

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)

Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор, ИП

_____/ А.И. Перовошиков /

« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/ Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

Разработка рекомендаций по совершенствованию финансово-хозяйственной
деятельности ИП «Перовошиков А.И.» (г. Кыштым Челябинской обл.)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 194. ВКР

Руководитель, д.э.н., профессор

_____/ В.Г. Мохов /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ-411

_____/ В.В. Фадеева /

_____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

_____/ К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Фадеева В.В. Разработка рекомендаций по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ИП «Первошиков А.И.» (г. Кыштым Челябинской обл.). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-411, 81 с., 10 ил., 20 табл., библиогр. список – 92наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и оценки эффективности мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя на основе данных, полученных в ходе анализа.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основы методики анализа финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства, использующих упрощённую систему налогообложения, методику стратегического анализа, теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает описание деятельности индивидуального предпринимателя, анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, разработку мероприятия по повышению эффективности деятельности организации, а также оценку предложенного проекта.

В результате проведенной работы был проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, выявлены узкие места предприятия. На основе полученных результатов анализа было предложено мероприятие, призванное повысить эффективность деятельности ИП Первошикова А.И. В ходе исследования также была оценена эффективность предложенного проекта. Он вполне может приносить высокий доход, поэтому проект является приемлемым.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	7
1.1 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей и организаций, использующих упрощённую систему налогообложения.....	7
1.2 Методика стратегического анализа организации	18
1.3 Теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта	22
2 ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ПЕРЕВОЩИКОВА А.И.	30
2.1 Характеристика объекта исследования.....	30
2.2 Стратегический анализ внешней и внутренней среды фирмы	36
2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования..	41
3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	55
3.1 Описание мероприятия по повышению эффективности деятельности ИП Перевощикова А.И.	55
3.2 Оценка эффективности реализации предложенного мероприятия	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Прайс-лист продукции ИП Перевощикова А.И.	80
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Примеры оформления тортов на заказ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Парные зависимостей сильных и слабых сторон внутренней среды, угроз и возможностей внешней среды предприятия ..	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Содержание и основные этапы методики анализа финансово- хозяйственной деятельности ИП и организаций на УСН	81

ВВЕДЕНИЕ

Малое предпринимательство по праву считается одной из важнейших рыночных форм хозяйствования, так как оно позволяет оптимизировать структуру экономики государства, создать реальную конкурентную базу, обеспечить финансовую и социальную стабильность в стране.

Субъекты малого предпринимательства должны оперативно реагировать на постоянно изменяющиеся условия функционирования, определяемые как поведением конкурентов, конъюнктурой товарных и денежных рынков, другими условиями окружающей социально-экономической среды, так и внутренней средой предприятия, что обуславливает значимость анализа финансово-хозяйственной деятельности как основы принятия оперативных управленческих решений.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что проблема грамотного и эффективного управления результатами финансово-хозяйственной деятельности является наиболее значимой в развитии малых предпринимательских структур. С помощью оценки и анализа финансово-хозяйственной деятельности организации можно сделать выводы о текущем положении дел на предприятии и своевременно принять меры по совершенствованию деятельности предприятия. В свою очередь, реализация разработанных мероприятий повысит эффективность деятельности организации.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ИП Перевощиков А.И. (кондитерский цех «Славура»).

Предметом исследования работы является финансово-хозяйственная деятельность ИП Перевощикова А.И.

Цель работы – разработка мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя на основе данных, полученных в ходе анализа, и оценка эффективности предложенного мероприятия.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы методики анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуальных предприятий и организаций, использующих упрощённую систему налогообложения; оценки эффективности инвестиционных проектов.

2. Дать характеристику объекта исследования – ИП Перевощикова А.И., и произвести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3. Разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности объекта исследования и рассчитать их эффективность.

Практическая значимость исследования заключается в улучшении финансово-хозяйственной деятельности ИП Перевощикова А.И. в результате осуществления предложенного мероприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей и организаций, использующих упрощённую систему налогообложения

Специфика процесса анализа деятельности индивидуальных предпринимателей (ИП) на упрощённой системе налогообложения (УСН) определяется особенностью ведения учёта хозяйственных операций и содержанием их отчётной документации. Такие предприятия имеют право не составлять бухгалтерскую отчётность, что делает невозможным осуществление полноценного анализа финансового состояния предприятия. Экономический анализ деятельности ИП на УСН предполагает изучение динамики результатов финансово-хозяйственной деятельности организации. Анализ осуществляется на основе данных:

1. Книги учета доходов и расходов.
2. Внутренних документов (товарные отчеты, инвентарные карточки по учету объектов основных средств, штатное расписание).
3. Статистической отчетности формы ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия».
4. Декларации по налогу.
5. Расчетов по авансовым платежам, по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование для лиц, производящих выплаты физическим лицам [32].

Задачами анализа финансово-хозяйственной деятельности ИП на УСН являются:

1. Оценка динамики дохода от реализации товаров (работ, услуг), величины полученной прибыли и факторов, их формирующих.

2. Оценка уровня эффективности хозяйствования, которого достигло предприятие, и финансовой отдачи результатов его хозяйственной деятельности.

3. Выявление и количественная оценка резервов увеличения сумм дохода, а также суммы полученной организацией прибыли.

4. Разработка мероприятий по использованию в обороте выявленных резервов оптимизации результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности ИП на УСН и основные этапы её осуществления приведены в приложении Г.

Существует два этапа анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий на УСН:

1. Анализ хозяйственной деятельности.
2. Анализ финансовых результатов [32].

Далее мы рассмотрим подробнее каждый из них.

Анализ хозяйственной деятельности изучает динамику:

- дохода от реализации продукции и ресурсов, которые были затрачены для его достижения;
- экономической отдачи средств, затраченных на формирование ресурсов (эффективности их использования в разрезе видов, а также в целом по предприятию).

Главными видами ресурсов, используемыми организацией в процессе хозяйственной деятельности, являются: материальные, товарные, трудовые ресурсы и материально-техническая база. В целях оценки их использования применяются интенсивные (качественные) и экстенсивные (количественные) показатели [32].

Интенсивные показатели отражают эффективность использования ресурсов и являются относительными величинами интенсивности. Экстенсивные

показатели, в свою очередь, характеризуют объем используемых ресурсов и выражаются в натуральных, трудовых или стоимостных единицах измерения.

Варьирование величины дохода, полученного в результате реализации товаров (продукции, работ, услуг) обусловлено совместным влиянием интенсивного и экстенсивного факторов.

Снижение интенсивности (эффективности) использования ресурсов приводит к потере доходов, а потребность в ресурсах при этом возрастает. Повышение интенсивности использования ресурсов способствует улучшению эффективности работы предприятия, поскольку в этом случае обеспечивается:

- вероятность роста дохода при неизменяющемся объёме ресурсов, что влечёт за собой увеличение прибыли;
- относительная экономия ресурсов на каждый рубль товарооборота, что является результатом опережающего роста суммы дохода от реализации товаров (работ, услуг) по сравнению с ростом ресурсов. Согласно принципу ресурсосбережения должно выполняться следующее условие: темп роста доходов от реализации товаров (работ, услуг) должен превышать темп роста рассматриваемого вида ресурса.

При рассмотрении трудовых ресурсов организации необходимо выяснить их состав по роли в процессе хозяйственной деятельности (в разрезе категорий работающих). Ключевой показатель, который характеризует структуру трудовых ресурсов на производственных предприятиях – это удельный вес работников производства в среднесписочной численности работающих ($d_{РП}$). На предприятиях торговли таким показателем является удельный вес торгово-оперативных работников в среднесписочной численности работающих ($d_{ТОП}$) [32].

Расчет этих показателей осуществляется по формулам (1.1) и (1.2):

$$d_{РП} = \frac{\bar{q}_{РП}}{\bar{q}} * 100\%, \quad (1.1)$$

$$d_{\text{ТОП}} = \frac{\bar{Ч}_{\text{ТОП}}}{\bar{Ч}} * 100\%, \quad (1.2)$$

где $\bar{Ч}_{\text{РП}}$ и $\bar{Ч}_{\text{ТОП}}$ – среднесписочная численность производственных и торгово-оперативных работников соответственно;

$\bar{Ч}$ – среднесписочная численность всех работников.

С целью обеспечения стабильности экономического развития производительность труда должна расти быстрее, чем расходы на заработную плату в расчете на одного работника (ЗП_р). Следовательно, должно выполняться следующее условие: темп роста производительности труда должен превышать темп роста расходов на оплату труда. Оптимальным считается соотношение 1 к 0,8. Оно гарантирует наиболее полную относительную экономию расходов на заработную плату. Если указанные пропорции в динамике не соблюдаются, то увеличение расходов на оплату труда на одного работающего признается экономически не обоснованным, провоцирующим их относительный перерасход [32].

Расходы на оплату труда (РОТ) на одного работающего рассчитываются по формуле (1.3):

$$\text{ЗП}_p = \frac{\text{РОТ}}{\bar{Ч}}, \quad (1.3)$$

Деятельность ИП – сложная система, и каждый её элемент оказывает влияние на функционирование всей системы в целом. Поэтому возникает необходимость комплексной оценки на базе системы частных интенсивных показателей. Их обобщение даст возможность оценить средний уровень эффективности использования ресурсов индивидуального предпринимателя.

В целях формирования комплексной оценки эффективности хозяйствования ИП на УСН в качестве частных показателей, которые отражают эффективность использования ресурсов организации, используются:

- материалоотдача;

- скорость обращения товаров;
- производительность труда;
- фондоотдача;
- нагрузка на 1 кв.м. торговой площади.

Использовать материалоемкость, время обращения товарных запасов и фондоёмкость в качестве частных показателей эффективности не рекомендуется. Их изменение воздействует на комплексный показатель эффективности хозяйствования в противоположном направлении по сравнению с частными показателями, которые характеризуют эффективность использования трудовых ресурсов и отдельных элементов материально-технической базы.

Частные показатели должны быть соразмерными между собой. С этой целью необходимо в качестве величин частных показателей использовать не их значения за отчетный и предшествующий (плановый) период, а относительные величины выполнения плана (степень выполнения плана) или относительные величины динамики (темп роста).

Проведенная в экономической литературе сравнительная характеристика выявила преимущественную целесообразность использования в практике оценки деятельности организаций двух моделей: метод средней арифметической и метод средней геометрической. Комплексные показатели, рассчитанные с помощью каждого из них, количественно отражают в обобщенном (усредненном) виде достигнутый уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Также они могут быть использованы как для комплексной оценки эффективности деятельности отдельно взятого хозяйствующего субъекта, так и для сравнительного анализа эффективности.

Комплексный показатель эффективности хозяйствования организации количественно отражает в усредненном (обобщенном) виде тот уровень эффективности хозяйственной деятельности, которого достигло предприятие [30].

Комплексный показатель эффективности хозяйствования методом средней арифметической находится по формуле (1.4):

$$КП_{ЭХ} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} = \frac{Тр_{С} + Тр_{ПТ} + Тр_{Ф} + Тр_{Н}}{4}, \quad (1.4)$$

где $КП_{ЭХ}$ – величина комплексного показателя эффективности хозяйствования;

X_i – значение степени выполнения плана (темпа роста) i -го частного показателя эффективности;

$Тр_{С}$ – темп роста скорости обращения товаров (при комплексной оценке эффективности хозяйствования производственной фирмы – темп роста материалоотдачи ($Тр_{М}$));

$Тр_{ПТ}$ – темп роста производительности труда;

$Тр_{Ф}$ – темп роста фондоотдачи;

$Тр_{Н}$ – темп роста нагрузки на 1 кв. м площади;

n – количество частных показателей эффективности.

При формировании экономической трактовки результатов анализа динамики эффективности деятельности ИП на УСН, необходимо придерживаться следующей последовательности действий:

1. Оценка динамики дохода от реализации на основе абсолютных и относительных показателей динамики.

2. Определение типа хозяйствования, в основе которого лежит расчёт долевого участия интенсивных факторов ($d_{ИФ}$) в приросте (уменьшении) доходов от реализации (формула (1.5)):

$$d_{ИФ} = \frac{(КП_{ЭХ} - 100\%)}{(Тр_{ДР} - 100\%)} * 100\% \quad (1.5)$$

3. Оценка динамики и вклада эффективности использования каждого вида ресурсов в общий уровень эффективности хозяйствования.

4. Формирование общей интерпретации результатов хозяйственной деятельности предприятия и обобщение выявленных резервов роста дохода от реализации.

Эффективность и результаты и хозяйственной деятельности – основные факторы, которые определяют финансовые результаты индивидуального предпринимателя на упрощённой системе налогообложения: на прибыль, с одной стороны, оказывает влияние доход от реализации товаров (работ, услуг), а с другой стороны – расходы, в том числе связанные с содержанием хозяйственных ресурсов [30].

Анализ финансовых результатов является вторым этапом анализа деятельности субъектов малого бизнеса на УСН.

Целью управления финансовыми результатами деятельности ИП является обеспечение преимущественного роста чистой прибыли по сравнению с ростом доходов. Для осуществления данной цели надлежит провести анализ финансовых результатов, целью которого является формирование объективной оценки их динамики в выявлении резервов максимизации прибыли. Для достижения данной цели следует решить следующие задачи:

1. Рассмотреть и оценить установившуюся направленность изменения финансовых результатов и результата хозяйственной деятельности организации в целях оценки её финансовой отдачи.

