**Расчетное задание**

**Методика выполнения расчетной работы**

**Во введении** расчетной работы излагается актуальность разрабатываемой темы исследования, определяется цель и задачи, которые ставятся для достижения поставленной в работе цели.

**Первая глава** расчетной работы (теоретическая часть) посвящена изучению конкретного теоретического аспекта оценочной деятельности. Например, в ней могут быть подробно рассмотрены виды и принципы оценки стоимости бизнеса, факторы, оказывающие влияние на оценку, этапы процесса оценки, методы оценки, практика оценочной деятельности за рубежом и т.д.

**Вторая глава** расчетной работы (практическая часть) выполняется на условном примере, приведенном в Приложении.

При выполнении второй главы возможно использование программы Project Expert для формирования финансовой модели бизнеса.

Расчетная работа заканчивается **заключением**, в котором отражаются результаты, достигнутые при решении задач, которые были поставлены во введении. Делаются выводы, формируются рекомендации.

**Приложение 1**

**Формирование финансовой модели кофейни и оценка**

**рыночной стоимости проектируемого бизнеса**

Планируется создать кофейню в одном из удаленных районов города N, где потребность в подобных заведениях существует, однако основное количество кофеен сосредоточено преимущественно в центральной части города.

Продолжительность проекта – 48 мес.

**Необходимые инвестиции**

Для небольшой кофейни на 7 столиков (28 посадочных мест) планируется арендовать помещение на первом этаже здания площадью в 60 м 2 . Ремонт помещения займет 3-4 месяца, стоимость затрат на ремонт составит ориентировочно 300 $/м 2 . Получение разрешительной документации с использованием услуг сторонней организации обойдется максимум в 1, 5 тыс. $ и займет 1 месяц. Согласование через посредника проекта с архитектурным надзором обойдется в 4 тыс. $. Стоимость аренды помещения под кофейню в рамках проекта принимаем в 850$/м 2 в год.

За самые дорогие квадратные метры в городе цены порой достигают $1 тыс. в год за квадратный метр. На окраинах - эти расходы как минимум в десять раз ниже – $100-150 за квадратный метр.

Оборудование и мебель (в том числе кофемашина, за $1 000 приобретаются в конце ремонта (Инвестиционный план).

**Исходные данные**

Каждой кофейне необходимы кофемолки – от $200 до $500, льдогенератор ($1000-1500) , а также смягчитель воды ($300-500) и холодильная витрина ($700-1500) .

К моменту начала работы кофейни, аккумулированные затраты на проект (разрешительная документация, ремонт, арендные платежи, закупка оборудования) составят 50 тыс. $.

**Динамика продаж**

В рамках проекта для моделирования оборота кофейни используем понятие продажи посадочного места или чека. Расчетное число чеков по мере «раскрутки» кофейни в течение четырех месяцев должно вырасти со 120 до 170 чеков в день. Число чеков за месяц рассчитываем, исходя из 30 дней в месяц/360 рабочих дней в год. Для определения оборота берем стоимость чека в сумме 7, 5 $ (посетитель должен оставить от $3 до $5 – такова сумма среднего чека в большинстве кофеен). Учитываем также в планируемом объеме продаж сезонность – летний спад в 25 %.

**Суммарные прямые издержки**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты на один чек приведены в таблице: Наименование  | Ед. измерения  | Цена, $  | Расход на один чек  | Суммарные прямые издержки, $  |
| Кондитерка  | шт.  | 0, 97  | 1  | 0, 97  |
| Сливки  | шт.  | 0, 06  | 1  | 0, 06  |
| Добавки  | шт.  | 0, 10  | 1  | 0, 10  |
| Кофе  | кг  | 25, 00  | 0, 007  | 0, 175  |
| Вода, сок  | (уп. )  | 0, 26  | 1  | 0, 26  |
| Всего  | 1, 565  |

**Потребность в закупках кофе в зернах.** В проекте потребуется затратить на приобретение зернового кофе, в зависимости от сезонного спроса, 560 – 890 $/месяц.

**Фонд оплаты труда** Средняя зарплата бариста – $100-200. Управляющему в кофейнях предлагают $200-300 плюс процент от оборота. Кондитеры в ресторанах получают $150-200. Планируется найм также барменов-официантов и посудомойки. Ведение отчетности будет поручено приходящему бухгалтеру. Ежемесячный ФОТ кофейни составит 1000-1500 $.

