**Введение**

В условиях рыночной экономики работа предприятий любой формы собственности строится на полном хозяйственном расчете.

Развитие рыночных отношений требует самого серьезного внимания к реальной оценке имущества и других активов предприятия. Господствовавший в прошлом метод административного (директивного) установления цен на любую продукцию привел к тому, что сегодня, по существу, требуется полная и всесторонняя оценка имущества предприятий и других субъектов хозяйствования для реального отражения потенциала, которым они обладают. Кроме того, в переходный период к рыночным отношениям реальная оценка имущества и других активов предприятий и организаций необходима:

* при передаче их в аренду;
* выкупе коллективами арендных предприятий;
* возвращении их арендатором арендодателю;
* смене собственника;
* установлении начальной цены продажи на аукционах и конкурсах;
* приватизации предприятий;
* передаче имущества в залог;
* принятии решений о партнерстве с другими субъектами хозяйствования;
* преобразовании и ликвидации предприятия;
* переоценке основных фондов предприятия и др.

Роль оценки и переоценки имущества субъектов хозяйствования возрастает в связи с происходящими инфляционными процессами. Это создает определенные проблемы и при отражении реальной оценки активов в балансах предприятий. Дополнительные сложности возникают и из-за того, что начисленная амортизация нередко не соответствует реальной изношенности основных фондов. Все эти обстоятельства требуют самого серьезного теоретического обоснования подходов к реальной оценке имущества и других активов предприятий.

Из экономической теории известно, что любая вещь имеет стоимость и потребительную стоимость. Применительно к проблемам оценки имущества и других активов предприятия стоимость какой-либо инвентарной единицы – это то, во что обошлось приобретение ее собственнику с учетом амортизации. Другими словами, это то, что нынешний собственник затратил для того, чтобы стать этим собственником.

В ходе пользования той или иной инвентарной единицей собственник может нести какие-либо расходы по поддержанию ее в эксплуатационном состоянии, а также целенаправленно улучшать ее свойства и качества. Одновременно в ходе эксплуатации инвентарная единица может терять свои первоначальные свойства. Данный процесс отражает амортизация (если это основные средства). Многим видам оборотных средств также свойственно постепенное ухудшение качества и утеря первоначальных свойств в результате длительного хранения.

Следовательно, стоимости имущества и других активов предприятия свойственна динамика.

Постоянно изменяется и стоимость предприятия в целом. Она официально отражается в балансе предприятия. Это та стоимость, по которой все имущество и другие активы предприятия числятся в реестрах бухгалтерского учета. Порядок отражения балансовой стоимости в бухгалтерском учете регламентируется нормативными актами.

Объектом исследования данной курсовой работы является ЧУП «На минутку».

Предметом исследования является оценка предприятия.

Цель исследования − проведение оценки стоимости предприятия, для чего ставятся следующие цели:

1. Изучение методологии оценки стоимости предприятия,

2. Проведение финансовой оценки нового предприятия ЧУП «На минутку».

**1 Методология оценки стоимости предприятия**

**1.1 Доходный подход к оценке стоимости предприятия**

Доходный подход предполагает, что оценочная стоимость предприятия зависит от величины доходов, которые оно принесет владельцу. То есть, основная идея этого подхода состоит в том, что экономическая ценность конкретного объекта в настоящее время определяется тем доходом, которые можно получить от его использования в будущем.

Доходный подход предусматривает установление рыночной стоимости предприятия путем определения текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате распоряжения имуществом предприятия и возможности его дальнейшей продажи.

Оценка предприятия с применением методов доходного подхода основана на следующих принципах:

* собственник не продаст предприятие по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов;
* стоимость инвестиций в предприятие зависит от будущих выгод, которые получит от этого предприятия инвестор;
* потенциальный покупатель не заплатит за долю в предприятии больше, чем она может принести доходов в будущем.

Основополагающими принципами оценки стоимости предприятия с учетом его доходности являются полезность, замещение и ожидание [7].

*Принцип полезности* означает, что предприятие обладает стоимостью только в том случае, если оно полезно какому-либо потенциальному собственнику, то есть приносит ему доход или другие выгоды.

*Принцип замещения* гласит, что максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей ценой или стоимостью, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью (схожими риском, качеством, доходностью и т.п.). Этот принцип вытекает из возможности альтернативного приобретения инвестором других объектов, приносящих доход или иные выгоды.

Полезность объекта собственности связана со стоимостью прогнозируемых будущих выгод, которые складываются из чистых доходов, получаемых от использования предприятия, а также выручки от его последующей перепродажи. При этом доходность объекта зависит от величины, качества и продолжительности ожидаемого будущего потока доходов.

*Принцип ожидания* предполагает установление текущей стоимости доходов иди других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения собственностью. Приведение будущих доходов к их текущей стоимости осуществляется методом дисконтирования [14,стр.57].

Различают два метода оценки предприятий по доходам:

1. Дисконтирование будущих доходов
2. Капитализация доходов.

В свою очередь, метод дисконтирования денежных потоков заключается в дисконтировании будущих денежных потоков с использованием ставки дисконтирования, которая соответствует требуемой инвестором ставке дохода. Данный метод применим для оценки предприятий, доходы которых будут отличаться от доходов ретроспективного периода и будут нестабильны в течение прогнозного периода. Этот метод позволяет рассчитать текущую стоимость потоков будущих доходов и определить оптимальный объем инвестиций.

При методе дисконтирования будущих доходов оценочная стоимость предприятия равна дисконтированной стоимости будущих доходов. Этот метод базируется на прогнозных значениях будущих денежных потоков предприятия и ставок дисконта. Любое предприятие как субъект хозяйствования функционирует длительное время, теоретически бесконечно, что затрудняет достаточно достоверное прогнозирование не только денежных потоков, но и ставок дисконта. Поэтому для оценки стоимости предприятия методом дисконтирования выделяют два периода – прогнозный и остаточный.

*Прогнозный* – такой период, на который представляется возможным с достаточной достоверностью разработать прогноз будущих денежных потоков предприятия и ставки дисконта (как правило, не менее 3-х лет).

Денежный поток каждого года прогнозного периода представлен входящими в предприятие и выходящими из него денежными ресурсами. Входящие ресурсы в конечном счете наиболее полно отражают чистая прибыль предприятия и начисленная годовая амортизация, выходящие – прирост собственного оборотного капитала и капитальные вложения.

Сумма всех входящих и выходящих ресурсов предприятия пред-ставляет собой будущий годовой чистый доход, который равен:

***БЧДi = ЧПi+Аi-ΔСОКi-КВi***, (1)

где БЧДi – будущий чистый доход *i*-го прогнозного периода, тыс.руб.;

ЧПi – чистая прибыль *i*-го прогнозного периода, тыс.руб.;

Аi – амортизационные отчисления *i*-го периода, тыс.руб.;

ΔСОКi – прирост собственного оборотного капитала в *i*-том году

прогнозного периода, тыс.руб.;

КВi – капитальные вложения *i*-того года прогнозного периода, тыс.руб. [14, стр.462].

*Остаточный* – это период за рамками заданного прогнозного периода. Он характеризуется остаточной стоимостью, которая включает стоимость денежных потоков за все годы, которые остаются за рамками прогнозного периода. В качестве остаточной стоимости могут использоваться ожидаемая балансовая прибыль чистых активов предприятия или ожидаемая ликвидационная стоимость активов на конец прогнозного периода. Эти показатели применяются для определения остаточной стоимости при оценке ликвидируемых предприятий. Для определения остаточной стоимости (ОС) при оценке действующих предприятий широкое распространение получил метод капитализации дохода, согласно которому остаточная стоимость равна:

******

(2)

где ЧД – чистый доход последнего года прогнозного периода, тыс. руб.;

*i* – ожидаемые долгосрочные темпы прироста чистого дохода,

долей единицы;

*d* – ставка дисконта, долей единицы.

Величина остаточной стоимости принимается по данным последнего года прогнозного периода, поэтому она дисконтируется так же, как и денежные потоки прогнозного периода [10, стр.163].

С учетом вышеизложенного оценочная стоимость предприятия по методу дисконтирования представляет собой сумму дисконтированной стоимости будущих чистых доходов прогнозного периода и дисконтированной остаточной и определяется по формуле:

 ОЦД = , (3)

где ОЦД – оценочная стоимость предприятия по методу дисконтирования будущих доходов, млн.руб.;

БЧДt – будущие чистые доходы *i*-го года прогнозного периода, млн.руб;

ОС – остаточная стоимость, млн.руб.;

dt, dn – ставка дисконта t-го года и последнего года прогнозного периода соответственно, долей единицы;

n – продолжительность прогнозного периода [10, стр.160].