2. Оценить структуру формирования прибыли.

3. Провести количественную оценку резервов дальнейшего роста чистой прибыли.

4. Разработать рекомендации, которые будут направлены на вовлечение в оборот внутренних резервов дальнейшего роста рентабельности продаж и деятельности, выявленных в ходе анализа [32].

Финансовые результаты деятельности ИП на УСН оцениваются при помощи абсолютных и относительных показателей. Абсолютными показателями являются:

1. Прибыль по итогам деятельности предприятия за период. Она представляет собой общий финансовый результат деятельности организации. Величина прибыли определяется как сумма доходов от реализации товаров (работ, услуг) и внереализационных доходов, за вычетом расходов по реализации товаров (работ, услуг) и внереализационных расходов.

При этом в аналитических целях доходы и расходы ИП на УСН, следует разделять по данным Книги учета доходов и расходов на:

- доходы и расходы от реализации товаров (работ, услуг);
- внереализационные доходы и расходы.

Также выделяют прибыль от реализации товаров (работ, услуг). Она представляет собой финансовый результат основного вида деятельности предприятия и находится как разница между доходами и расходами от реализации товаров (работ, услуг). А сумма прибыли по итогам деятельности представляет собой сумму прибыли от реализации и внереализационных доходов за вычетом внереализационных расходов.

2. Чистая прибыль по итогам деятельности организации за период (ЧП). Она представляет собой конечный финансовый результат и находится как разница между величиной прибыли и суммой налога.

Для того, чтобы объективно оценить динамику финансовых результатов и их увязку с результатами хозяйственной деятельности ИП на УСН, производят расчёт следующих относительных показателей финансовых результатов предприятия:

а) рентабельность продаж (R_{Π}). Она представляет собой финансовую отдачу результатов деятельности организации, и показывает, какую долю прибыли от реализации получает предприятие с каждого рубля дохода (формула (1.6)):

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi P}{ДР} * 100\% \quad (1.6)$$

б) рентабельность предпринимательской деятельности ($R_{\text{ПД}}$). Данный показатель характеризует долю чистой прибыли предприятия по итогам деятельности за период, получаемой с каждого рубля дохода (формула (1.7)):

$$R_{\text{ПД}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ДР}} * 100\% \quad (1.7)$$

Положительной оценки заслуживает увеличение рассмотренных выше показателей в динамике, которое достигается в том случае, если рост абсолютных показателей прибыли превысит сумму дохода организации: темп роста чистой прибыли предприятия должен превышать темп роста дохода от реализации товаров (работ, услуг).

В случае, если данная динамика не выполняется, необходимо обратить внимание на причины этого [32].

На следующем этапе анализа формирования чистой прибыли по итогам деятельности ИП на УСН проводят оценку структуры формирования прибыли для того, чтобы оценить её качество и выявить те элементы, которые снижают возможности роста общей величины прибыли.

Для этого предлагается осуществлять вертикальный анализ формирования общего финансового результата ИП с применением относительных величин структуры в разрезе следующих элементов, формирующих прибыль организации:

- а) прибыли от реализации товаров (работ, услуг);
- б) сальдо внереализационных результатов.

Положительная оценка дается тогда, когда долевое участие прибыли от реализации составляет 70% и более в формировании общей прибыли по итогам деятельности предприятия. Сальдо внереализационных результатов должно дополнять финансовый результат основной деятельности предприятия, увеличивая, таким образом, прибыль по итогам деятельности [32].

После оценки динамики чистой прибыли и её составных частей определяют влияние тех факторов, которые спровоцировали её изменение. Для выражения взаимосвязи прибыли и данных факторов и в формализованном виде используют методы моделирования исходной факторной модели прибыли (формулы (1.8) и (1.9)):

$$\text{ЧП} = \text{П} - \text{Н} = \text{ПП} + \text{ВРД} - \text{ВРР} - \text{Н} \quad (1.8)$$

$$\text{ПП} = \frac{\text{ДР} * \text{Rп}}{100\%} \quad (1.9)$$

Применяя метод удлинения, чтобы преобразовать показатель рентабельности продаж (Rп), получим формулу (1.10):

$$\text{ПП} = \frac{\text{ДР} \left(\frac{\text{ДР} - \text{РР}}{\text{ДР}} \right)}{100\%} = \frac{\text{ДР} (1 - \text{УРР})}{100\%} \quad (1.10)$$

Подставив полученное выражение в формулу (1.8), получаем конечную факторную модель следующего вида (формула (1.11)):

$$\text{ЧП} = \frac{\text{ВР} (1 - \text{УРР})}{100\%} + \text{ВРД} - \text{ВРР} - \text{Н}, \quad (1.11)$$

где $\Delta \text{УРР}$ – изменение за период уровня расходов по реализации, который определяется по формуле (1.12):

$$\text{УРР} = \frac{\text{РР}}{\text{ДР}} * 100\% \quad (1.12)$$

Следовательно, на чистую прибыль по итогам периода влияют следующие факторы:

- изменение доходов от реализации;
- изменение среднего уровня расходов;
- внереализационные доходы;
- внереализационные расходы;
- налоговые платежи.

Для расчёта влияния двух первых факторов применяется метод абсолютных разниц, а для последних трёх используется приём сравнения. Важно помнить, что второй, четвертый и пятый факторы оказывают обратно пропорциональное влияние на результативный показатель.

Систематизация результатов анализа динамики финансовых результатов деятельности ИП, имеющих внереализационные доходы и расходы, осуществляется в аналитических таблицах.

Методика анализа финансовых результатов ИП на УСН, не имеющих внереализационные доходы и расходы, отличается от рассмотренной выше. Её особенности обусловлены тем, что на чистую прибыль в таком случае оказывают влияние только три фактора: доходы от реализации товаров (работ, услуг), расходы от реализации товаров (работ, услуг) и сумма налога [30].

Именно поэтому осуществление анализа структуры формирования общего финансового результата является нецелесообразным, а в рамках факторного анализа чистой прибыли по итогам деятельности на неё оценивается влияние следующих факторов:

- а) изменение доходов от реализации товаров (работ, услуг);
- б) изменение среднего уровня расходов от реализации товаров;
- в) налоговые платежи.

Для определения влияния перечисленных факторов применяется метод абсолютных разниц. При этом необходимо учитывать тот факт, что величина

влияния второго фактора оценивается с учетом корректировки на размер налоговых платежей в бюджет (ставку налога). Следовательно, расчет влияния изменения уровня расходов по реализации товаров (работ, услуг) на чистую прибыль по итогам деятельности производится по формуле (1.13):

$$\Delta\text{ЧП} (Y_{\text{PP}}) = \frac{-(\Delta Y_{\text{PP}} * ДР_1)(1-0,15)}{100\%} \quad (1.13)$$

После проведения аналитического исследования производится обобщение упущенных возможностей максимизации чистой прибыли по итогам деятельности за период, а также разрабатываются рекомендации по вовлечению выявленных резервов в оборот, которые должны иметь практически пригодный характер [32].

1.2 Методика стратегического анализа организации

Одним из важных компонентов стратегического управления является стратегический анализ, заключающийся в исследовании внешней и внутренней сред организации. Одними из самых традиционных методов являются STEP-анализ, SWOT-анализ. Далее рассмотрим подробнее каждый из них.

STEP-анализ организации – это, безусловно, один из наиболее доступных и традиционных методов диагностики элементов внешней среды, опосредованно влияющих на организацию, который представляет собой исследование ключевых элементов макросреды фирмы. К ним относят экономические, политические, социальные, технологические факторы. Оценка данных факторов производится по четырем направлениям:

1. Опасность или возможность воздействия на фирму определенного фактора оценивается значками «-» – отрицательное воздействие, «+» – положительное воздействие определенного фактора на деятельность организации.
2. Вероятность проявления фактора оценивается по балльной шкале – от 0,1 до 1.

3. Важность фактора или события оценивается баллами от 1 до 10.
4. Влияние фактора на организацию определяют, умножая друг на друга три предыдущих показателя [84].

В целях получения более реалистичных, достоверных оценок желательно опросить несколько экспертов (менеджеров, специалистов, сотрудников организации) и взять за основу среднюю арифметическую [37].

STEP-анализ позволяет исследовать как отдаленные, так и ближайшие факторы внешней среды, оказывающие влияние на организацию. Следует внимательно отнестись ко всем силам, всем компонентам макросреды и микросреды предприятия. Не стоит упускать из внимания ни один, даже самый незначительный элемент. Возможно, именно в нем скрывается реальная угроза или великолепная возможность для осуществления бизнеса.

Однако данный метод имеет определенные недостатки. В частности, он довольно субъективен и не может претендовать на абсолютную непогрешимость. Именно поэтому необходимо проводить комплексный стратегический анализ, применяя разные методы диагностики среды организации [84].

Форма STEP-анализа представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Форма STEP-анализа

События/факторы	Опасность или возможность	Вероятность проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на фирму
Социальные факторы				
Технологические факторы				
Экономические факторы				
Политические факторы				

Полученные результаты PEST-анализа помогут создать наглядное представление о политических, экономических, социальных и технологических аспектах внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании.

В результате комплексного изучения внешнего окружения компании, дополненного всесторонним анализом ресурсов, способностей и ключевых компетенций фирмы, которые образуют ее внутреннюю среду, рождается общее понимание того, как следует выстраивать и реализовывать стратегию рыночного присутствия компании. Соответствующий инструмент стратегического анализа, называемый SWOT-анализом, суммирует ключевые особенности внешней среды и внутренних способностей фирмы, которые наиболее важны для формирования ее стратегии. SWOT-анализ определяет, насколько сильные (strengths) и слабые (weaknesses) стороны фирмы соотносятся и способны справиться с внешними возможностями (opportunities) и угрозами (threats). По первым буквам этих 4-х сторон внешней и внутренней среды деятельности компании и образована аббревиатура SWOT [37]. Схема SWOT-анализа представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1– схема SWOT-анализа организации

Результаты SWOT-анализа обобщаются в виде матрицы из четырех полей, каждое из которых включает перечень явлений, которые характеризуют возможности, угрозы, а также сильные и слабые стороны в работе компании. Развёрнутое представление параметров SWOT-анализа включает в себя уже

восемь полей: дополнительные четыре поля образуются за счет исследования эффектов, возникающих на пересечении возможностей и сильных сторон, возможностей и слабых сторон, угроз и сильных сторон, угроз и слабых сторон деятельности фирмы [22].

Затем нужно рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии организации:

1. Поле «СИВ» – сила и возможности. В отношении этих пар нужно разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон предприятия, чтобы получить отдачу от возможностей, возникших во внешней среде.

2. Поле «СИУ» – сила и угрозы. Для этих пар стратегия выстраивается таким образом, чтобы при помощи появившихся возможностей попробовать преодолеть имеющиеся у предприятия слабости.

3. Поле «СЛВ» – слабость и возможности. Здесь стратегия организации должна предусматривать использование силы предприятия для устранения угроз.

4. Поле «СЛУ» – слабость и угрозы. Для тех пар, которые расположены на этом поле, предприятие должно выработать такую стратегию, которая позволила бы ему избавиться от слабостей и попытаться предотвратить нависшие над ним угрозы [84].

Для того, чтобы применение методологии SWOT оказалось успешным, нужно не только уметь вскрывать угрозы и возможности, но и попробовать оценить их с точки зрения того, насколько важным для предприятия является учёт в стратегии его поведения каждой из выявленных возможностей и угроз.

SWOT-анализ демонстрирует возможность движения организации к клиентам, производителям, возможности интеграции и диверсификации. Предприятие может осуществлять плавное движение вверх и создать новые торговые марки для различных сегментов [37].

Сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с рыночными угрозами и возможностями предоставит возможность ответить на такие вопросы, касающиеся дальнейшего развития организации, как:

1. Каким образом мы можем воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны организации?
2. Какие слабые стороны фирмы могут мне этому воспрепятствовать?
3. При помощи каких сильных сторон предприятия можно нейтрализовать существующие угрозы?
4. Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами организации, следует больше всего опасаться?

Для сопоставления условиям рынка возможностям организации используется видоизмененная матрица SWOT-анализа.

1.3 Теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта

Эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая соответствие результатов инвестиционного проекта целям и интересам его участников. Основная задача - выяснить и убедительно обосновать, что реализация инвестиционного проекта полезна, выгодна или, наоборот, нерациональна по тем или иным причинам [29].

Оценка эффективности инвестиций представляет собой наиболее ответственный этап в процессе принятия инвестиционных решений. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала и темпы развития предприятия. Объективность и всесторонность оценки в значительной мере определяются использованием современных методов проведения оценки эффективности инвестиционных проектов[54].

Существует два вида методов оценки инвестиционных проектов: простые методы и методы дисконтирования. Простые (статистические) методы позволяют

достаточно быстро и на основании простых расчетов произвести оценку экономической эффективности. Такие методы служат инструментом грубой оценки проекта, их недостаток - допущение равной значимости доходов и расходов, относящихся к различным промежуткам времени. Для устранения этого недостатка переходят к динамическим методам.

