1	8455.6

Итого, чистая прибыль составляет 6961.36 тыс. руб., что в процентах составляет 62.6 % от суммы общих инвестиций и 43.9% с учетом переплаты процентов за кредит. В таблице 7 целесообразно рассчитать чистую приведенную стоимость инвестиционного проекта и определить дисконтированный срок окупаемости.

Таблица 7 - Расчет NPV проекта

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024
Чистая прибыль, тыс. руб.	6961.36	7309.5	7674.8	8059.1	8455.6
Коэффициент дисконтирования ($r=10\%$)	0,909	0,826	0,751	0,683	0,620
Чистый дисконтированный поток, тыс. руб.	6327.8	6037.6	5763.7	5504.3	5242.4

Инвестиций, тыс. руб.	15827.1	-	-	-	-
Скорректированный дисконтированный поток с учетом инвестиций, тыс. руб.	-	-	2302	5504.3	5242.4
То же, нарастающим итогом, тыс. руб.	-9499.3	3461.7	2302	7806.3	15612.6

$NPV = 15612.6$ Срок окупаемости проекта:

1. $15827.1 - 6327.8 = 9499.3$
2. $9499.3 - 6037.6 = 3461.7$
3. $3461.7 / 5763.7 \times 12 = 7$ мес.

Следовательно, проект окупится за 2 года 7 месяцев.

Как видно из расчетов, этот вид деятельности очень перспективный, с средним сроком окупаемости, высокой рентабельностью, но требующий дорогостоящих затрат. Таким образом, конструктивные расчёты подтверждают экономическую целесообразность инвестиций, направленных на диверсификацию деятельности предприятия, связанную с обжаркой кофе.

Также для расширения зоны покрытия коммуникаций ООО "ДИМ Кофе" нами предлагается организовать функционирование электронных информационных стендов компании, что улучшит не только информационный, но и разъяснительный вид коммуникаций ООО "ДИМ Кофе" с социумом. Предложение по созданию в четырех внутригородских округах 4-х специализированных электронных стендов позволит значительно повысить эффективность осуществления внешних коммуникаций ООО "ДИМ Кофе".

Предлагается размещать на электронных стендах актуальную информацию по следующим направлениям:

- перечень и основные характеристики продукции ООО "ДИМ Кофе";
- информацию об акциях и предложениях "одного дня";
- основные принципы социальной ответственности ООО "ДИМ Кофе";
- "горячая" новостная лента, включающая информацию об актуальных событиях, проводимых в организации.

В таблице 8 отражены затраты на создание специализированных электронных информационных стендов.

Таблица 8 - Затраты на создание специализированных электронных информационных стендов

Показатель	Сумма, руб
Затраты – всего	233419
в т. ч. приобретение программного обеспечения	70060
внедрение и оснащение стендов (4 ед)	126900
ввод в действие стендов	36459

Из таблицы 8 видно, что затраты на создание сайта составят 233,4 тыс. руб. Техническое обеспечение работы стендов, а также их полное сопровождение возможно осуществить на основе заключения договора с фирмой - разработчиком. Таблица 9 отражает проектируемый эффект от организации функционирования электронных стендов.

Таблица 9 – Проектируемый эффект от реализации предлагаемых мероприятий

Показатель	Значение	
	Факт	План
Количество интернет-пользователей, посетивших официальный сайт ООО "ДИМ Кофе", чел	424	721
Количество запросов интернет-пользователей, поступивших через официальный сайт, ед	1346	2288
Количество отзывов о функционировании ООО "ДИМ Кофе", ед	122	350
Количество предложений об улучшении работы ООО "ДИМ Кофе", ед	51	250
Количество массивов информации, продемонстрированных на электронных стендах за год, ед	-	115
Количество объявлений, продемонстрированных на электронных стендах за год, ед	-	45

Остальные показатели эффективности информационно-коммуникационного обеспечения деятельности ООО "ДИМ Кофе" также существенно возрастут.

Данные задачи выполнены для достижения поставленной цели - формирования инвестиционной политики ООО "ДИМ Кофе".

Использованные источники

1. Международные экономические отношения: учебник/под ред. В.Е. Рыбалкина.-М.:Юнити-Дана, 2015.-647 с.
2. Полутина И. Тенденции мирового рынка кофе/И.Полутина/Грани науки.-2015.-Т.3, № 2.-С.14-16.
3. Официальный сайт ООО "ДИМ Кофе". [Электронный ресурс] - URL: <http://dimcoffee.ru/>
4. Рогожин П. Рынок кофе в России/П.Рогожин/Маркетинг и маркетинговые исследования.-2018.-№ 6.-С.101-110.