Метод дисконтирования будущих денежных потоков обладает рядом преимуществ по сравнению с другими методами оценки предприятий. Это единственный метод, учитывающий будущие ожидания относительно цен, затрат, инвестиций и т. п., что свидетельствует о его высоком научном уровне.

Метод дисконтирования включает рыночный аспект, т.к. ставка дисконта базируется на среднерыночных данных. Он позволяет оценить экономическое устаревание предприятие как отставание дисконтированной стоимости будущих потоков чистых доходов от стоимости имущества.

Таким образом, метод определения стоимости предприятия путем дисконтирования будущих денежных потоков является наиболее корректным и позволяет рассчитать оценочную стоимость максимально приближенную к рыночной цене. Он позволяет определить оценочную стоимость предприятия при любой произвольной вариации будущих чистых доходов по годам прогнозируемого периода.

Между тем под влиянием внешней экономической среды, а также внутренней организации предприятия его будущие чистые доходы могут быть равновеликими либо равномерно увеличивающимися в течение теоретически бесконечного периода. При этом ежегодный износ равен сумме капиталовложений. В этих условиях метод дисконтирования трансформируется в метод капитализации дохода. По этому методу оценочная стоимость предприятия определяется по данным одного года и равна капитализированной стоимости годового чистого дохода.

Если предприятие приносит ежегодно равновеликие доходы, то формула дисконтированной стоимости преобразуется в формулу капитализации дохода:

*ОЦК = ,* (4)

где ОЦК – оценочная стоимость предприятия по методу капитализации дохода, млн.руб.;

БЧД – ежегодные будущие чистые доходы, млн.руб.;

К – коэффициент капитализации дохода, долей единицы [14,стр.466].

* 1. **Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия**

Особенностью сравнительного подхода к оценке собственности является ориентация итоговой величины стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, с другой стороны – на фактически достигнутые компаниями финансовые результаты.

Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что ценность активов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформировавшегося рынка. Другими словами, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого предприятия может быть реальная цена продажи аналогичной фирмы, зафиксированная рынком.

Сравнительный подход заключается в определении рыночной стоимости предприятия на основании данных о недавно (в течение 5 последних лет, в отдельных случаях 3 лет) совершенных сделках по продаже предприятий-аналогов. Суть его заключается в выборе предприятий-аналогов, которые были проданы недавно. Рассчиты-ваются соотношения (ценовые мультипликаторы) между ценой про-дажи и финансовой базой по предприятию-аналогу. Рыночная стоимость оцениваемого предприятия рассчитывается путем умножения величины ценового мультипликатора на тот же базовый финансовый показатель оцениваемого предприятия, а также внесения итоговых поправок [15, гл.4, п.22].

Основным преимуществом сравнительного подхода является то, что оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий. В данном случае цена определяется рынком, так как оценщик ограничивается только корректировками, обеспечивающими сопоставимость аналога с оцениваемым объектом. При использовании других подходов оценщик определяет стоимость предприятия на основе расчетов.

Сравнительный подход базируется на ретроспективной информации и, следовательно, отражает фактически достигнутые результаты производственно-финансовой деятельности предприятия, в то время как доходный подход ориентируется на прогнозы будущих доходов.

Другим достоинством сравнительного подхода является реальное отражение спроса и предложения на данный объект инвестирования, поскольку цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке.

Вместе с тем сравнительный подход имеет ряд существенных недостатков, ограничивающих его использование в оценочной практике. Во-первых, базой для расчета являются достигнутые в прошлом финансовые результаты. Следовательно, метод игнорирует перспективы развития предприятия в будущем.

Во-вторых, сравнительный подход возможен только при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому предприятию, но и большому числу похожих фирм, отобранных оценщиков в качестве аналогов. Получение дополнительной информации от предприятий-аналогов является достаточно сложным процессом.

В-третьих, оценщик должен делать сложные корректировки, вносить поправки в итоговую величину и промежуточные расчеты, требующие серьезного обоснования. Это связано с тем, что на практике не существует абсолютно одинаковых предприятий. Поэтому оценщик обязан выявить различия и определить пути их инвестирования в процессе определения итоговой величины стоимости [9, стр.196].

Таким образом, возможность применения сравнительного подхода зависит от наличия активного рынка собственности, поскольку подход предполагает использование данных о фактически совершенных сделках. Второе условие – это открытость рынка или доступность фи-нансовой информации, необходимой оценщику. Третьим необходимым условием является наличие специальных служб, накапливающих ценовую и финансовую информацию. Формирование соответствующего банка данных облегчит работу оценщика, поскольку сравнительный подход является достаточно трудоемким и дорогостоящим.

В зависимости от целей, объекта и конкретных условий оценки сравнительный подход предполагает использование следующих основных методов:

* метод компании-аналога;
* метод сделок;
* метод отраслевых коэффициентов;
* метод рыночной привлекательности;
* метод капитализации дивиденда;
* метод соотношения рыночной и балансовой стоимости акций [10, стр. 197].

Оценка стоимости предприятия по методу аналога проводится в несколько этапов:

1. *Выбор предприятий аналогов*. В качестве аналогов используются предприятия той же отрасли, что и оцениваемое, выпускающие аналогичные виды продукции. При идентификации учитываются уровень специализации и диверсификации производства и продукции, степень зрелости предприятия (стадии развития), географическое размещение, размеры, стратегия деятельности, а также финансовые характеристики (рентабельность, рост и т.п.).
2. *Финансовый анализ и сопоставление предприятий*. На этом этапе осуществляется оценка ликвидности, анализ структуры капитала и денежного потока, а именно: прибылей, убытков, амортизационных отчислений, оценка доходности, прогнозирование роста. Важнейшими показателями, на основе которых осуществляется идентификация предприятий в процессе финансового анализа, являются:
   * коэффициенты собственных и заемных средств, которые характеризуют структуру капитала;
   * коэффициент собственных оборотных средств, отражающий ликвидность;
   * рентабельность продаж и удельный вес амортизационных отчислений в объеме продаж, которые характеризуют денежный поток;
   * рентабельность капитала, характеризующая его доходность.[10, стр.467].
3. *Выбор и расчет оценочных мультипликаторов*. Оценочный мультипликатор (множитель) – коэффициент, равный цене единицы конкретного параметра предприятия-аналога, который используется для определения оценочной стоимости. Выбор мультипликатора основан на сопоставлении ценообразующих параметров оцениваемого предприятия и аналога. В качестве мультипликатора используется, как правило, коэффициент, базирующийся на параметре, значения которого у оцениваемого предприятия и аналога существенно отличаются. Мультипликатор, рассчитанный по данным аналога, используется для определения стоимости оцениваемого предприятия.
4. *Определение оценочной стоимости предприятия*. Оценочная стоимость предприятия по методу аналога определяется по формуле:

ОЦа = М х ЦП, (5)

где ОЦа − оценочная стоимость предприятия;

М – мультипликатор;

ЦП − значение соответствующего параметра оцениваемого предприятия.

Метод аналога является единственным методом, базирующимся на рыночных данных стоимости предприятий-аналогов, что позволяет определить реальную оценочную стоимость предприятия с учетом рыночной конъюктуры. Однако его использование сопряжено с рядом трудностей. Для определения оценочного мультипликатора необходима значительная выборка сопоставимых предприятий. Кроме того, для проведения финансового анализа требуется наличие необходимых данных не только по оцениваемому предприятию, но и по аналогам [3,стр.468].

Сравнительный подход к оценке бизнеса во многом аналогичен методу капитализации доходов. В обоих случаях оценщик определяет стоимость компании, опираясь на величину дохода компании. Основное отличие заключается в способе преобразования величины дохода в стоимость компании. Метод капитализации предполагает деление величины дохода на коэффициент капитализации, построенный на основе общих рыночных данных. Сравнительный подход оперирует рыночной ценовой информацией в сопоставлении с достигнутым доходом. Однако в данном случае доход умножается на величину соотношения. [10, стр. 198].