Динамическими (дисконтированными) методами оценки эффективности инвестиционных проектов являются методы, основанные на операции дисконтирования денежных потоков. Дисконтирование - это процедура приведения разновременных денежных поступлений и выплат к единому моменту времени. Динамические показатели они позволяют устранить недостатки, присущие статическим методам [58]. Простые показатели эффективности и формулы их расчёта:

1. Чистый доход (netvalue, NV) – накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период [21]. Показатель чистого дохода рассчитывается по формуле (1.14).

$$NV = \sum_{t=0}^T CF_t - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (1.14)$$

где CF_t – недисконтированный денежный поток t -го периода;

I – инвестиции t -го периода;

T – горизонт расчёта проекта.

Проект является приемлемым, когда $NV > 0$.

2. Норма прибыли (accountingrateofreturn, ARR) – средняя величина прибыльности проекта [50]. Вычисляется по формуле (1.15).

$$ARR = \frac{\sum CF_t/n}{\sum I_t} * 100\%, \quad (1.15)$$

где n – горизонт расчета.

Значение этого показателя должно быть больше ставки дисконтирования, тогда проект является приемлемым.

3. Недисконтированный период окупаемости (paybackperiod, PB) – период возврата инвестиций; время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока. Показатель рассчитывается по формуле (1.16).

$$PB = \frac{\sum I_t}{\sum CF_t / n} \quad (1.16)$$

Проект приемлем в случае, если $PB < T$.

4. Индекс доходности (PI) – это относительный показатель эффективности инвестиционного проекта, который рассчитывается по формуле (1.17).

$$PI = \frac{NV}{I} + 1 \quad (1.17)$$

Если $PI > 1$, то проект следует принять, если $PI < 1$, то проект не следует рассматривать, если $PI = 1$ – проект не имеет ни прибыли, ни убытков, он самоокупаемый [21].

Оценки, полученные с помощью статических методов, не отражают реальных возможностей инвестиционных проектов. Для устранения этого недостатка переходят к динамическим методам.

Для расчета дисконтированных показателей необходимо знать величину ставки дисконтирования. Она может быть рассчитана по полной формуле Фишера (формула (1.18)) [85]:

$$(1+r) = (1+R_m)(1+j)(1+R), \quad (1.18)$$

где r – ставка дисконтирования;

R_m – минимальная реальная доходность (ставка рефинансирования);

R – премия за риск;

j – уровень инфляции.

Далее рассмотрим дисконтированные показатели эффективности и формулы их расчёта:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), или чистая приведённая (текущая) стоимость (netpresentvalue, NPV). Этот показатель определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых ими в течение расчетного периода. ЧДД отражает прогнозную оценку прироста экономического потенциала предприятия после окончания проекта с точки зрения текущего (настоящего) момента времени [40, 85]. Показатель NPV находится по формуле (1.19):

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (1.19)$$

где CF_t – денежный поток за t-й период;

I_t – суммарные приведенные инвестиционные затраты;

T – горизонт планирования.

Если $NPV > 0$, то проект следует принять; $NPV < 0$ – проект принимать не следует; $NPV = 0$ – принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка [24].

2. Дисконтированный индекс доходности (DPI). Этот показатель отражает длительность периода, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта [85]. Дисконтированный индекс доходности находится по следующей формуле (1.20):

$$DPI = 1 + \frac{NPV}{\sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (1.20)$$

3. Дисконтированный период окупаемости (DPB) – срок, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта, рассчитывается по формуле (1.21):

$$DPB = \frac{\left(\frac{\sum I}{(1+r)^t}\right)}{\frac{\sum CF_t}{N}} \quad (1.21)$$

Такой подход позволяет оценить рискованность проекта: чем меньше период окупаемости, тем проект менее рискованный.

4. Внутренняя норма доходности (IRR, ВНД) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т.е. NPV = 0.

Нахождение IRR сложнее, чем определение предыдущих показателей. Здесь необходимо найти корень нелинейного уравнения. Формулы для его расчета не существует. Но существуют методы нахождения корней нелинейных уравнений – метод хорд, касательных, комбинированный метод и др. Необходимо подобрать такой коэффициент дисконтирования, при котором ЧДД=0. Графически решение представлено на рисунке 1.2[40].

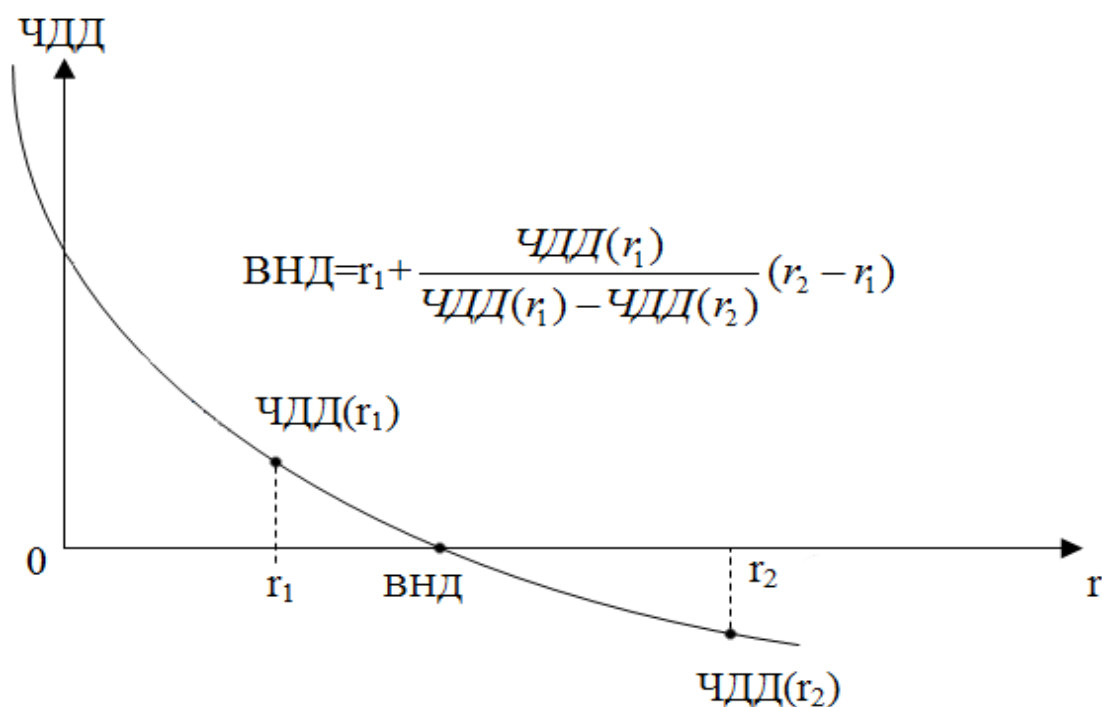


Рисунок 1.2– Определение внутренней нормы доходности методом линейной интерполяции

Если известны $\text{ЧДД}(r_1) > 0$ и $\text{ЧДД}(r_2) < 0$, то ВНД можно оценить приблизительно методом хорд (по формуле, представленной на рисунке 1.2). Точки $[r_1, \text{ЧДД}(r_1)]$ и $[r_2, \text{ЧДД}(r_2)]$ соединяются прямой линией, а точка пересечения с осью абсцисс определяет величину внутренней нормы доходности.

Нахождение величины IRR при помощи способа, описанного выше, является довольно трудоёмким, а полученное значение является приближённым. Для того чтобы как можно точнее определить величину ЧДД, можно воспользоваться программой MicrosoftOfficeExcel. Расчет показателя внутренней нормы доходности производится при помощи финансовых формул ЧПС (чистая приведённая стоимость) и ВСД (внутренняя ставка доходности).

IRR отражает максимальную стоимость ресурсов, привлекаемых для реализации проекта. Организация должна принимать инвестиционные проекты, которые дают возможность получить доходность выше стоимости источников финансирования.

Если $IRR > СК$, то проект следует принять; $IRR < СК$ – проект следует отклонить; $IRR=СК$, то проект самоокупаемый (не прибыльный и не убыточный). $СК$ – это стоимость капитала или процентной ставки, по которым оплачиваются привлекаемые в компанию ресурсы.

5. Чистая терминальная стоимость (NTV) – это наращенные чистые доходы на конец периода. Вычисляем показатель по формуле (1.22) [46].

$$NTV = \sum CF(t) * (1 + r)^{t-k} - I * (1 + r)^{t-k}, \quad (1.22)$$

где k – анализируемый период.

Условия принятия проекта на основе критерия NTV такие же, как и NPV.

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) – скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности. Показатель вычисляем по формуле 1.23 [46].

$$MIRR = \left(\frac{\sum_{t=0}^T R_t(1+r)^{T-t}}{\sum_{t=0}^T Z_t(1+r)^{-t}} \right)^{\frac{1}{T}} - 1, \quad (1.23)$$

где R_t – приток денежных средств от инвестиционной деятельности;

Z_t – отток денежных средств от инвестиционной деятельности.

Критерий приемлемости: $MIRR > R$.

Осуществление проекта является экономически целесообразным при выполнении следующих условий (1,24):

$$NPV > 0$$

$$IRR > \text{Стоимость капитала}$$

$$DPB < T$$

$$DPI > 1 \quad (1.24)$$

$$NTV > 0$$

MIRR>R

Вывод: В первом разделе выпускной квалификационной работы была рассмотрена методика анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей и организаций, использующих упрощённую систему налогообложения. Также была изучена методика стратегического анализа организации. В первой главе работы были рассмотрены теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта, изучены недисконтированные и дисконтированные показатели оценки эффективности, выявлены критерии их приемлемости (нормативы).

2 ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ПЕРЕВОЩИКОВА А.И.

2.1 Характеристика объекта исследования

Характеристику предприятия осуществим по следующим пунктам:

1. Информация о регистрации предприятия и его реквизиты.

В данной работе объектом исследования является ИП Перовощиков А.И – кондитерский цех «Славура».

Дата государственной регистрации предприятия – 12 июля 2002 г. (на основании ОГРНИП, выданного межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области). Дата постановки на учёт организации – 24 июля 2002 г.

Основной вид деятельности предприятия – производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения (ОКВЭД 2 код 10.71).

Дополнительными видами деятельности объекта исследования являются:

а) производство сухарей, печенья и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения (ОКВЭД 2 код 10.72);

б) торговля розничная кондитерскими изделиями в специализированных магазинах (ОКВЭД 2 код 47.24.2);

в) деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания (ОКВЭД 2 код 56.29);

г) торговля розничная незамороженными продуктами, включая напитки и табачные изделия, в неспециализированных магазинах (ОКВЭД 2 код 47.11.2);

Организация, рассматриваемая в данной работе, относится к категории малых предприятий. Основной целью её функционирования является получение прибыли.

Ниже в таблице 2.1 представлены реквизиты организации.

Таблица 2.1 – Реквизиты ИП Перовщиков А.И.

Организационно-правовая форма	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица
Юридический адрес и фактическое месторасположение	456870, Челябинская область, город Кыштым, улица Фрунзе, 1
ИНН	741301386820
ОГРНИП	304741309900117
ОКПО	0129298778
ОКАТО	75434000000
Телефоны	+7 (35151) 41021, 41019 (Дирекция), +7 (35151) 41020 (Отдел сбыта)
@-mail	http://slavura.ru/

2. Организационная структура фирмы

Организационная структура предприятия – линейная. Она представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ИП Перовщикова А.И.

Линейные организационные структуры, как правило, используются в низовых производственных звеньях и на малых предприятиях, обычно на начальных этапах их жизненного цикла [23].

Организационная структура кондитерского цеха «Славура» довольно простая, что обусловлено относительно небольшим количеством сотрудников (на предприятии работают 48 человек) и малыми размерами фирмы. Структура предприятия и его подразделений определяется организацией самостоятельно.

Обязанности сотрудников организации представим в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Обязанности сотрудников И.П. Перовщиков А.И.

Должность	Обязанности
1) Директор	<ul style="list-style-type: none"> –общий контроль деятельности предприятия; –заключение договоров с поставщиками; –определение сегментов рынка; –руководство цехом; –финансирование деятельности цеха; –проведение рекламных кампаний
2) Бухгалтер	<ul style="list-style-type: none"> –учёт финансовых документов; –подготовка финансовой отчётности; –расчёты с бюджетом; –исчисление налогов; –начисление заработной платы работникам
3) Менеджер по запуску сырья	<ul style="list-style-type: none"> –работа с поставщиками (подбор, контроль); –приём сырья; –работа с документами по сырью и материалам; –мониторинг цен на сырьё
4) Кондитер	<ul style="list-style-type: none"> –изготовление готовых кондитерских изделий и полуфабрикатов, сопутствующих продуктов (кремов, сиропов) с соблюдением технологических карт; –нанесение съедобных изображений на поверхности кондитерских изделий; –контроль времени выполнения и качества заказов;

	–подача заявок на необходимое сырьё
--	-------------------------------------

Окончание таблицы 2.2

Должность	Обязанности
5) Менеджер по продажам	<ul style="list-style-type: none"> – ведение клиентской базы; – консультация о товаре; – составление ТТН (товарно-транспортных накладных)
6) Технолог	<ul style="list-style-type: none"> – проработка технологических и калькуляционных карт; – организация рабочего процесса: приём входного сырья, учёт и контроль расхода сырья, поддержание контактов с поставщиками, расчёт сырья на сменный заказ, учёт остатков, контроль за работой смены, обучение и управление персоналом кондитерского производства; – ведение отчетности и текущей документации; организация производственной санитарии; – участие в разработке мероприятий по реконструкции производства, участие в проверке технического состояния оборудования, оптимизация загрузки производственных мощностей, проведение инвентаризации – разработка и внедрение новых рецептов, отработка инновационных технологий выпечных полуфабрикатов

Основные функции и возложенные на персонал обязанности определены в должностных инструкциях, составленных руководителем.