**Общие издержки**

Ежеквартально оплачивается аренда. На рекламу кофейни закладывается 3 % от объема продаж.

**Акционерный капитал**

Владелец вкладывает 30 тыс. $ в ремонт помещения и оплату аренды.

**Займы**

Вложенных владельцем средств не достаточно для покрытия затрат по проекту.

**Необходимо определить потребность в привлечении кредитных ресурсов для реализации проекта и оценить ожидаемую рыночную стоимость создаваемого бизнеса.**

**Приложение 2**

**Формирование финансовой модели кофейни и оценка**

**рыночной стоимости проектируемого бизнеса**

Планируется создать кофейню в одном из удаленных районов города N, где потребность в подобных заведениях существует, однако основное количество кофеен сосредоточено преимущественно в центральной части города.

Продолжительность проекта – 60 мес.

**Необходимые инвестиции**

Для небольшой кофейни на 5 столиков (20 посадочных мест) планируется арендовать помещение на первом этаже здания площадью в 60 м 2 . Ремонт помещения займет 3-4 месяца, стоимость затрат на ремонт составит ориентировочно 300 $/м 2 . Получение разрешительной документации с использованием услуг сторонней организации обойдется максимум в 1, 5 тыс. $ и займет 1 месяц. Согласование через посредника проекта с архитектурным надзором обойдется в 4 тыс. $. Стоимость аренды помещения под кофейню в рамках проекта принимаем в 850$/м 2 в год.

За самые дорогие квадратные метры в городе цены порой достигают $1 тыс. в год за квадратный метр. На окраинах - эти расходы как минимум в десять раз ниже – $100-150 за квадратный метр.

Оборудование и мебель (в том числе кофемашина, за $1 000 приобретаются в конце ремонта (Инвестиционный план).

**Исходные данные**

Каждой кофейне необходимы кофемолки – от $200 до $500, льдогенератор ($1000-1500) , а также смягчитель воды ($300-500) и холодильная витрина ($700-1500) .

К моменту начала работы кофейни, аккумулированные затраты на проект (разрешительная документация, ремонт, арендные платежи, закупка оборудования) составят 50 тыс. $.

**Динамика продаж**

В рамках проекта для моделирования оборота кофейни используем понятие продажи посадочного места или чека. Расчетное число чеков по мере «раскрутки» кофейни в течение четырех месяцев должно вырасти со 100 до 150 чеков в день. Число чеков за месяц рассчитываем, исходя из 30 дней в месяц/360 рабочих дней в год. Для определения оборота берем стоимость чека в сумме 7, 5 $ (посетитель должен оставить от $3 до $5 – такова сумма среднего чека в большинстве кофеен). Учитываем также в планируемом объеме продаж сезонность – летний спад в 25 %.

**Суммарные прямые издержки**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты на один чек приведены в таблице: Наименование  | Ед. измерения  | Цена, $  | Расход на один чек  | Суммарные прямые издержки, $  |
| Кондитерка  | шт.  | 0, 97  | 1  | 0, 97  |
| Сливки  | шт.  | 0, 06  | 1  | 0, 06  |
| Добавки  | шт.  | 0, 10  | 1  | 0, 10  |
| Кофе  | кг  | 25, 00  | 0, 007  | 0, 175  |
| Вода, сок  | (уп. )  | 0, 26  | 1  | 0, 26  |
| Всего  | 1, 565  |

**Потребность в закупках кофе в зернах.** В проекте потребуется затратить на приобретение зернового кофе, в зависимости от сезонного спроса, 500 – 800 $/месяц.

**Фонд оплаты труда** Средняя зарплата бариста – $100-200. Управляющему в кофейнях предлагают $200-300 плюс процент от оборота. Кондитеры в ресторанах получают $150-200. Планируется найм также барменов-официантов и посудомойки. Ведение отчетности будет поручено приходящему бухгалтеру. Ежемесячный ФОТ кофейни составит 1000-1500 $.

**Общие издержки**

Ежеквартально оплачивается аренда. На рекламу кофейни закладывается 3 % от объема продаж.

**Акционерный капитал**

Владелец вкладывает 30 тыс. $ в ремонт помещения и оплату аренды.

**Займы**

Вложенных владельцем средств не достаточно для покрытия затрат по проекту.

**Необходимо определить потребность в привлечении кредитных ресурсов для реализации проекта и оценить ожидаемую рыночную стоимость создаваемого бизнеса.**