**1.3 Затратный подход к оценке стоимости предприятия**

Затратный (имущественный подход) в оценке бизнеса включает в себя ряд методов, позволяющих оценить бизнес как совокупность активов, представляющих собой некоторый имущественный комплекс, являющийся достаточным для производства продукции, работ, услуг. Балансовые методы оценки позволяют определить стоимость имущественного комплекса с учетом текущего состояния экономики и сложившегося на момент оценки бизнес-окружения оцениваемой компании.

Применение различных балансовых методов позволяет с той или иной степенью достоверности определить, сколько средств необходимо новому владельцу для того, чтобы создать компанию аналогичного профиля с аналогичными характеристиками имеющегося у оцениваемой компании имущественного комплекса. Полученные оценщиком результаты дают основу для суждений инвестора: приобрести готовую компанию либо самостоятельно создать новое предприятие.

В соответствии с затратным подходом оценочная стоимость предприятия определяется величиной затрат на создание его имущества. На таком подходе основан имущественный (балансовый) метод оценки стоимости предприятия.

*Имущественным* называют такой метод, при котором оценочная стоимость равна сумме чистых активов предприятия и определяется на основе данных баланса. В соответствии с этим методом оценочная стоимость (ОЦб) предприятия определяется по формуле:

ОЦб = ЧА = А – СИнп – Писк ,  (6)

где ЧА – чистые активы предприятия за вычетом имущества, не подлежащего приватизации, тыс.руб.;

А – активы предприятия с учетом переоценки, тыс.руб.;

СИнп – стоимость имущества, не подлежащего приватизации, тыс.руб.;

Писк – пассивы, исключаемые при определении оценочной стоимости, тыс.руб.

Для учета инфляции при оценке объекта имущественным методом осуществляется переоценка таких элементов активов, как основные фонды, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения в уставные фонды других предприятий. Остальные элементы активов принимаются по данным баланса на дату оценки. [14, стр. 459].

При оценке предприятий имущественным методом могут применяться различные коэффициенты – повышающие, учитывающие рыночные преимущества объекта приватизации, а также понижающие, учитывающие его недостатки.

Оценочная стоимость предприятия с учетом рыночных факторов (ОЦ) определяется по формуле:

*ОЦ =*, (7)

где ОЦб – оценочная стоимость предприятия по балансу, тыс.руб.;

− повышающие или понижающие коэффициенты, учитывающие рыночные преимущества или недостатки предприятия (n – количество коэффициентов, используемых при оценке предприятия).

Имущественный метод позволяет определить стоимость имущества (а не предприятия) с учетом его износа, темпов инфляции, рыночных и других факторов. Он базируется на достоверных данных баланса и бухгалтерского учета. Вместе с тем, метод имеет ряд недостатков. По экономической природе он является затратным, так как оценочная стоимость равна затратам государства-собственника по созданию предприятия. Имущественный метод статичен, так как не учитывает перспективы бизнеса. Наиболее существенным его недостатком является то, что он не учитывает важнейший экономический параметр предприятия – его доходность [10, стр.203].

Этот недостаток устраняется при оценке стоимости предприятия по доходам.

**2 Финансовая оценка коммерческой организации**

Проведем оценку бизнеса на основании метода дисконтирования будущих денежных потоков, так как он обладает рядом преимуществ по сравнению с другими методами оценки предприятий. Это единственный метод, учитывающий будущие ожидания относительно цен, затрат, инвестиций и т.п., что свидетельствует о его высоком научном уровне.

Вниманию инвестора предлагается проект развития розничного магазина «На минутку». Проект предполагает привлечение кредитных ресурсов, и рассматривает эффективность создания предприятия.

Предприятие будет располагаться в пределах города Минска. Работу предприятия предполагается осуществить по следующему графику: 8:00-20:00 (12-часовой рабочий день).

К настоящему моменту времени учредителями фирмы УП «На минутку» проведена следующая работа:

- подобрано место для расположения предприятия;

- определена арендная плата для данной площади;

- выбрана форма организации – унитарное предприятие;

- определён класс магазина – универсам.

Для дальнейшего развития розничного магазина и удовлетворения избыточного спроса предполагается закупить торговое оборудование и бытовую мебель, установить оборудование, провести небольшой косметический ремонт и дизайн помещений, а также нанять персонал предприятия.

Розничный магазин «На минутку», как юридическое лицо, будет создано физическими лицами в октябре 2011 года.

Для того чтобы открыть свой розничный магазин, необходимо получить разрешения, как минимум, трех инстанций: СЭС, Госпожнадзора и Минского городского территориального фонда государственного имущества. Можно решать этот вопрос самостоятельно, а можно обратиться в специализированные компании, которые возьмут на себя сбор комплекта документов.

Осматривать и принимать помещение (выдавать разрешение) городские службы будут после окончания ремонта и установки оборудования.

Для помещений, используемых для розничного бизнеса, разработаны санитарные нормы и правила (СНиПы), которые предполагают наличие определенных характеристик.

Минимальный метраж по СНиПам составляет 14 кв. м на первое рабочее место и по 7 кв. м на каждое последующее.

Обязательные помещения розничного магазина включают в себя: торговый зал, подсобные помещения, складские помещения, рампа.

Розничный магазин не разрешается размещать в подвальных и полуподвальных помещениях.

В помещении необходима магистральная подводка горячей и холодной воды. Причем расположение труб следует сделать таким, чтобы было возможно подвести воду и канализацию в рабочую зону.

По условиям санитарных норм в розничном магазине обязательно должна быть установлена приточно-вытяжная вентиляция и обеспечено кондиционирование рабочих зон.

При размещении розничного магазина на первых этажах жилых зданий владелец обязан получить письменное согласие всех жильцов близлежащих квартир.

Затраты на помещение — первая статья расходов, за ней следуют траты на закупку оборудования, инструментов для работы.

Для оценки бизнеса необходимо спрогнозировать эффективность работы предприятия через несколько лет, для чего необходимо расписать, как и в бизнес-планировании план маркетинга для прогноза продаж, план инвестиций, для прогноза затрат в проект, производственный и финансовый план, для расчёта составляющих чистого дохода: чистой прибыли проекта и амортизации оборудования. Заключительным этапом будет являться анализ и оценка бизнеса через рассматриваемый период.

**2.1 План маркетинга**

У магазина, в первую очередь, имеются два основных конкурента: магазин «Рублёвский» (1,1 км от магазина «На минутку»), магазин «Белкоопсоюза» в 2 км. Во-вторую – индивидуальные предприниматели, торгующие на мини-рынке, которые представляют продукцию бытового назначения и продукты питания.

Таблица 2.1 − Сравнительная характеристика магазинов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование магазина** | **Цена** | **Предостав-ляемый товар** | **Рекла-ма** | **Преимущества** | **Недостатки** |
| «Рублёвский» | Регули-руемые | Прод.пит и товары бытового назначе-ния | + | Завоз в утрен.часы | Залежи товара |
| БКС | Регули-руемые | Прод.пит | - |  | Малый ассортим |
| ИП | Свобод-ные | Быт.хим. | - | Низкие цены | Малый ассортим |
| «На минутку» | Регули-руемые и свобод-ные | Прод.пит.  Быт.хим. | - | Прямые поставки  Низкие цены | Всегда свежая продукция |

Доля каждого из перечисленных магазинов на рынке реализации промышленных и продовольственных товаров представлена на рисунке 2.1.:



Рисунок 2.1 − Доля магазинов на рынке реализации промышленных и продовольственных товаров

Конкурентное преимущество ЧУП «На минутку» по отношению к основным конкурентам состоит в том, что будет производиться реализация большого ассортимента продукции как промышленного, так и продовольственного назначения по прямым поставкам по свободным и регулируемым ценам.

Магазин «На минутку» позиционируется как магазин «у дома» и находится в «шаговой» доступности от жилого сектора (5 - 10 минут пешком) и предназначен для повседневных покупок (3 - 5 раз в неделю). Магазин будет ориентированы на все категории покупателей, проживающих в шаговой доступности от магазина, не зависимо от уровня дохода. Задача магазина у дома – обеспечение текущих потребностей живущих рядом с ними покупателей.

По специализации магазин будет универсальным, т.к. реализоваться будут промышленные товары и продтовары. Методом продажи является самообслуживание.

1. Цели предприятия:

* завоевание потребителей в данном районе;
* увеличение доли на рынке;
* получение прибыли.

2. Ценообразование.