3. Краткая история создания и развития организации.

Согласно пункту 1 статьи 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации физическое лицо – Перевошиков Андрей Иванович приобрёл статус индивидуального предпринимателя с момента его государственной регистрации – 12.07.2002 г. на основании ОГРНИП № 304741309900117, выданного межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области.

ИП Перевошиков А.И. начал свою деятельность в 2003 г. За четырнадцать лет своего существования штат сотрудников с шести человек увеличился в восемь

раз. Сотрудники предприятия регулярно повышают свой профессиональный уровень, по возможности посещают различные выставки и семинары.

Первоначально организация выпускала небольшое количество кондитерских изделий и продавала их только в магазинах г. Кыштыма. Так как продукция фирмы имела хороший спрос, то предприятие стало выходить на новые рынки и расширять ассортимент продукции.

В августе 2004 г. был создан участок заказных тортов. По желанию клиента торты могут быть любой формы, украшены надписью или изображением. Также организация осуществляет доставку заказных тортов до фирменных магазинов, а в Челябинске – даже до дверей дома заказчика.

В феврале 2006 г. был открыт фирменный магазин, где была представлена в полном объёме вся продукция цеха.

4. Описание выпускаемой продукции, доля рынка.

В городе Кыштыме расположены два фирменных магазина предприятия. Доставка продукции осуществляется также в фирменные магазины Челябинска, Снежинска, ВерхнегоУфалея, Каслей, Озёрска и Аргаяша, Свердловскую область.

В настоящее время предприятие выпускает около 50 видов тортов. Многие из них получили названия в честь произведений Павла Петровича Бажова, русского и советского революционера, писателя, фольклориста, публициста, журналиста, получившего известность как автор уральских сказов [52]. Приведём в пример некоторые названия тортов: «Серебряное копытце», «Огневушка», «Хозяйка медной горы», «Малахитовая шкатулка», «Иванко». С прайс-листом тортов предприятия можно ознакомиться в приложении А.

Помимо тортов предприятие производит различные виды бисквитных рулетов, пирожных и пирогов. Также предприятие создаёт индивидуальные торты от 1 кг за 2-3 дня на заказ из нежных сливок и вкусной мастики без ГМО и пальмового масла, осуществляет их доставку по городу Кыштыму и в ближайшие города: Челябинск, Озерск, Снежинск. Это могут быть тематические, фигурные торты на день рождения, юбилеи, День Победы, 8 марта, 23 февраля, день всех

влюбленных, Новый год, свадьбу, детские утренники и многое другое. Примеры заказных тортов представлены в приложении Б.

Особенности тортов «Славура»:

а) качественные. Красивое оформление и приятные вкусовые сочетания делают эти торты особенными;

б) безопасные. Торты изготавливаются из качественного сырья, поэтому они не содержат ГМО и пальмового масла;

в) низкокалорийные. Производитель заменил масляный крем взбитыми сливками, благодаря чему эти торты подходят даже тем, кто на диете;

г) многообразные. Если у вас есть своя идея торта, или вы выбрали наполнение для него, то кондитеры создадут желанный торт;

д) недорогие. Современное оборудование позволяет снизить издержки производства. Поэтому торты выгодно отличаются невысокими ценами [31].

Продукция кондитерского цеха «Славура» имеет сертификаты ЕАС (европейского соответствия), зарегистрированный товарный знак.

Далее рассмотрим долю конкуренции на рынке кондитерских изделий по городу Кыштыму. Помимо объекта исследования в городе осуществляют предприятия ИП Гармс С.А. и ООО «Русские пряники». Также конкурентами предприятия являются такие организации, как ОАО "Первый хлебокомбинат", производящее кондитерские изделия под торговыми марками Ravela, Fantel, Мой и ОАО "Хлебпром", производящее торты торговых марок Mirel, Усладов. В процентном соотношении их доли на рынке представлены на рисунке 2.2.

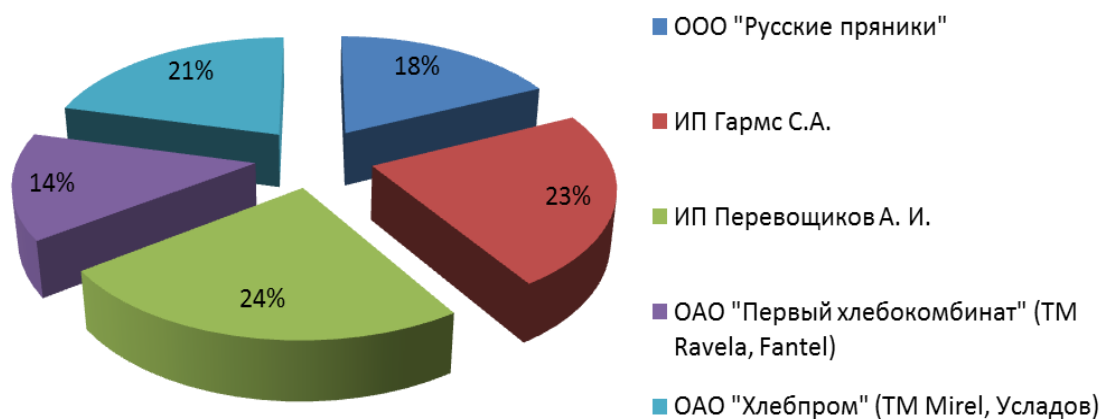


Рисунок 2.2 – Доли рынка предприятий по продаже кондитерских изделий ИП Перовощиков А.И. (кондитерский цех «Славура») успешно функционирует в нынешних рыночных условиях, его продукция пользуется устойчивым спросом.

За годы работы предприятие сформировало свой круг постоянных клиентов и надёжных, проверенных поставщиков. Имея надёжные связи с клиентами, компания имеет возможность планировать свою работу на более длительный срок. В свою очередь, качественное планирование обеспечивает лучшую организацию работы, лучший сервис из-за большей ритмичности производственного и торгового процесса, отсутствия авралов.

2.2 Стратегический анализ внешней и внутренней среды фирмы

1. СТЕП-анализ индивидуального предпринимателя Перовощикова А.И. представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – СТЕП-анализ предприятия ИП Перовощиков А. И.

События/факторы	Опасность или возможность	Вероятность проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на фирму
Социальные факторы				

События/факторы	Опасность или возможность	Вероятность проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на фирму
1. Сезонность спроса на продукт (в праздники продажи вырастают в 7-8 раз, а падение продаж обычно происходит летом).	–	0,4	4	–1,6
2. Любовь к сладкому. Россияне тратят на сладости 2,5-3 % от своих доходов, опережая население европейских стран.	+	0,6	6	–3,6
3. Пропаганда здорового образа жизни (покупка продукции здорового	–	0,3	3	–0,9
4. Изменения вкусов, предпочтений потребителей.	–	1	8	–8

Окончание таблицы 2.3

События/факторы	Опасность или возможность	Вероятность проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на фирму
Социальные факторы				
5. Увеличение численности населения.	+	0,3	2	0,6
6. Репутация предприятия, узнаваемость марки.	+	0,7	7	4,9
Технологические факторы				
1. Развитие технологий производства, хранения, транспортировки.	+	1	8	8
2. Технологически стандарт качества.	–	1	8	–8
3. Разработка, внедрение новых товаров.	+	0,8	7	5,6
4. Усиление контроля качества.	–	1	9	9
Экономические факторы				
1. Экономический кризис в России.	–	0,8	8	–6,4
2. Повышение уровня инфляции.	–	0,9	8	–7,2

3. Снижение уровня доходов населения.	–	0,7	6	– 4,2
4. Высокий уровень конкуренции.	–	0,8	8	– 6,4
5. Увеличение стоимости сырья.	–	0,7	7	– 4,9
6. Сбои в поставке.	–	0,9	9	– 8,1
7. Высокие ставки по кредитам.	–	0,4	8	– 3,2
Политические факторы				
1. Сертификация продукции.	–	1	10	– 10
2. Государственное регулирование цен на продукты.	–	0,2	2	0,4
3. Налоговая политика.	–	1	10	– 6,4
4. Торговая политика.	+	0,6	5	3
5. Изменения законодательства.	+	0,7	6	4,2

Главными социальными факторами, оказывающими наибольшее влияние, являются изменение предпочтений и вкусов потребителей, а также репутация предприятия. Следовательно, необходимо постоянно проводить мониторинг предпочтений покупателей, вводить новинки и убирать из ассортимента товары, не пользующиеся спросом, это поможет предотвратить резкое снижение объема продаж. Также важно поддерживать репутацию предприятия на высоком уровне путём улучшения качества производимой продукции.

Главными технологическими факторами, оказывающими наибольшее влияние, являются развитие технологий производства, хранения, транспортировки и усиление контроля качества. Важно быть в курсе всех нововведений различной техники и технологий и внедрять их на предприятии по мере необходимости и возможности. Также необходимо располагать: показателями (техническими параметрами, стандартами), которые характеризуют качество продукции; средствами и методами контроля проверки качества; техническими средствами для проведения испытаний; причинами возникновения брака или дефектов и условий их устранения для контроля качества производимой продукции.

Главным экономическим фактором, оказывающим наибольшее влияние, является сбой в поставке. Нужно работать с надёжными, проверенными поставщиками, которые точно к сроку обеспечат предприятие всем, что необходимо для производства продукции.

Главным политическим фактором, оказывающим наибольшее влияние, является налоговая политика. Важно отслеживать изменения налогового законодательства и вовремя оплачивать налоги в бюджет.

2. Далее мы проведём SWOT-анализ для ИП Перевощиков А. И. (кондитерского цеха «Славура»). Перечень сильных и слабых сторон, возможностей и угроз предприятия представлен в матрице 2.4.

Таблица 2.4 – Матрица SWOT-анализа ИП Перевощиков А. И.

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Популярность продукции среди населения. 2. Доступные цены на продукцию, гибкая ценовая политика. 3. Широкий ассортимент. 4. Изготовление продукции на заказ. 5. надёжные связи с поставщиками и клиентами. 6. Репутация производителя качественной продукции.	1. Отсутствие активной рекламной деятельности. 2. Мало инновационных внедрений в производство, большинство товаров производятся по традиционным рецептурам. 3. Низкая скорость запуска новинок в производство. 4. Отсутствие чётких целей и стратегий развития предприятия. 5. Отсутствие системы исследования рынка и продвижения продукции.
Возможности	Угрозы
1. Выход на новые рынки/сегменты рынка. 2. Появление и возможность	1. Изменение потребностей и вкуса потребителей, повышение требований к качеству продукции.

использования новых технологий. 3. Увеличение числа потенциальных потребителей. 4. Экономический рост (повышение платежеспособности граждан и организаций). 5. Расширение производственной линии.	2. Инфляция. 3. Рост цен на основное сырье. 4. Снижение уровня доходов населения. 5. Возможность появления новых конкурентов. 6. Повышение налоговых ставок.
--	--

Для разработки стратегии в рамках выделенных полей формируются парные зависимости. Только после формирования парных зависимостей возможна выработка соответствующих стратегий развития организации. Сформированные парные зависимости сильных и слабых сторон внутренней среды, угроз и возможностей внешней среды предприятия представлены в приложении В.

На основании данных таблиц 2.4 и В 1 предложим возможные стратегии развития предприятия (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Определение возможных стратегий развития предприятия на основании сформированных парных зависимостей

Название поля матрицы	Вырабатываемые стратегии
«Силы и возможности»	Увеличение объемов производства. Вывод на рынок нового товара.
«Силы и угрозы»	Разработка и проведение рекламной кампании. Расширение ассортимента.
«Слабости и возможности»	Вывод на рынок нового товара.
«Слабости и угрозы»	Вывод на рынок нового товара. Снижение издержек.

Сильные и слабые стороны предприятия, которые были обозначены в ходе проведенного анализа, дают возможность спланировать необходимые изменения в деятельности предприятия. Слабые стороны фирмы необходимо по возможности минимизировать, базируясь, прежде всего, на имеющихся сильных сторонах. Поддержка сильных сторон, усиление позиции позволит не только

улучшить имидж компании в будущем, но и увеличить количество потребителей, а, следовательно, и позволит увеличить потенциальную валовую прибыль в будущем. Менеджмент предприятия по результатам проведенного анализа сможет акцентировать внимание и усилия по развитию сильных сторон компании и устранению негативных факторов, оперативное руководство и стратегическое планирование позволят избежать возникающих угроз и использовать все возможности, появляющиеся во внешнем окружении [84].

2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования

В данном подразделе мы осуществим анализ ИП Перевощикова в 2 этапа.