Цены будут свободными розничными и регулируемыми, т.е. в соответствии с законодательством. Подписаны контракты на прямые поставки хл/бул. продукции, молочной и в/водочной. Так же заключили контракты с фирмами «Мостра- групп», «Тибетрей», «Ракан крупяной дом» на прямую поставку бакалеи, кондитерских изделий, сопутствующих товаров. В связи с тем, что предприятие является прямыми поставщиками продукции, цены будут ниже, чем у конкурентов на 10%.

Розничная цена = отпускная цена +НДС+ Торговая надбавка (10%)

3. Качество продукции

Весь ассортимент, представленный в магазине обладает высоким качеством, что подтверждено сертификатами соответствия и качественными удостоверениями.

Таким образом, сильные стороны предприятия:

- высокий уровень подготовки работников;

- сравнительно небольшая зависимость от поставщиков продукции вследствие использования обширной сетки поставщиков аналогичной продукции.

- большой ассортимент продукции при средней торговой надбавке.

Самой трудной задачей является то, как или при помощи чего можно заинтересовать (привлечь) покупателя так, чтобы он приходил к нам вновь и вновь.

Так как продукция ЧУП «На минутку» является товаром ежедневного потребления, то в широкой рекламе не нуждается. Для первого этапа рекламной компании подойдут красочные стенды, расположенные рядом с магазином (так называемая бигбордная или брандмауверная реклама).

Таблица 2.2 − План средств ФОССТИС на первый квартал 2012г., тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Кол-во** | **Сумма** |
| Бигборды | 3 | 1800.000 |
| Плакат на витрине магазина | 2 | 300.000 |
| **Итого:** | **X** | **2.100.000** |

Использовать радио- и телевизионные способы рекламы не рекомендуется, т. к. эти виды рекламы раздражают потенциального покупа-теля и являются наименее эффективными. А также не актуальной является реклама с использованием распродаж.

На витрине магазина можно разместить красочный плакат с продукцией ЧУП «На минутку», вызывающий аппетит.

В создаваемом супермаркете будут организованы следующие отделы – гастрономический, полуфабрикатов, бакалея, деликатесный, молочный, "овощи-фрукты", кондитерский, детского питания, продукты глубокой заморозки и вино-водочный отдел.

Как показывают результаты исследований, площади в торговом зале не равноценны с точки зрения объема продаж в пересчете на 1 кв. м. Их значимость по мере движения покупательских потоков от входа (фасада магазина) по направлению к противоположной стене уменьшается. В зоне, прилегающей к входу (фасаду), реализуется около 40% всего оборота магазина. Следующая по значимости зона дает 30% продаж, а последующие — соответственно 20% и 10%. Перераспределение групп товаров в зале с учетом этих обстоятельств позволяет повысить оборот.

В зоне интенсивной торговли располагаются товары, которые дают большую прибыль, наиболее привлекательны для покупателей, отличаются быстрой оборачиваемостью. Именно в этой зоне должен начинаться маршрут движения покупателей по торговому залу.

По мнению специалистов, по мере обхода торгового зала покупатели должны встречаться с товарами, которые связаны с товарными группами, расположенными при входе. И, наконец, в зонах, где наплыв покупателей не столь интенсивен, целесообразно располагать товары повседневного спроса. Движение к ним мимо сопутствующих товаров стимулирует импульсивные покупки последних. Такой подход и позволяет перераспределить в более равномерную сторону зональное влияние в торговом зале и увеличить оборот всех его участков.

Значение емкости рынка получается путем перемножения нормы потребления на одного жителя на значение общей численности населения.

Количество жителей данного района составляет 3,4 тыс. чел.

Норма потребления на одного человека, постоянно проживающего в районе, составляет примерно сумму в размере нормы прожиточного минимума, которая на сегодня составляет 343260 тыс.руб. в месяц.

Процент погрешности рассчитаем в сторону увеличения, так как необходимо учесть заезжих людей.

Рассчитаем ёмкость рынка (годовую):

Е=(3400\*343260)\*12\*1,1=15405508800 руб.

Составим план товарооборота:

Товарооборот ЧУП «На минутку» будет рассчитываться умножением ёмкости рынка на долю предприятия на рынке. Предполагается, что последующие годы размер товарооборота будет увеличиваться на 5%.

2012 год: 15405508800\*0,17=2618936496 руб.

2013 год: 2618936496\*1,05=2749883320,8 руб.

2014 год: 2749883320,8\*1,05=2887377486,84 руб.

**2.2 Инвестиционный план**

Инвестиции – это капитал, помещаемый в юридически самостоятель-ные предприятия на длительный срок (более года) либо с целью получения дополнительной прибыли.

Упорядоченные по структуре внеоборотные активы составляют долгосрочный капитал. Внеоборотные активы включают основные средства (долгосрочные активы), представляющие собой основной капитал, и нематериальные активы – нематериальный капитал.

Величина инвестиций в технологическое оборудование определяется по балансовой стоимости оборудования, включающей затраты на его приобретение по отпускным ценам, транспортировку и монтаж.

Инвестиции в производственный инвентарь принимаются по нормативу на одного работающего.

В нашем случае инвестициями будут являться:

- арендная плата за первый год, в дальнейшем арендная плата будет включаться в себестоимость, как общехозяйственные расходы;

- стоимость оборудования и комплектующие к нему;

- организационные расходы;

- инвестиции в оборотные активы.

Магазину необходим торговый запас, который на первоначальном этапе будет являться инвестициями в оборотные активы.

Так как магазин является относительно небольшим, то можно сделать заключение, что необходим товарный запас в размере 50 единиц каждого товара, что обосновано периодам оборачиваемости, который по предварительным подсчётам равен 30 дней.

Будет произведена закупка товара продуктового по предоплате на сумму 15 млн.руб. (товарный запас), промышленные товары будут взяты на реализацию.

Таблица 2.3 − Инвестиции в бизнес, долл.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма за полугодие** | **Сумма за год** |
| Арендная плата | 22500 | 45000 |
| Стоимость ремонта | 32928 | 32928 |
| Стоимость оборудования и комплектующие к нему | 76500 | 76500 |
| Организационные расходы | 4100 | 4100 |
| Инвестиции в оборотные активы | 5357 | 5357 |
| ИТОГО: | 141385 | 163885 |

Инвестиции полугодовые в проект составят 141385 долл.

В дальнейшем, при включении арендной платы в общехозяйственные расходы, инвестиций не потребуется.

Деловое расписание реализации проекта выглядит следующим образом (рисунок 2.2):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Работа | 2012 кварталы | | | | | | | |
| I | | II | | III | | IV | |
| Организационная работа |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация предприятия |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовка помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Оплата оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Приобретение техоснастки и инвентаря |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Монтаж оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Проведение маркетинговых коммуникаций |  |  |  |  |  |  |  |  |

Рисунок 2.2 − Деловое расписание реализации проекта

Диагра́мма Га́нта (англ. Gantt chart, также ленточная диаграмма, график Ганта) − это популярный тип столбчатых диаграмм, который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту. Является одним из методов планирования проектов.

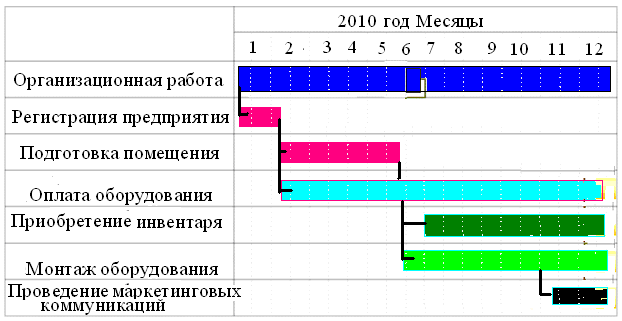


Рисунок 2.3 − Диаграмма Ганта

Баланс потребности инвестиций и их источников обеспечивает устойчивую реализацию бизнес-плана. Все необходимые платежи по проекту будут обеспечены финансовыми ресурсами по годам реализации проекта.

Расходной частью баланса является календарная потребность в инвестициях. Приходной частью баланса является поступление финансовых ресурсов для осуществления платежей по проекту – в нашем случае это выручка от реализации торгового объекта.

В табл. 2.4 необходимые ресурсы по периодам показаны на конец года. Конец первого года является началом второго.