На первом этапе мы рассмотрим динамику дохода от реализации продукции, а также ресурсов, используемых для его достижения, для объекта исследования: товарных, материальных, трудовых ресурсов и материально-технической базы. Рассчитаем экономическую отдачу средств, вложенных в формирование ресурсов (эффективность их использования) в разрезе видов и в целом по организации. Анализ осуществим в несколько шагов. На первом шаге оценим эффективность использования товарных и материальных ресурсов. На втором – трудовых. На третьем шаге определим эффективность материально-технической базы и торговых площадей предприятия. Затем рассчитаем комплексные показатели эффективности хозяйствования за рассматриваемые периоды. Результаты расчетов представлены в таблицах 2.6 – 2.9.

Этапы анализа хозяйственной деятельности ИП Перевощикова А. И.:

1. На первом шаге проанализируем эффективность использования товарных и материальных ресурсов предприятия (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Основные показатели эффективности использования товарных и материальных ресурсов предприятия за 2014-2016 годы

Показатель	Факти-	Факти-	Факти-	Абсолютное изменение	Темп роста, %
------------	--------	--------	--------	----------------------	---------------

	чески за 2014 г.	чески за 2015 г.	чески за 2016 г.	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Доход от реализации продукции, тыс.	19 581,86	19 702,37	19 825,71	120,51	123,34	100,62	100,63
2. Материальные затраты, тыс. руб.	4 718,56	4 761,13	4 817,87	42,57	56,74	100,90	101,19
3. Материалоотдача, руб. (стр.1/стр.2)	4,15	4,14	4,12	-0,01	-0,02	99,72	99,44
4. Средняя стоимость товарных запасов,	195,49	201,02	189,86	5,53	-11,16	102,83	94,45
5. Скорость обращения товаров, тыс. руб.	100,17	98,01	104,42	-2,16	6,41	97,85	106,54

У ИП Перевощикова А.И. довольно низкая стоимость товарных запасов. Это объясняется тем, что предприятие производит скоропортящуюся продукцию и быстро её реализует. В основном величину товарных запасов организации формируют товары длительного хранения, которые производятся или приобретаются предприятием.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдалось сокращение оборачиваемости товаров на 2,15 % при росте средней стоимости товарных запасов на 5,53 тыс. руб. В 2016 г. по сравнению с 2015 выявлено ускорение оборачиваемости товаров: скорость обращения товарных запасов увеличилось на 6,54 %, что указывает на улучшение ассортимента товаров, продаваемых в магазинах. Вместе с тем указанное ускорение товарооборачиваемости происходило на фоне сокращения среднего размера товарных запасов на 11,16 тыс. руб. Это предопределило образование упущенных возможностей дальнейшего роста дохода от реализации товаров в размере 1 093,79 тыс. руб. $(-11,16 * 98,01)$

Как в 2015, так и в 2016 году мы можем наблюдать рост материальных затрат и сокращение темпов роста материалоотдачи, что свидетельствует о снижении эффективности использования материальных ресурсов индивидуального предпринимателя.

2. Теперь проанализируем эффективность использования трудовых ресурсов ИП Перевощикова А.И. Для анализа важными категориями работников будут являться следующие: служащие (управленческий персонал), торгово-оперативный и производственный. Результаты расчетов представлены ниже в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов организации за 2014-2016 годы

Показатель	Фактически за 2014 г.	Фактически за 2015 г.	Фактически за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Доход от реализации продукции, тыс. руб.	19581,86	19 702,37	19 825,71	120,51	123,34	100,62	100,63
2. Среднесписочная численность работников (Ч _{ср}),	47	46	48	0	2	97,87	104,35
– в т. ч. служащих (управленческий персонал), чел.	11	12	13	1	1	109,09	108,33
– в т. ч. торгово-оперативных работников, чел.	19	17	19	-2	2	89,47	111,76

– в т. ч. производственных работников, чел.	17	17	16	0	-1	100	94,12
3. Удельный вес служащих в Ч _{ср} , %	23,40	26,09	27,08	2,68	1	111,46	103,82
4. Удельный вес торгово-оперативных работников в Ч _{ср} , %	40,43	38,46	37,04	-1,97	-1,42	95,14	96,31
5. Удельный вес производственных работников в Ч _{ср} , %	36,17	42,31	40,74	6,14	-1,57	116,97	96,29
6. Средняя выработка 1-го работника, тыс. руб.	416,64	428,31	413,04	11,68	-15,28	102,8	96,43

Окончание таблицы 2.7

Показатель	Факти- чески за 2014 г.	Факти- чески за 2015 г.	Факти- чески за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
7. Средняя выработка 1-го служащего, тыс.	1 780,17	1 641,86	1 525,05	-138,30	-116,81	92,23	92,89
8)Средняя выработка 1-го торгово- оперативного	1 030,62	1 158,96	1 043,46	128,34	-115,5	112,45	90,03
9)Средняя выработка одного производственного работника, тыс. руб.	1 151,87	1 158,96	1 239,11	7,09	80,14	100,62	106,92

10) Расходы на оплату труда всего, тыс. руб.	653,77	679,88	765,12	26,11	85,24	103,99	112,54
– в т.ч. на одного работника, тыс. руб.	13,91	14,78	15,94	0,87	1,16	106,25	107,85

За исследуемый период отмечается снижение эффективности использования трудовых ресурсов, что выражено в увеличении выработки на одного работающего на 2,8 % в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и её сокращение на 3,69 % в 2016 г. по сравнению с 2015 г. при изменившейся структуре рабочей силы. При этом в разрезе категорий работников в обоих периодах наибольшее абсолютное отрицательное отклонение выявлено у служащих (управленческого персонала) – 138,3 и 116,81 тыс. руб. соответственно.

Вместе с тем в качестве негативной тенденции следует отметить экономически необоснованную динамику расходов на оплату труда за последний период, проявлением которой стало опережающее увеличение их суммы в расчете на одного работающего, в то время как производительность труда уменьшилась за последний период. Темпы роста расходов на оплату труда превышают темпы роста производительности труда. В результате руководство организации допустило относительный перерасход средств по заработной плате в сумме 75, 86 тыс. руб. ($765,12 - 679,88 * 0,9643$).

Таким образом, предпринимателю для повышения эффективности хозяйственной деятельности необходимо рассмотреть вопрос обеспечения равномерности распределения обязанностей между работниками и заинтересовать их в более производительном труде или сократить количество сотрудников, если это является целесообразным.

3. На следующем шаге анализа хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя Перевощикова А.И. (кондитерского цеха «Славура») мы проведём оценку эффективности использования материально-технической базы предприятия. Результаты расчётов представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Основные показатели эффективности использования материально-технической базы и торговых площадей фирмы за 2014-2016 годы

Показатель	Фактически за 2014 г.	Фактически за 2015 г.	Фактически за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Доход от реализации продукции, тыс.	19 581,86	19 702,37	19 825,71	120,51	123,34	100,62	100,63
2. Торговая площадь, кв. м	165	180	180	15	0	109,09	100
3. Нагрузка на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.(стр.1/стр.2)	118,68	109,46	110,14	-9,22	0,69	92,23	100,63

Окончание таблицы 2.8

Показатель	Фактически за 2014 г.	Фактически за 2015 г.	Фактически за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
4. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	18 189,41	18 582,76	18 626,38	393,35	43,62	102,16	100,23
5. Фондоотдача, руб. (стр.1/стр.4)	1,08	1,06	1,06	-0,02	0	98,49	100,39

В 2015г. по сравнению с 2014 наблюдалось снижение темпа роста нагрузки на 1 кв. м торговой площади на 7,23 %, а в 2016 г. по сравнению с 2015 годом выявлено увеличение нагрузки на 1 кв. м торговой площади на 0,63 %, что говорит о повышении интенсивности загруженности торговых площадей. Эффективность использования основных фондов при изменении их размера на 393,35 и 43,62 тыс. руб. за периоды обусловило снижение фондоотдачи на 1, 51%

в 2015 году по сравнению с 2014 годом, и увеличение этого показателя на 0,39 % в 2016 году по сравнению с 2015. Это свидетельствует о повышении эффективности использования материально-технической базы индивидуального предпринимателя Перевощикова А.И.

Мы рассмотрели динамику доходов от реализации продукции, а также ресурсов, используемых для его достижения, а также рассчитали экономическую отдачу средств, вложенных в формирование ресурсов.

Далее рассчитаем комплексные показатели эффективности хозяйствования за рассматриваемые периоды для ИП Перевощикова А. И. Сведём в таблице 2.9 показатели, используемые для расчёта коэффициентов, рассчитанные ранее.

Таблица 2.9 – Данные для расчёта комплексных показателей эффективности хозяйствования предприятия за 2014-2016 годы

Показатель	Фактически за 2014 г.	Фактически за 2015 г.	Фактически за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Доход от реализации продукции, тыс.	19 581,86	19 702,37	19 825,71	120,51	123,34	100,62	100,63
2. Материалоотдача	4,15	4,14	4,12	-0,01	-0,02	99,72	99,44
3. Скорость обращения товаров (Эс), тыс. руб.	100,17	98,01	104,42	-2,16	6,41	97,85	106,54

4. Средняя выработка одного работника (Эпт), тыс. руб.	416,64	428,31	413,04	11,68	-15,28	102,8	96,43
5. Нагрузка на 1 кв. м торговой площади (Эн), тыс. руб.	118,68	109,46	110,14	-9,22	0,69	92,23	100,63
6. Фондоотдача (Эф), руб.	1,08	1,06	1,06	-0,02	0	98,49	100,39
7. Комплексный показатель эффективности хозяйствования (Кпэх), % (Эм + Эс + Эпт + Эн + Эф)/5	-	-	-	-	-	98,22	100,69

Динамику эффективности хозяйствования ИП Перевощикова А. И. за 2014-2015 гг., а также за 2015 – 2016 гг. представим на рисунке 2.3.

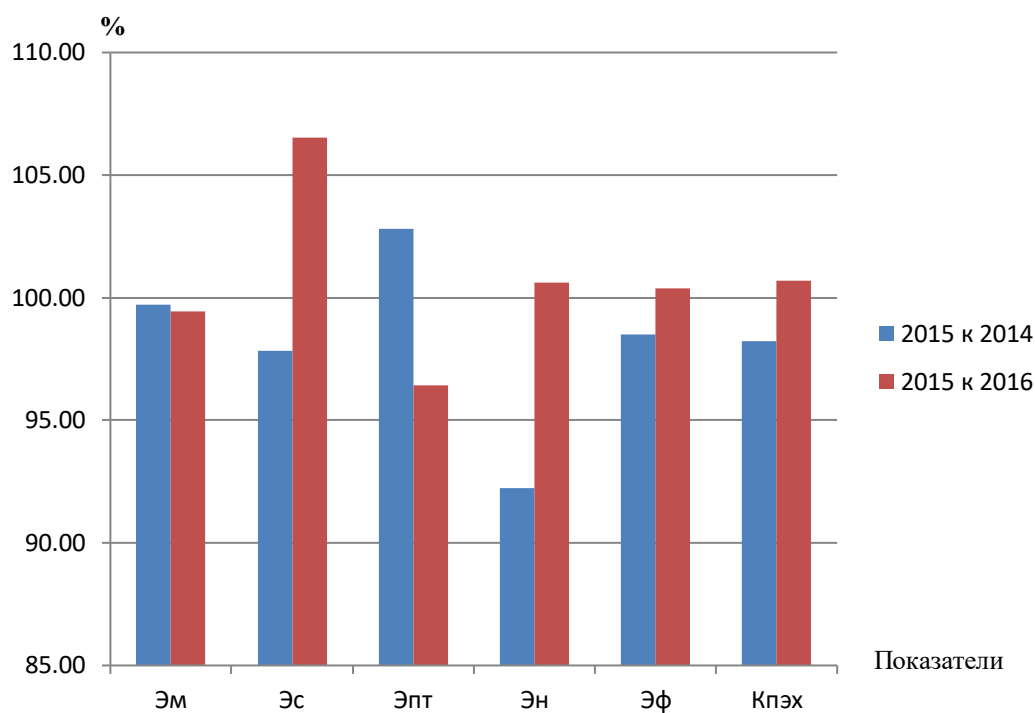


Рисунок 2.3 – Динамика эффективности хозяйствования индивидуального предпринимателя Перовощикова А. И. за 2014 – 2016 гг.

Данные таблицы 2.3 свидетельствуют об улучшении эффективности хозяйственной деятельности организации в 2016 г. по сравнению с прошлыми периодами. Так, комплексный показатель эффективности хозяйствования в 2016-2015 гг. составил 100,79 %, а в 2014-2015 – 98,22 %.

Сумма доходов в 2016 г. по сравнению с фактическими данными 2015 года выросла на 0,63 %, что составило 123,34 тыс. руб., что характеризует собой увеличение масштабов деятельности объекта исследования.

Далее мы определим тип хозяйствования объекта исследования, в основе которого лежит расчет долевого участия интенсивных факторов ($d_{ИФ}$) в приросте (снижении) доходов от реализации товаров:

$$d_{ИФ(2015-2014 \text{ гг.})} = \frac{(98,22\% - 100\%)}{(100,62\% - 100\%)} * 100\% = -287,1\%$$

$$d_{ИФ(2016-2015 \text{ гг.})} = \frac{(100,69\% - 100\%)}{(100,63\% - 100\%)} * 100\% = 109,52\%$$

Тип развития индивидуального предпринимателя Перовощиков А.И. в 2015-2014 гг. – экстенсивный. Оценка хозяйственной деятельности является неудовлетворительной: интенсивность использования ресурсов снижается, прирост дохода от реализации продукции достигнут за счет роста объема ресурсов, что негативно отражается на прибыли, обуславливая экономически необоснованный рост расходов.

Тип развития ИП Перовощикова А.И. в 2016-2015 гг. – преимущественно интенсивный. Оценка хозяйственной деятельности позитивная: прирост дохода от реализации главным образом обусловлен повышением интенсивности

использования ресурсов, что положительно отражается на прибыли, обуславливая относительную экономию расходов.

На втором этапе осуществим анализ финансовых результатов объекта исследования.

Индивидуальный предприниматель Перевощиков А.И. (кондитерский цех «Славура») не имеет внереализационных доходов и расходов, поэтому чистая прибыль организации находится под воздействием лишь трех факторов: доходов от реализации продукции, расходов от её реализации и суммы исчисленного налога.

Анализ показателей финансовой деятельности предприятия, которые непосредственно зависят от динамики эффективности хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя Перевощикова А.И. представлены ниже в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ИП

Показатель	Фактически за 2014 г.	Фактически за 2015 г.	Фактически за 2016 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Доход от реализации продукции, тыс. руб.	19 581,86	19 702,37	19 825,71	120,51	123,34	100,62	100,63
2. Расходы по реализации продукции, тыс. руб.	18 024,59	18 267,47	18 376,93	242,88	109,46	101,35	100,60

3. Уровень расходов по реализации продукции, (стр.2/стр.1)*100%	92,05	92,72	92,69	0,67	-0,02	100,73	99,97
4. Прибыль от реализации, тыс. руб. (стр1-стр2)	1 557,27	1 434,9	1 448,78	-122,37	13,88	92,14	100,97
5)Сумма налога, тыс. руб.	233,59	215,24	217,32	-18,36	2,08	92,14	100,97
6)Чистая прибыль по итогам деятельности, тыс.	1 323,68	1 219,67	1 231,46	-104,01	11,80	92,14	100,97
7)Уровень рентабельности предпринимательской деятельности	6,76	6,19	6,21	-0,57	0,02	91,58	100,34

Далее произведём расчет влияния факторов на изменение чистой прибыли по итогам деятельности ИП Перевощикова А.И. за 2014-2016 гг. Расчёт представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Расчёт влияния факторов на изменение чистой прибыли по итогам деятельности индивидуального предпринимателя за 2014-2016 гг.

Показатель	Методика расчёта	Величина влияния, тыс. руб.	
		2015 к 2014	2016 к 2015
1. Увеличение дохода от реализации продукции	$\Delta ДР * R_{пдо} \setminus 100\%$	8,15	7,64

2. Изменение уровня расходов по реализации продукции	$-(\Delta Y_{PP} * DP_1):100% * 0,85$	-112,16	4,16
3. Итого изменение чистой прибыли по итогам деятельности	$\Delta ЧП (DP) + \Delta ЧП (Y_{PP})$	-104,01	11,80

В 2015 г. наблюдается сокращение доли чистой прибыли по итогам деятельности на 7,86% по сравнению с 2014 г. Абсолютная величина чистой прибыли по итогам деятельности сократилась на 104,01 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 7,86%.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. возросшие масштабы хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя сопровождаются соответствующей финансовой отдачей, что выражено в приросте доли чистой прибыли по итогам деятельности в совокупном доходе на 0,02%. При этом абсолютная величина чистой прибыли по итогам деятельности увеличилась на 11,8 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 0,97%. Данная позитивная тенденция в динамике финансовых результатов была предопределена незначительным уменьшением доли расходов на продажу в совокупном доходе по реализации, т.е. сокращением уровня расходов на 0,02%. Это обеспечило прирост чистой прибыли по итогам деятельности с учетом уплаченного налога на 4,16 тыс. руб., что составляет 29,97% от общего ее прироста за год ($4,16/13,88 * 100%$).

Другим фактором, способствующим росту конечного финансового результата деятельности индивидуального предпринимателя, является увеличение масштабов торговой деятельности (рост дохода по реализации товаров на 0,81% увеличил финансовый результат на 7,64 тыс. руб.).

Вывод: В второй главе выпускной квалификационной работы была представлена подробная характеристика объекта исследования – ИП Перовощикова А.И. – кондитерского цеха «Славура»: рассмотрены реквизиты предприятия, изучена его организационная структура, приведена краткая история

создания и развития, а также представлено описание производимой продукции. В этой главе также был осуществлён стратегический анализ внутренней и внешней среды организации (PEST- и SWOT-анализ). PEST-анализ помог создать наглядное представление о политических, экономических, социальных и технологических аспектах внешней среды предприятия, которые могут повлиять на стратегию компании, а также выявить степень влияния каждого фактора на организацию. SWOT-анализ вскрыл сильные и слабые стороны фирмы, а их сопоставление с рыночными угрозами и возможностями предоставило возможность ответить на вопросы, касающиеся дальнейшего развития организации. На основании полученных данных были предложены возможные стратегии для дальнейшего развития предприятия.

Также в этой главе был проведён анализ деятельности ИП Перовщикова А.И. (кондитерского цеха «Славура»). Следует сказать, что эффективность его финансово-хозяйственной деятельности за 2016 год возросла по сравнению с предыдущими годами. Проведённый анализ показал, что в деятельности предприятия имелись упущенные возможности роста конечного финансового результата в 2016 г. Их возникновение связано с:

1. Уменьшением среднегодовой стоимости товарных запасов. Это произошло по причине их несвоевременного пополнения, а также несоответствием их объема запросам потребителей. Всё это предопределило резерв роста дохода в размере 1 606,93 тыс. руб., а чистой прибыли по итогам деятельности на сумму 99,47 тыс. руб. ($1\ 606,93 * 6,19:100\%$).

2. Экономически необоснованным ростом расходов на оплату труда работников предприятия. В связи с этим руководство организации допустило относительный перерасход средств по заработной плате работников, который составил 64,42 тыс. руб.

Следовательно, для того, чтобы повысить эффективность хозяйственной деятельности кондитерского цеха «Славура», предприятию нужно обратить своё

внимание на имеющиеся резервы роста конечного финансового результата. В нашем случае необходимо:

а) оптимизировать формирование товарных фондов индивидуального предпринимателя. С этой целью торгово-оперативному персоналу необходимо оперативно отслеживать данные о движении товарных запасов по каждой товарной позиции, на основании чего менеджер сможет точно в срок сформировать товарный заказ у поставщиков;

б) рассмотреть вопрос обеспечения равномерности распределения обязанностей между сотрудниками предприятия и заинтересовать их в более производительном труде, либо же сократить количество сотрудников, если это является целесообразным.

3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Описание мероприятия по повышению эффективности деятельности ИП Перовощикова А.И.

В целях повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации предлагается осуществить высвобождение численности специалистов при внедрении программного продукта «Контур. Эльба».

Электронный бухгалтер является оптимальным решением для малого бизнеса. Один из таких сервисов – «Контур. Эльба» – был создан компанией «СКБ Контур» в 2010 году, а уже сейчас его услугами пользуются почти триста тысяч организаций.

«Контур. Эльба» – это специальный веб-сервис для предпринимателей и ООО на УСН, ЕНВД или патентной системе налогообложения. Данный сервис помогает вести бизнес и сдавать всю необходимую отчётность через интернет. Для работы с программным продуктом не нужно быть бухгалтером. Эльба подскажет, что и когда нужно делать. Сервис имеет следующие возможности:

1. Документы для бизнеса за минуту. Создавайте договоры, счета, акты, накладные, счета-фактуры в «Эльбе». Держите доходы и расходы под контролем. Работайте с мобильного устройства через приложение для Android или iOS.

2. Сдача отчетности в налоговую. Формируйте всю необходимую отчётность и сдавайте её через Интернет. Сервис понятным языком расскажет, как это сделать и напомнит о сроках сдачи отчетности.

3. Работа с банком. Откройте расчетный счет прямо из «Эльбы». Получите эксклюзивные условия обслуживания в банках-партнерах. Оцените удобство интеграции Контура и интернет-банка Альфа-Банка, банка Modulbank, банка «Точка» и банка Тинькофф.

4. Ведение учета товаров. Следите за историей движения товара на складе. С легкостью формируйте складские документы: акт приемки, акт списания, отчет о рознице, авансовый отчет.

5. Расчёты с сотрудниками. Рассчитывайте зарплаты, налоги и страховые взносы. Отчитывайтесь за ваших сотрудников в налоговую, пенсионный фонд и ФСС.

6. Организация совместной работы. Многопользовательский режим позволит нескольким сотрудникам работать в рамках одной учетной записи [15].

Сервис «Контур. Эльба» способствует росту количества предпринимателей в России. Некоторые бухгалтеры считают, что этот программный продукт гораздо удобнее и лучше своих конкурентов, поскольку упрощаются дела не только у субъектов малого предпринимательства, но и у самих бухгалтеров.

Помимо главного бухгалтера на предприятии (объекте исследования) работают три специалиста-бухгалтера. Предлагается сократить количество работников бухгалтерии на одного сотрудника и приобрести веб-сервис «Контур. Эльба». Оптимизационные процессы внутри самой организации, предусматривающие снижение издержек на предприятии, могут являться основанием для сокращения численности определенных категорий персонала.

Проведение данного мероприятия поможет существенно снизить расходы на заработную плату, так как с этим программным продуктом организации будет достаточно иметь одного главного бухгалтера и двух бухгалтеров, ведь работа с сервисом очень проста и понятна.

Ознакомиться с сервисом можно до оплаты, так как есть возможность временного ограниченного бесплатного доступа. Для ознакомительных целей предоставляется пробный период «Триал» длительностью один месяц с момента активации. При этом на указанный срок предоставляются функциональные возможности отправки отчетности в ФНС, ПФР и ФСС через интернет. Пробный

период «Триал» не предоставляется в рамках предложения для обслуживания нескольких организаций [92].

Данное мероприятие позволит оптимизировать формирование товарных фондов объекта исследования, повысить производительность труда в результате сокращения численности работников, а также снизить расходы на оплату труда, повысив тем самым прибыль организации. Всё это окажет положительное влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя Перевощикова А.И. Плюс ко всему у предприятия появится возможность в дальнейшем нанимать на работу сотрудников с небогатым опытом работы или с полным его отсутствием, в том числе молодых специалистов, что позволит организации на первых порах экономить на их заработной плате благодаря сервису «Контур. Эльба».

3.2 Оценка эффективности реализации предложенного мероприятия

В данном подразделе выпускной квалификационной работы мы проведём оценку эффективности предложенного проекта, который заключается в приобретении программного продукта «Контур. Эльба» от компании «СКБ Контур» и увольнении одного сотрудника бухгалтерии.

Оценку эффективности мероприятия проведём в несколько этапов. Горизонт планирования для нашего инвестиционного проекта – 5 лет.

На первом этапе оценки определим величину недисконтированных и дисконтированных денежных потоков, ожидаемых к получению в результате осуществления предложенного нами мероприятия. Для начала рассчитаем расходы на осуществление данного проекта. С этой целью рассмотрим прайс-листы веб-сервиса «Контур. Эльба», цены на тарифы которого представлены ниже в таблицах 3.1 и 3.2 [33].

Таблица 3.1 – Цены на услуги для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с 1.01.2017 г.

Срок действия тарифного плана	Стоимость тарифных планов, руб.		
	Эконом	Бизнес	Премиум
3 месяца	1 500	3 500	5 000
12 месяцев	3 900	9 000	14 000

Таблица 3.2 – Цены на тариф «Премиум» – предложение для обслуживания нескольких организаций с 1.01.2017 г.

Срок действия	Стоимость с учётом количества организаций на обслуживании, руб.							
	2	3	4	5	10	20	50	100
3 месяца	7 500	10 500	12 500	15 000	22 500	36 000	66 000	105 000
12 месяцев	30 000	35 000	40 000	44 000	65 000	103 000	190 000	250 000

Так как бухгалтерия ведёт учёт ещё одного ИП помимо объекта исследования, то мы выберем тариф – «Премиум» – предложение для обслуживания нескольких организаций с учётом количества двух организаций на обслуживании. Следовательно, использование программного продукта «Контур. Эльба» обойдётся организации в 30 000 руб. в первый год. Расходов на обучение бухгалтеров не планируется, так как на сайте «СКБ Контур» представлены обучающие видео для ознакомления с веб-сервисом «Контур. Эльба». Расходов на установку тоже не предвидится, так как работа в программе происходит в онлайн режиме в сети Интернет.

В целях планирования цен на программный продукт в последующие периоды были изучены прайс-листы веб-сервиса за предыдущие годы [33]. Для тех организаций, которые уже пользуются данным сервисом и планируют делать это в дальнейшем (продлевать тариф), компания «СКБ Контур» разрабатывает специальные цены. Они существенно ниже тех, которые действуют для предприятий, впервые зарегистрировавшихся в сервисе. Это позволяет нам

предположить, что цены за использование тарифа «Премиум» (предложения для обслуживания нескольких организаций) в последующие периоды будут увеличиваться на 30% ежегодно. Результаты расчётов приведём в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Предполагаемые изменения цен в последующие годы на тариф «Премиум» – предложение для обслуживания двух организаций

Год	2017	2018	2019	2020	2021
Стоимость тарифного плана, руб.	30 000	39 000	50 700	65 910	85 683

Организация «СКБ Контур» периодически проводит различные акции. В 2017 году компания поддерживает тех предпринимателей, с момента регистрации которых прошло менее 3-х месяцев. Такие организации могут пользоваться сервисом бесплатно на протяжении целого года [33].