Таблица 2.4. − Баланс потребности инвестиций и источников их формирования, долл. США.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Категория инвестиций** | **Необходимые инвестиции по периодам** | | | **Всего** | |
| **на конец года** | | |  | |
| 0 | 1 | 2 | тыс. руб. | процентов |
| 1. Инвестиции по проекту | 141385 |  |  | 141385 | 100 |
| 2. Финансирование проекта (стр.2.1+стр.2.2) | 141385 |  |  | 141385 | 100 |
| 2.1. Ресурсы учредителей | 141385 |  |  | 141385 | 100 |
| 2.2. Кредит банка | 0 |  |  | 0 | 0 |

Финансирование проекта предусмотрено из одного источника:

– собственные финансовые ресурсы учредителей предприятия 141385 долл. США, 100% от величины инвестиций;

– заемные финансовые ресурсы – кредит банка привлекаться не будет.

**2.3 Производственный план**

Розничная торговля будет производиться на вновь создаваемом предприятии (ЧУП – частное унитарное предприятие).

Аренда помещения в городе Минске определяется исходя из стоимости одного квадратного метра и площади помещения.

Общая площадь арендуемого помещения 250 м2 (торговый зал - 150 м.кв, подсобные помещения 30 м.кв, складские помещения 70 м.кв.).

Стоимость аренды на 1 м2 = 15 долл.США.

Ежемесячные выплаты за аренду помещения составят:

Ам=250\*15=3750 долл.США. (10500000 руб.)

Ежеквартальные выплаты составят:

Акв=250\*15\*3=11250 долл.США. (31500000 руб.)

Ежегодные выплаты составят:

Аг=250\*15\*12=45000 долл.США. (126000000 руб.)

Для организации рабочих мест в первую очередь потребуется ремонт помещения, который состоит из профессиональной отделки внутреннего помещения. Стоимость ремонта будет включать стоимость материалов и собственно стоимость услуг сторонней организации по проведению ремонтных работ.

Расчет стоимости материалов представлен в таблице 2.5:

Таблица 2.5 − Расчёт стоимости материалов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Материал** | **Ед. измерения** | **Цена за ед. измерения** | **Стоимость, руб.** |
| Профиль ПН-2 (50\*40) 3 м. (Гипсокартон) | шт. | 5100 | 6375000 |
| Плитка для пола «Универсал» | кв.м. | 28400 | 7100000 |
| Плита «Декоратив» (подвесные потолки) | коробка 22 шт. 7,92 кв.м. | 57800 | 1824495 |
| Цемент (мешок 50 кг) | шт. | 250000 | 1250000 |
| Песок (мешок 50 кг) | шт. | 20000 | 400000 |
| Другие материалы |  |  | 2000000 |
| Итого |  |  | 18949495 |

Расчет стоимости ремонтных работ представлен в таблице 2.6:

Таблица 2.6 − Стоимость ремонтных работ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид работ** | **Цена одного м.кв. отделки** | **Стоимость, руб.** |
| Выравнивание пола и стен | 20000 | 5000000 |
| Укладка плитки для пола | 48000 | 12000000 |
| Отделка стен гипсокартоном | 190000 | 47500000 |
| Установка подвесных потолков | 22000 | 5500000 |
| Окраска стен | 5000 | 1250000 |
| Иные работы |  | 2000000 |
| Итого |  | 73250000 |

Расчет стоимости ремонта представлен в таблице 2.7:

Таблица 2.7 − Расчет стоимости ремонта

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Стоимость, руб.** |
| Стоимость материалов | 18949495 |
| Стоимость ремонтных работ | 73250000 |
| Итого | 92199495 |

Далее для реализации проекта потребуется оборудование.

Одной из наиболее важных и сложных составляющих технологического проектирования магазина является планировка размещения торгового оборудования в торговом зале. Оптимально организованная планировка, обеспечивающая оптимизацию всех торгово–технологических процессов, способна значительно повысить оборот и прибыль магазина.

Выбор типа и видов необходимого торгового оборудования, определяющего оптимальное построение торгового зала, основан на уточнении и детализации ассортимента в магазине, определения соотношения товарных групп в ассортименте, выделения групп товаров повседневного и повышенного спроса, перечня сопутствующих товаров, товарных позиций, приносящих максимальную прибыль (наиболее выгодных для магазина), что позволяет выделить зоны наиболее эффективного расположения товаров в торговом зале с учетом психологии покупательского спроса.

В создаваемом супермаркете будут организованы следующие отделы – гастрономический, полуфабрикатов, бакалея, деликатесный, молочный, "овощи-фрукты", кондитерский, детского питания, продукты глубокой заморозки и вино-водочный отдел.

При подборе торгового оборудования после анализа ряда коммерческих предложений выбор был сделан в пользу холодильного оборудования фирм "Кохка" (Испания), "COLD" (Польша), "ELKOLD" (Дания). Стеллажи выбраны отечественного производства с использованием оснований и стоек производства Германия.

Оборудование изготовлено из качественных, долговечных материалов, имеет привлекательный дизайн, различные конструктивные и цветовые решения.

Количество кассовых боксов с целью обеспечения оптимальной пропускной способности при данной площади торгового зала и ожидаемом покупательском потоке определено в количестве 3 штук. Кассовые боксы выбраны итальянской фирмы "DOMINA" с транспортером длиной 2,53 м и дополнительными аксессуарами.

Дополнительное оборудование, которое включает в себя системы «вход–выход», ограждения, покупательские корзинки и тележки, камеры хранения и другое оборудование было подобрано от различных производителей. Решения при подборе этого оборудования принимались по принципу оптимального соотношения «цена–качество».

Ниже в таблице 2.8 приводится спецификация и статьи расходов на торговое и технологическое оборудование универсама «На минутку»:

Таблица 2.8 − Состав и стоимость торгового оборудования

| Вид оборудования | Модель | Коли-чество | Цена, долл. | Стоимость, долл. |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **1. Холодильное оборудование и аксессуары фирмы "Кохка" (Испания)** |  |  |  |  |
| Горка среднетемпературная (основание 805 мм, 5 полок по 500 мм, высота загрузки 310 мм) | М83В1-6  3750х1100х2245 | 2 | 4521 | 9042 |
| Шторки | для М83В1-6 | 2 | 125 | 250 |
| Горка среднетемпературная (основание 805 мм, 5 полок по 500 мм, высота загрузки 310 мм) | М83В1-4  2500х1100х2245 | 1 | 3219 | 3219 |
| Шторки | для М83В1-4 | 1 | 95 | 95 |
| Боковины | для М83В1 | 3 | 271 | 813 |
| Горка овощная (основание 605 мм, 2 наклонные полки по 400 мм, высота загрузки 495 мм, зеркало) | M61MF2-4  2500х900х2045 | 1 | 2913 | 2913 |
| Шторки | для M61MF2-4 | 1 | 83 | 83 |
| Боковины | для M61MF2-4 | 1 | 232 | 232 |
| Остров низкотемпературный двойной (профиль выкладки 2х605х400) | G6W6-6  3750х1615х892 | 2 | 5340 | 10680 |
| Боковины | для G6W6-6 | 1 | 362 | 362 |
| Ночная шторка-щит | для G6W6-6 | 18 | 39 | 702 |
| Торцевой элемент | G6W6-C | 1 | 2688 | 2688 |
| Цифровой термометр | TD | 7 | 58 | 406 |
| Терморегулирующий вентиль |  | 7 | 58 | 406 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **31891** |
| **ИТОГО СО СКИДКОЙ 5%** |  |  |  | **30296** |

Продолжение таблицы 2.8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **2. Прочее холодильное оборудование** |  |  |  |  |
| Шкаф холодильный (две стеклянные раздвижные двери, COLD (Польша) | 1430х735х2000 | 1 | 1700 | 1700 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **1700** |
| **3. Системы холодоснабжения** |  |  |  |  |
| Холодильный агрегат | ZF-40 | 1 | 3600 | 3600 |
| Холодильный агрегат | ZF-24 | 2 | 2620 | 5240 |
| Холодильный агрегат | ZF-15 | 1 | 1751 | 1751 |
| Автоматика |  | 4 | 550 | 2250 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **12841** |
| **ИТОГО СО СКИДКОЙ 5%** |  |  |  | **12199** |
| **4. Стеллажи (отечественного производства, основание и стойки – Германия)** |  |  |  |  |
| Стеллаж пристенный | 1000х2160,  520+3х390 | 19 | 85 | 1615 |
| Дополнительная стойка |  | 5 | 28 | 140 |
| Дополнительная полка | 390 | 19 | 8 | 152 |
| Цоколь |  | 19 | 6 | 114 |
| Навес с подсветкой |  | 19 | 35 | 665 |
| Угловой стеллаж | 3 | 3 | 110 | 330 |
| Стеллаж центральный | 1000х1560  2х520+6х930 | 30 | 150 | 4500 |
| Дополнительная стойка |  | 9 | 34 | 306 |
| Дополнительная полка | 390 | 102 | 8 | 816 |
| Цоколь |  | 102 | 6 | 612 |
| Торцевой элемент |  | 16 | 120 | 1920 |
| Стеллаж хлебный | 2200х1030  500+3х400 | 2 | 310 | 620 |
| Декоративная боковина |  | 2 | 60 | 120 |
| Дополнительная стойка |  | 1 | 20 | 20 |
| Стеллаж овощной | 2200х1030х1200 | 2 | 380 | 760 |