Также «СКБ Контур» время от времени предоставляет возможность воспользоваться специальными промокодами тем ИП, с момента регистрации которых прошло более трёх месяцев. К примеру, на данный момент действует промокод 3238, который необходимо вводить при регистрации в сервисе. Он позволяет оценить работу сервиса «Контур. Эльба» в течение 30 дней совершенно бесплатно, а в случае его оплаты получить ещё 3 месяца бесплатно. Для этого нужно зарегистрироваться в сервисе и оплатить любой тариф [57].

Если ИП Перевощиков А.И. начнёт пользоваться сервисом «Контур. Эльба», то он получит право на его бесплатное пользование в течение 5 месяцев (2 месяца бесплатно, плюс квартал в подарок).

Далее мы рассчитаем затраты, которые понесёт предприятие в связи с увольнением работника.

При расторжении трудовых договоров с работниками в случае оптимизации расходов на персонал, в зависимости от ситуации, большинство работодателей выбирают одно из трех оснований:

- а) по сокращению штата;
- б) в связи с ликвидацией организации в целом или отдельных филиалов;

в) по соглашению сторон[77].

Для нашей ситуации подходят первое и третье основание. Если сравнивать именно эти две причины для расторжения трудового контракта, то они довольно схожи и обладают как рядом преимуществ, так и рядом недостатков. Поэтому нельзя с полной уверенностью сказать, какое из оснований для увольнения является предпочтительней.

Увольнение по сокращению штата относится к увольнениям по инициативе работодателя и считается менее «уважаемым основанием» для прекращения трудовых отношений, чем увольнение по согласию сторон. Сокращению штата подлежат сотрудники со средней и невысокой производительностью труда, квалификацией или те, в чьих услугах предприятие уже не нуждается. Потенциальные работодатели об этом знают, и это может снизить процент успеха сокращённого работника на собеседованиях в будущем [78].

Поэтому можно предположить, что увольнение по согласию сторон устроит как работника, так и работодателя. Этот способ прекратить трудовые отношения зарекомендовал себя как самый выгодный для обеих сторон трудовых правоотношений, и, соответственно, наименее конфликтный.

Порядок увольнения по согласию сторон может регулироваться специальным соглашением об увольнении, в котором подробно расписаны все условия аннулирования трудового договора и гарантии, которые будут предоставлены работнику в этом случае (пособия, компенсации) [76].

Выплата компенсации при увольнении по соглашению сторон не является обязательной. Трудовой кодекс РФ «молчит» на тему того, что при увольнении по соглашению сторон необходимо выплачивать какое-либо пособие. Но при отсутствии такой выплаты увольнение по данному основанию становится бессмысленным. Стороны сами могут установить размер компенсации. Его

следует установить в коллективном или трудовом договоре, или же в соглашении о расторжении трудового договора.

При этом нет необходимости начислять НДФЛ и страховые взносы на компенсацию, если сумма компенсации не превышает три средних месячных заработка сотрудника [46, 53].

При увольнении по соглашению сторон положен следующий перечень выплат:

1. Обязательные (предусмотренные трудовым законодательством и не зависящие от соглашения, к которому пришли стороны относительно условий увольнения):

а) заработок, который выплачивается за отработанные, но не оплаченные рабочие дни в месяце, на который приходится увольнение;

б) предусмотренные трудовым договором и локальными НПА премии, надбавки, бонусы;

в) компенсация за отпуск. Оплачивается в тех случаях, когда лицо частично либо полностью не воспользовалось правом на дни отпуска, положенные ему исходя из отработанного у нанимателя времени;

г) оплата периодов временной нетрудоспособности. Выплачивается, если в месяце, на который приходится дата увольнения, сотрудник находился на больничном, и этот период ему ещё не оплатили.

2. Дополнительные (предусмотренные соглашением) – выходное пособие (компенсация, «отступные»). Выплачивается, если оно установлено договорённостью сторон (либо трудовым соглашением или локальными НПА) [16].

Предполагаемая дата увольнения сотрудника – 31.07.17 г. При этом работник уже получит заработную плату за последний отработанный месяц, а также премию, предусмотренную трудовым договором. Компенсации за отпуск не предусмотрено, так как сотрудник уже воспользовался правом на отпуск в этом году. Поэтому предприятие выплатит работнику только выходное пособие.

Предположим, что в договоре об увольнении стороны согласятся на размер отступных, равный 15 000 руб.

Теперь рассчитаем величину доходов, полученных от реализации предложенного проекта, которыми будет выступать величина сэкономленной заработной платы.

Зарплата бухгалтера в месяц составляет 20 000 руб. Уральский коэффициент равен 15%. Ежеквартальная премия составляет 30% от оклада. Необходимо также учесть экономию по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды. Они составляют 20 % от заработной платы на одного сотрудника, так как ИП, пользующиеся УСН могут совершать обязательные выплаты во внебюджетные фонды по страховым пониженным тарифным ставкам 20% [71].

Далее рассчитаем доходы, предполагаемые к получению в течение четырёх будущих периодов и сведём результаты расчётов в таблицу 3.4. При этом предположим, что величина заработной платы работника будет увеличиваться на 5 % каждый год.

Таблица 3.4 – Доходы организации, предполагаемые к получению в будущем

Год	Оклад (за месяц), тыс. руб.	Величина заработной платы за год, тыс. руб.	Прибавка за год (с учётом уральского коэффициента), тыс. руб.	Премия за год, тыс. руб.	Страховые взносы за год, тыс. руб.	Итого, тыс. руб.
2017	20 000	100 000	15 000	12 075	20 000	147 075
2018	22 000	252 000	37 800	30 360	50 400	370 560
2019	24 200	264 600	39 690	33 396	52 920	390 606
2020	26 620	277 830	41 675	36 736	55 566	411 806
2021	29 282	291 722	43 758	40 409	58 344	434 233

При высвобождении одного специалиста предприятие будет вынуждено поднять заработную плату остальным бухгалтерам, так как у них расширится круг

обязанностей. Поэтому предположим, что 30% от заработка бывшего сотрудника будет выплачиваться оставшимся работникам. Следовательно, эта часть доходов (30%) перейдет в расходы предприятия от реализации проекта, а 70% - в доходы (таблица 3.5).

Представим величины планируемых доходов и расходов от реализации предложенного нами мероприятия по улучшению деятельности индивидуального предпринимателя Перевощикова А.И. в совокупности по периодам в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Итоговые доходы и расходы от реализации предложенного мероприятия по улучшению деятельности

Год	Доходы, руб.	Расходы, руб.
2017	102 953	89 123
2018	259 392	141 168
2019	273 424	156 182
2020	288 264	174 242
2021	303 963	196 180

Теперь рассчитанные расходы и доходы для нашего проекта представим на диаграмме (рисунок 3.1).

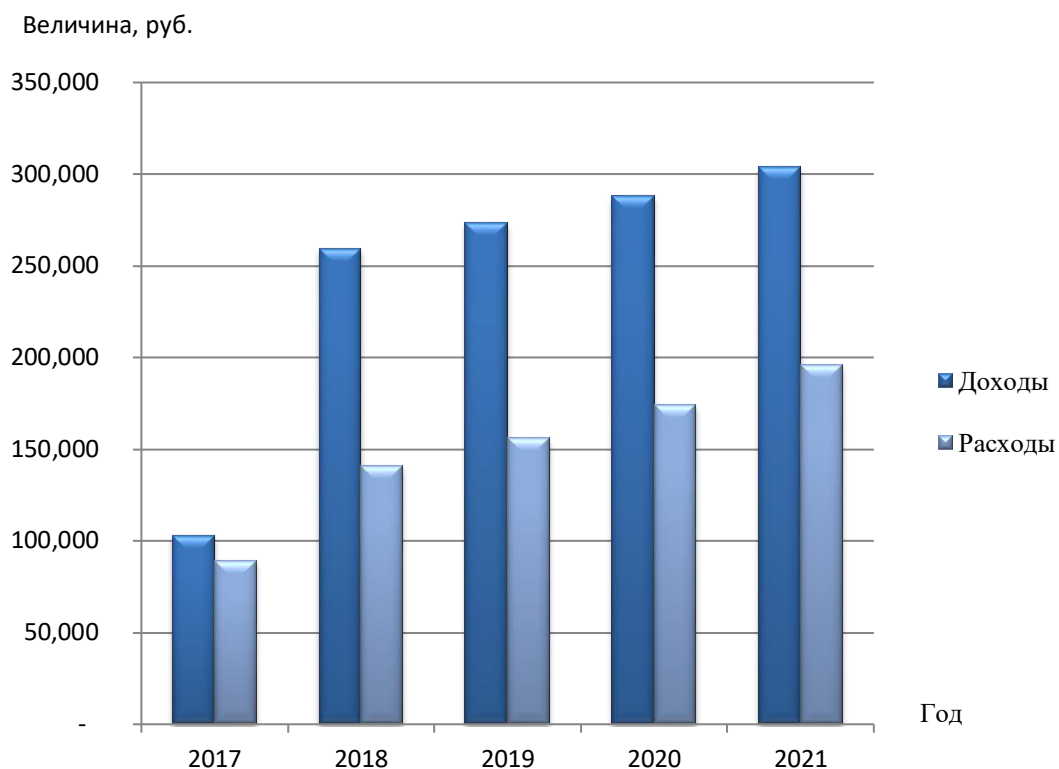


Рисунок 3.1 – Величины планируемых доходов и расходов

Как видно из рисунка, представленного выше, планируемые доходы от реализации нашего мероприятия значительно превышают расходы. Следовательно, при реализации проекта предприятие не понесет убытков, а получит прибыль.

Далее определим недисконтированные денежные потоки (CF) предприятия за каждый период по формуле (3.1). Таблицу с расчётами представим ниже (таблица 3.6).

$$CF = \text{Доходы} - \text{Расходы} \quad (3.1)$$

Таблица 3.6 – Величины недисконтированных денежных потоков по периодам

Год	2017	2018	2019	2020	2021

CF	13 830	148 224	105 542	98 812	88 010
----	--------	---------	---------	--------	--------

Для расчёта дисконтированных денежных потоков предприятия необходимо рассчитать ставку дисконтирования. Она используется для определения суммы, которую заплатил бы инвестор сегодня (текущая стоимость) за право присвоения будущих денежных потоков [24]. С математической точки зрения ставка дисконта — процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости бизнеса [15].

Рассчитаем ставку дисконтирования для нашего проекта:

$$(1+r) = (1+0,0925) \times (1+0,041) \times (1+0,18);$$

$$(1+r) = 1,34;$$

$$r = 0,34.$$

Таким образом, ставка дисконтирования r для нашего инвестиционного проекта будет равна 34%.

Следовательно, дисконтированные денежные от реализации проекта будут равны (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Величины дисконтированных денежных потоков по периодам

Год	2017	2018	2019	2020	2021
CF	13 830	110 615	58 778	41 067	27 297

На втором этапе произведём расчёт дисконтированных показателей в целях оценки эффективности и определения целесообразности осуществления предложенного проекта. Для расчёта этих показателей продисконтируем отдельно

инвестиции в проект по периодам, а также доходы, полученные в результате его реализации. Результаты расчётов представим в таблице 3.8:

Таблица 3.8 – Расчёт дисконтированных величин инвестиций в проект, а также доходов, полученных в результате его реализации

Год	Инвестиции, руб.	Доходы, руб.	Инвестиции дисконтированные, руб.	Доходы дисконтированные, руб.
2017	89 123	102 953	89 123	102 953
2018	111 168	259 392	82 961	193 576
2019	167 882	273 424	93 496	152 275
2019	189 452	288 264	78 738	119 805
2020	215 953	303 963	66 979	94 276
Итого			367 175	559 932

Далее в нашей работе мы рассчитаем следующие показатели оценки эффективности инвестиционного проекта:

1. Произведём расчёт показателя чистого дисконтированного дохода:

$$\backslash NPV = 559\,932 - 367\,175 = 192\,758 \text{ руб.}$$

Величина показателя ЧДД нашего проекта больше нуля, следовательно, проект является эффективным. Это означает, что у предприятия имеются положительные денежные потоки, которые покроют с течением времени произведённые затраты.

2. Рассчитаем показатель дисконтированного индекса доходности для нашего мероприятия:

$$DPI = 1 + 192758 / 367\,175 = 1,52.$$

Показатель $DPI > 1$, следовательно, наш инвестиционный проект приемлем и эффективен. Он сможет приносить нормальную прибыль в будущем.