Окончание таблицы 2.8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Декоративная боковина | 2 | 1 | 35 | 35 |
| Дополнительная стойка |  | 1 | 18 | 18 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **12743** |
| **5. Столы** |  |  |  |  |
| Стол технический нерж. | 900х600х850 | 2 | 130 | 260 |
| Стол технический нерж. с мойкой | 1200х600х850 | 1 | 310 | 310 |
| Сумочная |  | 1 | 1200 | 1200 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **1 770** |
| **6. Оборудование входа-выхода, WANZL (Германия)** |  |  |  |  |
| Турникет механический, открывающийся направо |  | 1 | 576 | 576 |
| Турникет механический, открывающийся налево |  | 1 | 576 | 576 |
| Шестигранный шуруп |  | 12 | 0,25 | 3 |
| Дюбель |  | 12 | 1,45 | 17,4 |
| Стойка 1070 мм с 2-мя муфтами |  | 2 | 77,18 | 154,36 |
| Стойка 1070 мм с 4-мя муфтами |  | 1 | 94,08 | 94,08 |
| Соединительная труба | 40х1500 | 1 | 53,43 | 53,43 |
| Соединительная труба |  | 1 | 26,74 | 26,74 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **1 501** |
| **ИТОГО СО СКИДКОЙ 7%** |  |  |  | **1 396** |
| **7. Кассовые боксы и аксессуары, Meta (Италия)** |  |  |  |  |
| Кассовый бокс с транспортером | DOMINA 2500  2530х1165х880 | 3 | 2 119 | 6357 |
| Подставка под клавиатуру |  | 3 | 26 | 78 |
| Защита сканера |  | 3 | 91 | 273 |
| Разделитель товара |  | 3 | 54 | 162 |
| Ящик для денег |  | 3 | 528 | 1584 |
| **ИТОГО** |  |  |  | **8454** |
| **ИТОГО СО СКИДКОЙ 10%** |  |  |  | **7609** |
| **СУММА** |  |  |  | **67 713** |

Как видно из таблицы, суммарные расходы на торговое и холодильное оборудование составили 67713 долл. США.

В общие расходы на оборудование торгового зала включаются, помимо прочего, расходы на весовое, сканирующее оборудование, оборудование для этикетирования и нанесения штрих–кодов. Затраты на прочее оборудование запланированы в размере 1,3 тыс. долл.

Общая сумма затрат на оборудование составит, таким образом, 69 тыс. долл.

При организации работы универсама планируется закупить офисное оборудование, которое будет включать в себя три компьютера (для директора, бухгалтера и рабочий), три компьютерных стола, три стула, принтер, сканер и прочие офисные принадлежности. Планируется потратить на одно офисное место порядка 2,5 тыс. долл., что в отразится в сумме 7,5 тыс. долл.

Общая сумма затрат на оснащение рабочих мест составит 76,5 тыс. долл.

Кроме капитальных затрат на оборудование, потребуются организационные затраты на установку вентиляции, которую будет выполнять порядная организация и установку пожарной и охранной сигнализации, которую будут выполнять соответствующие службы.

Система вентиляции – это комплекс сложного оборудования, воздуховодов и других материалов. Для того, чтобы грамотно подобрать и смонтировать систему вентиляции необходим серьезный опыт работы, высокая квалификация специалистов.

Для магазина «На минутку» по мнению специалистов нужна приточная вентиляция. Приточная система вентиляции применяется для подачи в помещение в необходимом количестве чистого воздуха. Она не удаляет отработанный воздух, а замещает его свежим.

Изучив множество предложений, был сделан выбор в пользу вентиляции Бризарт, которую на белорусском рынке представляет компания «SVG климат».

Полная стоимость вентиляции Бризарт складывается из стоимости проектирования вентиляции, стоимости моноблочной установки Бризарт выбранной модели, стоимости применяемых расходных материалов (воздуховоды, глушители, решетки, заслонки, переходники и прочее), цены монтажа вентиляции и рассчитывается индивидуально для каждого объекта.

Ниже приводится стоимость на установку приточной вентиляции Бризарт.

Стоимость вентиляции Бризарт 500 Люкс составляет в комплектациях с мощностью электрокалорифера 2,4 кВт 2500 долл. Стоимость монтажа по предварительным подсчётам составит 1100 долл. Общая сумма установки вентиляции составит 3600 долл.

Для проведения пожарно-охранной сигнализации был выбран прибор охранной сигнализации Минитроник.

Прибор позволяет охранять объект в конфигурации до 24 шлейфов. Контролирует охранные, пожарные и тревожные шлейфы. Сдача независимых шлейфов под охрану. Возможно подключение в один шлейф охранных, пожарных и тревожных извещателей.

Отличительные особенности: гибкая система конфигурации, надежная и устойчивая работа, простота к монтаже и пуско–наладке.

Спецификация оборудования представлена в таблице 2.9:

Таблица 2.9 − Спецификация оборудования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Описание** | **К–во** | **Цена, у.е.** | **Стоимость, у.е.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| ***Центральное оборудование*** | | | | |
| Минитроник 8 | Приемо–контрольный прибор на 4 шлейфа | 1 | 111 | 111 |

Окончание таблицы 2.9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| LDH | Сирена | 1 | 12 | 12 |
| ППС–1 | Плата SMS–сообщений | 1 | 91 | 91 |
|  | Аккумулятор | 1 | 12 | 12 |
| БП | Блок питания, 12В, 1.6А | 1 | 29 | 29 |
| ***Охранные извещатели*** | | | | |
| МPS20 | Магнитоконтактный извещатель на дверь | 1 | 3,5 | 3,5 |
| МPS45 | Магнитоконтактный извещатель на окна | 4 | 3,4 | 13,6 |
| IS2260ш | Извещатель пассивный ИК микропроцессорный с диаграммой «штора», на пролом двери | 1 | 31 | 31 |
| IS220 | Извешатель пассивный ИК, на движение | 4 | 19 | 76 |
| FG730 | Извещатель разбития стекла | 4 | 26 | 104 |
| **Итого: 483 у.е.** | | | | |

Смета затрат на организационные затраты составят 4,1 тыс. долл.

Магазину необходим торговый запас, который на первоначальном этапе будет являться инвестициями в оборотные активы.

Так как магазин является относительно небольшим, то можно сделать заключение, что необходим товарный запас в размере 50 единиц каждого товара, что обосновано периодам оборачиваемости, который по предварительным подсчётам равен 10 дней.

Будет произведена закупка товара продуктового по предоплате на сумму 15 млн.руб. (товарный запас), промышленные товары будут взяты на реализацию.

Списочная численность работающих на предприятии «На минутку» составит 13 человек.

Все работники предприятия работают в соответствии с коллективным договором и контрактами, с учётом уровня образования, руководящих работников, специалистов и профессиональной подготовкой рабочих.

Большое внимание уделяется подбору и расстановке кадров. Подбор кадров производит директор на основании штатного расписания и планов по труду.

В целом форма, система, размер оплаты труда и отдыха, охрана труда и здоровья, социальное обеспечение и льготы работникам предприятия регулируются коллективным договором.

Штатное расписание сотрудников новой организации представлено в таблице 2.10:

Таблица 2.10 − Штатное расписание

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Тарифный разряд** | **Количество штатных единиц** | **Тарифный коэффициент** | **Тарифный должностной оклад** | **Фонд заработной платы** |
| Директор | 19 | 1 | 4,56 | 811680 | 811680 |
| Главный бухгалтер | 17 | 1 | 3,98 | 708440 | 708440 |
| Бухгалтер-кассир | 11 | 1 | 2,65 | 471700 | 471700 |
| Товаровед | 16 | 1 | 3,72 | 662160 | 662160 |
| Продавец-кассир | 8 | 5 | 2,17 | 386260 | 1931300 |
| Грузчик | 8 | 2 | 2,17 | 386260 | 772520 |
| Уборщица | 7 | 1 | 2,03 | 361340 | 361340 |
| Водитель | 9 | 1 | 2,32 | 412960 | 412960 |
| Итого |  | 13 |  |  | 6906400 |

На ЧУП «На минутку» форма оплаты труда повременно-премиальная. Заработная плата начисляется по окладам, согласно штатного расписания, утвержденного директором предприятия. Основанием для начисления заработной платы служат документы по учету рабочего времени (табели и графики выхода на работы, листки о временной нетрудоспособности, выписки из приказов о предоставлении отпуска, увольнение и приема на работу).

В штатном расписании ЧУП «На минутку» работники подразделяются на руководителей, специалистов, служащих. Указывается ставка 1 разряда, разряд работника, оклад, количество штатных единиц, коэффициент к ставке и фонд заработной платы.

Реализация данного проекта имеет несколько этапов. Первый представляет собой собственно аренда помещения. Следующий этап это покупка оборудования. Немаловажную роль в реализации проекта играет социальный аспект. Создание нового предприятия: это дополнительные рабочие места, налоговые поступления в бюджет, создание социальной инфраструктуры.

Во главе предприятия находится директор. Он организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за результат производственно-хозяйственной деятельности ЧУП «На минутку». Директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, заключает договора, издает приказы по предприятию, открывает в банках счета предприятия и выполняет целый ряд других функций.

Организационная структура управления новым предприятием «На минутку» представлена на рисунке 2.4:

Директор предприятия

Грузчики

Главный бухгалтер

Бухгалтер-кассир

Уборщица

Товаровед

Водитель

Продавцы-кассиры

Рисунок 2.4 − Организационная структура управления новым предприятием

Линейная организационная структура основывается на принципе единства распределения поручений, согласно которому право отдавать распоряжения имеет только вышестоящая инстанция. Соблюдение этого принципа должно обеспечивать единство управления.

**2.4 Финансовый план**

Проведём оценку возможных издержек нового предприятия по кварталам и прогноз их динамики на ближайшие три года.

Годовая амортизация основных средств составит (из расчёта среднего срока службы равный 20 лет): 67713\*2800/20=9480 тыс. руб.

Проведём калькуляцию расходов на реализацию (табл. 2.11):

Таблица 2.11 − Калькуляция расходов на реализацию, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи** | **2012 год по кварталам** | | | | **2012** | **2013** | **2014** |
| **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** |
| 1. Затраты на электроэнергию | 1097,5 | 1097,5 | 1097,5 | 1097,5 | 4390,0 | 4390,0 | 4390,0 |
| 2. Заработная плата персонала, в том числе | 29007 | 29007 | 29006,8 | 29006,8 | 116027,2 | 116027,2 | 116027,2 |
| 2.1 Тарифная ЗП | 20719 | 20719 | 20719 | 20719 | 82876 | 82876 | 82876 |
| 2.2 Надтарифная ЗП | 8288 | 8288 | 8287,6 | 8287,6 | 33150,4 | 33150,4 | 33150,4 |
| 3. Отчисления в ФСЗН | 9862 | 9862 | 9862,3 | 9862,3 | 39449,2 | 39449,2 | 39449,2 |
| 4. Амортизация оборудования | 2370 | 2370 | 2370 | 2370 | 9480 | 9480 | 9480 |
| 5. Общепроизводственные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 12000 | 12000 | 12000 |
| 6. Общехозяйственные расходы | 31500 | 31500 | 31500 | 31500 | 126000 | 126000 | 126000 |
| 7. Коммерческие расходы | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 8000 | 8000 | 8000 |
| 8. Прочие расходы | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 6000 | 6000 | 6000 |
| Полная себестоимость | 109343,5 | 109343,5 | 109343,2 | 109343,2 | 437372,8 | 437372,8 | 437372,8 |

Затраты на энергию определяются исходя из установленной мощности всех электроустановок и количества израсходованной электроэнергии за год.

Плата за установленную мощность приближенно может быть определена по формуле:

Сэм = Ц\*Wу\*Квр\*Кn\*Kw , (8)

Плата за потребляемую энергию по формуле:

, (9)



где *Ц* – годовая плата за установленную мощность, руб/кВт;

*Цэ*– стоимость 1кВт ч электроэнергии, руб;

*Wу*– суммарная установленная мощность всех электроустановок, кВт;

*Квр* – коэффициент одновременности работы оборудования (Квр=0,7);

*Кn*– коэффициент загрузки оборудования по мощности (0,9);

*Кw*– коэффициент, учитывающий потери энергии в сети (1,03);

*η* – коэффициент полезного действия электродвигателей (может быть принят равным 0,85);

*Fд* – действительный фонд времени работы электрического оборудования, ч. (по расчётам составляет 1800 ч.).

Wу=1,11\*2+1,05\*2+1,1\*2+1,95\*1+0,8\*4=11,65 КВт

Один киловатт электроэнергии равен 145 руб.

Годовая плата за установленную мощность равна:

Ц=1800\*145=261000 руб./кВт

Сэм=261000\*11,65 \*0,7\*0,89\*1,03=1951154,7руб.

Сзм=145\*11,65 \*1800\*0,7\*0,89\*1,03/0,8=2438943,3 руб.

Плата за электроэнергию:

Пэн=19511547+24389433=4390098,0 руб.

Заработная плата рассчитывается исходя из расчёта количества человек и месячного оклада.

Годовые расходы на ЗП составят:

ЗПг=6906,4\*12 + 6906,4\*12\*0,4=116027,5 тыс. руб.

Дополнительная заработная плата к тарифному окладу составит по предварительным расчётам 40%.

Отчисления в ФСЗН=62200\*0,35=21770 руб.

Общехозяйственные расходы включают в себя постоянные расходы и включают в себя арендную плату.

Общепроизводственные расходы включают в себя стоимость инструмента и быстроизнашивающихся средств.

Стоимость общепроизводственных расходов по примерным подсчётам составит 3000 тыс. руб. за квартал.

Коммерческие расходы – расходы на рекламу и стимулирование сбыта, их будем брать из расчёта 2000 тыс. руб. за квартал.

Прочие расходы – не учтённые расходы выше, их будем брать из расчёта 1500 тыс.руб. за квартал.

Рассчитаем примерную прибыль предприятия «На минутку» в прогнозе на 6 лет.

В таблице 2.12 представлен расчёт чистой прибыли предприятия «На минутку». Чистая прибыль от реализации проекта вычисляется путём вычитания из доходов по основной деятельности себестоимости продукции предприятия и налога на прибыль.

Таблица 2.12 − Расчёт чистой прибыли предприятия, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 1. Выручка от реализации в оптовых ценах | 1678512 | 1762438 | 1850560 | 1943087 | 2040242 | 2142254 |
| 2. Рентабельность продаж (планируется на уровне 7 %) | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 3. Балансовая прибыль | 117495,8 | 123370,6 | 129539,2 | 136016,1 | 142816,9 | 149957,8 |
| 4. Налоги и сборы, выплачиваемые из прибыли, всего | 32663,8 | 34297,0 | 36011,9 | 37812,5 | 39703,1 | 41688,3 |
| 4.1. Налог на прибыль | 28199,0 | 29609,0 | 31089,4 | 32643,9 | 34276,1 | 35989,9 |
| 4.2. Отчисления в местный бюджет на содержание инфраструктуры | 4464,8 | 4688,1 | 4922,5 | 5168,6 | 5427,0 | 5698,4 |

Окончание таблицы 2.12

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| Чистая прибыль | 84832,0 | 89073,6 | 93527,3 | 98203,6 | 103113,8 | 108269,5 |
| Чистая прибыль в долл.США | 30297,1 | 31812,0 | 33402,6 | 35072,7 | 36826,4 | 38667,7 |

Таблица 2.13 − Проектно-балансовая ведомость, тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | **На 01.01.2012** |
| 1. Основные средства | 76500 |
| 2. Нематериальные активы | 32928 |
| 3. Текущие активы |  |
| 3.1 Денежные средства | 45000 |
| 3.3 Материальные запасы | 5357 |
| Итого активов | 163885 |
| Пассивы | |
| 1. Собственные средства |  |
| 1.1 Уставный фонд | 1000 |
| 1.2 Нераспределённая прибыль | 162885 |
| 2 Заимствованные средства |  |
| Итого пассивы | 163885 |

Расчет показателей финансовой эффективности проекта для обсуждения производится на предварительной стадии инвестиционной деятельности.

Поток чистого дохода по проекту включает все поступления наличности, остающиеся в распоряжении собственника предприятия. Элементами дохода являются поступления в виде чистой прибыли, амортизационных отчислений

Составляющие чистого дохода приведены в таблице 2.14:

Таблица 2.14 − Расчёт чистого денежного потока (поток чистого дохода по проекту), долл. США.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** |
| 1. Чистая прибыль | 30297,1 | 31812,0 | 33402,6 | 35072,7 | 36826,4 | 38667,7 |
| 2. Амортизация | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 |
| Чистый денежный поток по проекту | 33682,8 | 35197,7 | 36788,3 | 38458,4 | 40212,1 | 42053,4 |

Таблица 2.15 − Отчёт о движении денежных средств, долл. США

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Деятельность** | **По годам** | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| Операционная деятельность | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |

Окончание таблицы 2.15

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| Чистая прибыль | 30297,1 | 31812,0 | 33402,6 | 35072,7 | 36826,4 | 38667,7 |
| Амортизация | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 |
| Итого приток | 33682,8 | 35197,7 | 36788,3 | 38458,4 | 40212,1 | 42053,4 |
| Инвестиционная деятельность |  |  |  |  |  |  |
| Финансирование проекта | 163885 |  |  |  |  |  |
| Итого отток | 163885 |  |  |  |  |  |
| Чистый поток | -130202 | 35197,7 | 36788,3 | 38458,4 | 40212,1 | 42053,4 |

**2.5 Анализ и оценка бизнеса**

Чистая дисконтированная стоимость (*NPV*) представляет собой стоимость нематериальных активов, созданную за счет предпринимательских способностей инвесторов. *NPV* может рассматриваться как экономия инвестиционных ресурсов, обеспечиваемая повышенными темпами роста активов по проекту в сравнении с барьерной ставкой. Проект считается эффективным, если *NPV* ≥ 0.

Чистая дисконтированная стоимость определяется как разность запаса доходов (накопленного дохода) по проекту, приведенному на начало расчетного периода, и запаса инвестиций (накопленных инвестиций) по проекту, также приведенному на начало расчетного периода по нескольким эквивалентным формулам.

, (10)



где *PVPr* – запас (масса) доходов проекта, приведенный к началу расчетного периода;

*PVI* – запас (масса) инвестиций проекта, приведенный на начало расчетного периода.

Таблица 2.16 − Расчет чистой дисконтированной стоимости проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Приток денежных средств | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Чистая прибыль | 30297,1 | 31812,0 | 33402,6 | 35072,7 | 36826,4 | 38667,7 |
| Амортизация | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 | 3385,7 |
| Итого приток | 33682,8 | 35197,7 | 36788,3 | 38458,4 | 40212,1 | 42053,4 |
| Отток денежных средств |  |  |  |  |  |  |
| Финансирование проекта | 163885 |  |  |  |  |  |
| Итого отток | 163885 |  |  |  |  |  |
| Коэффициент дисконтирования, 12% | 0,8929 | 0,7972 | 0,7118 | 0,6355 | 0,5674 | 0,5066 |
| Дисконтированный приток | 30075,4 | 28059,6 | 26185,9 | 24441,7 | 22818,0 | 19590,8 |
| Дисконтированный отток | 146332,9 |  |  |  |  |  |
| Дисконтированный чистый поток | -116257,5 | -88197,9 | -62012,0 | -37570,3 | -14752,2 | 4838,6 |

NPV=4838,6 долл. США.

Внутренняя норма рентабельности (*IRR*)представляет собой специфический вид рентабельности активов инвестиционного проекта. Прибыль по проекту получается не сразу, а только после создания (строительства) объекта бизнеса, причем по годам она существенно меняется. Стоимость активов уменьшается из-за их износа. Вследствие этого нельзя говорить о стабильной годовой рентабельности инвестиций. Поэтому в качестве рентабельности активов инвестиционного проекта принята среднегеометрическая величина нормы прибыли за расчетный период. Внутренняя норма рентабельности характеризует среднегеометрическую за расчетный период норму прибыли на инвестиции по проекту. Инвестиции эффективны, если *IRR*≥ *Ек*.

*IRR=2\* – Ek*



IRR=2\*((151171,5/146332,9/0,5066)^ 1/6 - 1)-0,12=0,132

РВР =5+14752,2/19590,8=5,75

Получены следующие интегральные показатели:

Коммерческая эффективность

внутренняя норма рентабельности (IRR) = 13,2 %

чистый приведенный доход (NPV) = 4838,6 долл. США.

дисконтированный период окупаемости (РВР), лет. 5,75

(при ставке дисконтирования 12% в долл.).

Через 6 лет данный бизнес будет стоить: 4838,6 долл. США.

Через 7 лет данный бизнес будет стоить: 4838,6+19590,8=24429,4 долл. США.

После шестого года проект окупится полностью и стоимость бизнеса будет расти на величину дисконтируемого чистого дохода за следующие года.

**Заключение**

Для реализации основных подходов при определении рыночной стоимости оцениваемого предприятия проводится сбор внешней и внутренней информации о предприятии.

Доходный подход предполагает, что оценочная стоимость предприятия зависит от величины доходов, которые оно принесет владельцу. То есть, основная идея этого подхода состоит в том, что экономическая ценность конкретного объекта в настоящее время определяется тем доходом, которые можно получить от его использования в будущем.

Доходный подход предусматривает установление рыночной стоимости предприятия путем определения текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате распоряжения имуществом предприятия и возможности его дальнейшей продажи.

Особенностью сравнительного подхода к оценке собственности является ориентация итоговой величины стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, с другой стороны – на фактически достигнутые компаниями финансовые результаты.

Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что ценность активов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформировавшегося рынка. Другими словами, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого предприятия может быть реальная цена продажи аналогичной фирмы, зафиксированная рынком.

Затратный (имущественный подход) в оценке бизнеса включает в себя ряд методов, позволяющих оценить бизнес как совокупность активов, представляющих собой некоторый имущественных комплекс, являющийся достаточным для производства продукции, работ, услуг. Балансовые методы оценки позволяют определить стоимость имущественного комплекса с учетом текущего состояния экономики и сложившегося на момент оценки бизнес-окружения оцениваемой компании.

**Список использованных источников**

1. Бабук И.М. – Экономика предприятия: Учеб. пособие – Мн.: «ИВЦ Минфина», 2006. – 327с.
2. Волков В.П., Ильин А.И. – Экономика предприятия: Учебник, 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 520с.
3. Ильин А.И. – Экономика предприятия: Учеб. пособие, 2-е изд. испр. – М.: Новое знание, 2004. – 672с.
4. Колпина Л.Г. – Финансы предприятий: Учебник – Мн.: Выш. шк., 2003. – 336с.
5. Крум Э.В. – Экономика предприятий: Учеб. пособие – Мн.: Выш. шк., 2005. – 318с.
6. Левкович О.А. – Бухгалтерский учет: Учеб. пособие – Мн.: Амалфея, 2003. – 640с.
7. Мыцких Н.П. Оценка бизнеса и недвижимости / Курс лекций для системы дистанционного образования. Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – 2009. – 83 с.
8. Нехорошева Л.Н. – Экономика предприятия: Учеб. пособие, 3-е изд. Мн: Выш. шк. -2005. – 383с.
9. Савицкая Г.В. – Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2003, - 303с.
10. Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю. – Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 464с.
11. Суша Г.З. – Экономика предприятия: Учеб. пособие – М.: Новое знание, 2003. – 384с.
12. Ханкевич Л.А. – Финансы: Практ. Пособ. – Мн.: «Молодежное научное общество», 2002. – 139с.
13. Хрипач В.Я., Суша Г.З. – Экономика предприятия, 2-е изд. – Мн.: Экономпресс, 2001. – 464с.
14. Щербаков В. – Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 288с.
15. Инструкция по оценке рыночной стоимости предприятий. – Утверждено Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь 05.03.2004г. № 65.
16. Павловец В.В. – Введение в оценку стоимости бизнеса: Сайт «Корпоративный менеджмент» - www.cfin.ru.