3. Внутреннюю норму доходности (IRR, ВНД) для нашего инвестиционного проекта рассчитаем при помощи программы MicrosoftOfficeExcel с использованием финансовых формул ЧПС (чистая приведённая стоимость) и ВСД (внутренняя ставка доходности), а результаты расчёта представим в таблице 3.9:

Таблица 3.9 – Результаты расчета показателя ВНД

r	NPV
0,6	38 261,97
0,7	29 963,63
0,8	23 600,56
0,9	18 647,57
1	14 741,34
1,1	11 625,07
1,2	9 113,75
1,3	7 071,82
1,4	5 398,40
1,5	4 017,40
1,60	2 870,67
1,7	1 913,27
1,8	1 110,12
1,9	433,53
2,0	-138,49р.

Теперь представим графически результаты расчета ВНД (рисунок 3.2):

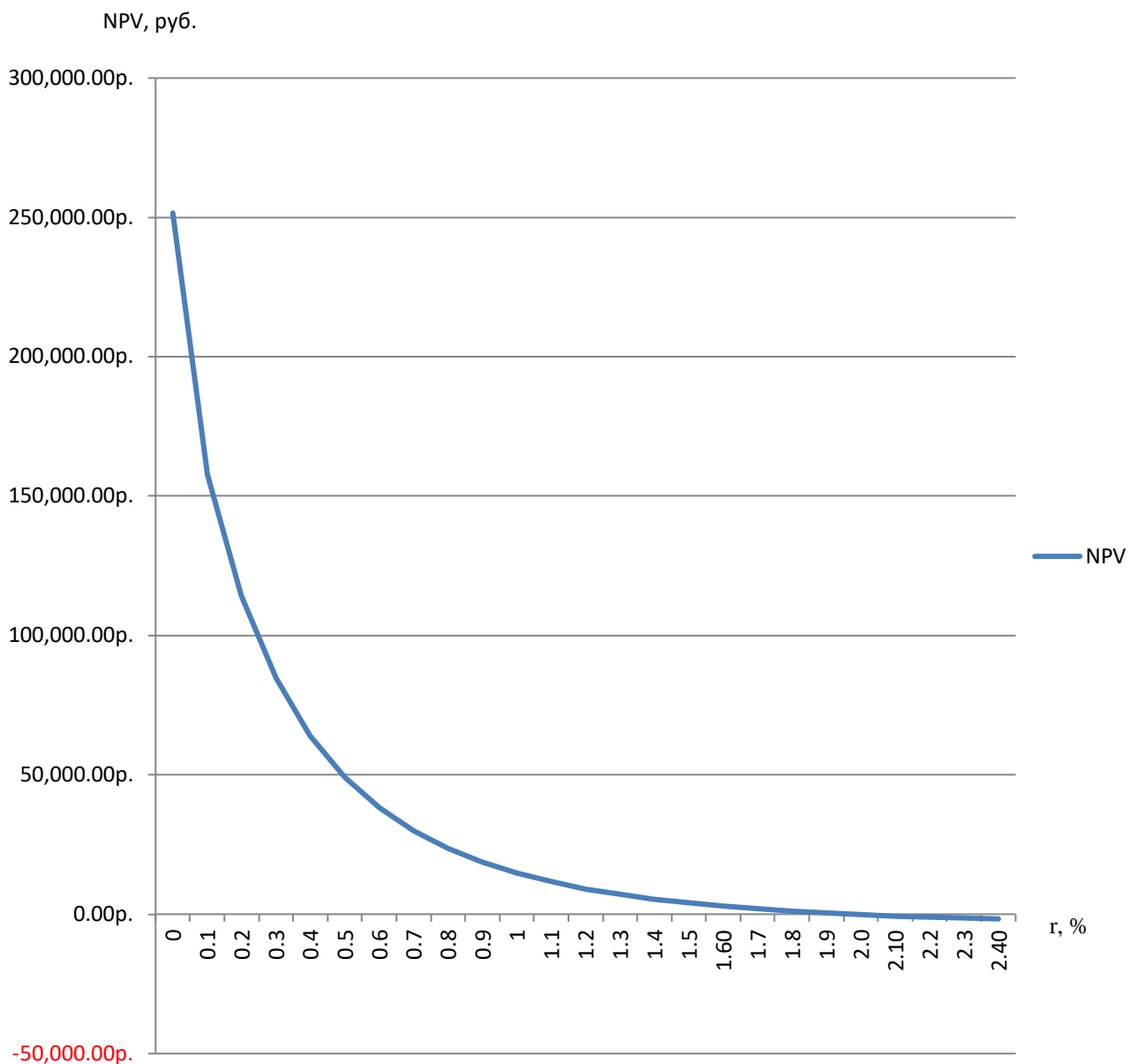


Рисунок 3.2 – Результаты расчёта показателя ВНД

По формуле ЧПС находим величину IRR. Она равна 141,79 %. Следовательно, можно сделать вывод о том, что осуществление нашего инвестиционного проекта будет целесообразно до того момента, пока ставка дисконтирования не станет равна величине показателя внутренней нормы доходности.

Для нашего инвестиционного проекта соблюдаются следующие неравенства:

а) $NPV > 0$ (192 758 руб. > 0);

б) $DPI > 1$ (1,52 > 1);

в) IRR больше, чем ставка дисконтирования (197,42 % $> 34\%$).

Следовательно, предложенный нами инвестиционный проект по улучшению финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя Перовощикова А.И. (кондитерского цеха «Славура») является целесообразным и инвестиционно привлекательным.

Вывод: В данном разделе выпускной квалификационной работы мы подробно описали предлагаемое для реализации мероприятие, призванное улучшить эффективность деятельности объекта исследования.

Также в этой главе была проведена оценка эффективности предложенного инвестиционного проекта, который заключается в покупке веб-сервиса «Контур.Эльба» и сокращении штата бухгалтерии на одного сотрудника. Произведённые нами расчёты позволяют говорить о том, что разработанное мероприятие является целесообразным для реализации, способным приносить организации прибыль в будущем. А осуществление предлагаемого инвестиционного проекта улучшит финансово-хозяйственную деятельность ИП Перовощикова А.И. Реализация мероприятия позволит оптимизировать формирование товарных фондов объекта исследования, повысить производительность труда в результате сокращения численности работников, а также снизить расходы на оплату труда, повысив тем самым прибыль организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы была дана характеристика объекта исследования, а также осуществлён стратегический анализ его внешней и внутренней среды. В ходе исследования был проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности организации и выявлены узкие места предприятия. На основе полученных результатов анализа было предложено мероприятие, призванное повысить эффективность деятельности ИП Перевощикова А.И.. В ходе исследования также была оценена эффективность предложенного проекта при помощи таких дисконтированных показателей, как NPV, DPI, IRR. Расчёты подтвердили эффективность и приемлемость проекта. Он вполне может приносить высокий доход.

Следовательно, цель выпускной квалификационной работы была достигнута, так как было разработано мероприятие по повышению эффективности деятельности ИП на основе данных, полученных в ходе анализа, и оценена его эффективность.

В соответствии с поставленной целью были решены следующие задачи выпускной квалификационной работы:

1. Изучены теоретические основы методики анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей и организаций, использующих упрощённую систему налогообложения; оценки эффективности инвестиционных проектов.
2. Дана характеристика объекта исследования – ИП Перевощикова А.И. и проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
3. Разработаны рекомендации по повышению эффективности деятельности объекта исследования и рассчитана их эффективность.

Результаты работы рекомендуется использовать в целях улучшения финансово-хозяйственной деятельности организации. Выполненная работа имеет практическую ценность и рекомендована для апробации на предприятии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Rusprofile.ru - глобальная справочная система по российским юридическим лицам и предпринимателям [Электронный ресурс]// <http://www.rusprofile.ru/ip/304741309900117>. (дата обращения 11.03.2017 г.)
2. Агарков, А.П. Теория организации. Организация производства: учебное пособие / А.П. Агарков, Р.С. Голов, А.М. Голиков. – М.: Дашков и К, 2015. – 272 с.
3. Анализ деятельности малого предприятия [Электронный ресурс]// <http://www.analiz-deyatelnosti-malogo-predpriyatiya>. (дата обращения 11.04.2017 г.)
4. Анализ финансовых показателей при применении УСН [Электронный ресурс]// <http://www.financelike.ru/dzms-111-1.html>. (дата обращения 16.03.2017 г.)
5. Анализ финансовых результатов ИП [Электронный ресурс]// <http://econf.rae.ru/pdf/2015/06/4738.pdf>. (дата обращения 26.03.2017 г.)
6. Анализ финансовых результатов предприятий микробизнеса в торговле [Электронный ресурс]// <http://www.finizdat.ru/journal/analiz/detail.php?id=67386>. (дата обращения 21.04.2017 г.)
7. Андрианов, А.Ю. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др.; отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013. – 171 с.
8. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 416 с.
9. Балдин, К.В. Инвестиции в инновации: учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 238 с.
10. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 241 с.

11. Бондаренко, В.А. Проведение SWOT-анализа в рыночной активности фирмы / В. А. Бондаренко, Р. С. Воронова // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 24. – С. 15–19.
12. Борисова, В.В. Теория организации: учебное пособие / В.В. Борисова, В.Г. Ларионов, Э.Б. Мазурин. – М.: Дашков и К, 2014. – 308 с.
13. Бушуева, Н.В. Анализ финансового состояния субъектов малого бизнеса / Н.В. Бушуева // Деньги и кредит. – 2012. – Выпуск №8. – С. 7–12.
14. Вахрушина, М.А. Учет на предприятиях малого бизнеса / М.А. Вахрушина. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 381 с.
15. Возможности Эльбы [Электронный ресурс]// <https://e-kontur.ru/possibilities>. (дата обращения 30.05.2017 г.)
16. Выплаты при увольнении по соглашению сторон: перечень и расчёты [Электронный ресурс]// <http://sb-advice.com/law/2817-vyiplaty-pri-uvolnenii-po-soglasheniyu-storon-perechen.html>. (дата обращения 19.04.2017 г.)
17. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 159 с.
18. Гинзбург, А.И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий: учебник / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2007. – 224 с.
19. Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учебник / Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2015. – 253 с.
20. Гражданский кодекс Российской Федерации 2017. Актуальная редакция с Комментариями по состоянию на 28.03.2017 [Электронный ресурс]// <http://gkodeksrf.ru/>. (дата обращения 19.04.2017 г.)
21. Емельянов, С.В. Инвестиционный анализ: оценка эффективности инвестиционных проектов. Оценка эффективности производственных и инфраструктурных подсистем / С.В. Емельянов. – М.: Инфра-М, 2013. – 136 с.
22. Журавлев, В.В. Основы стратегического менеджмента: учебное пособие / В.В. Журавлев. – Челябинск: НОУВПО РБИУ, 2012. – 160 с.

23. Иванова, Т.Ю. Теория организации: учебник / Т.Ю. Иванова. – М.: КноРус, 2012. – 432 с.
24. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник для вузов / Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ–Дана, 2014. – 132 с.
25. Инструкция по статистике численности [Электронный ресурс]// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11. (дата обращения 08.05.2017 г.)
26. Использование упрощённой системы налогообложения (УСН) [Электронный ресурс]// <http://refleader.ru/qasatypolujg.html>. (дата обращения 29.04.2017 г.)
27. Как лучше уволиться: по сокращению или по соглашению сторон [Электронный ресурс]// <http://zakonguru.com/trudovoe/personal/uvolnenie/po-sokrashheniyu-ili-po-soglasheniyu-storon.html>. (дата обращения 11.05.2017 г.)
28. Как правильно уволить сотрудника [Электронный ресурс]// <https://www.b-kontur.ru/enquiry/275>. (дата обращения 18.05.2017 г.)
29. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 559 с.
30. Комплексный экономический анализ работы малого предприятия [Электронный ресурс]// <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-analiz-predpriyatiy-malogo-biznesa>. (дата обращения 24.04.2017 г.)
31. Кондитерский цех «СЛАВУРА». Оригинальные торты от опытных кондитеров [Электронный ресурс]// <http://slavura.ru/>. (дата обращения 05.04.2017 г.)
32. Конева, О.В. Упрощенная система субъектов малого бизнеса: налогообложение, учёт, анализ: учебное пособие / О.В. Конева, О.Ю. Дягель. – Красноярск: КГТЭИ., 2012. – 108с.
33. Контур. Эльба. Прайс-лист [Электронный ресурс]// <http://kontur-krm.ru/sites/default/files/files/202016-02.pdf>. (дата обращения 15.05.2017 г.)

34. Коркина, Н.И. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и её финансового состояния: учебное пособие / Н.И. Коркина, Н.А. Соловьева. – Красноярск: РИО КГПУ, 2013. – 108с.
35. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 320 с.
36. Любушин, Н.П. Экономический анализ / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 608 с.;
37. Ляско, А.К. Стратегический менеджмент: современный учебник / А.К. Ляско. –М.: Дело, 2013. – 448 с.
38. Менеджмент на малых предприятиях [Электронный ресурс]// http://www.dist-cons.ru/modules/mp/mp1/text1_20.html. (дата обращения 07.04.2017 г.)
39. Минцберг, Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 367 с.
40. Мохов, В. Г.Эффективность инвестиционных решений: учебное пособие / В. Г. Мохов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – 238 с.
41. Назаров, А.Д. «Cloudcomputing» как инновационный IT-инструмент предпринимательской деятельности на примере веб-сервиса Контур. Эльба / А.Д. Назаров // Вестник Югорского государственного университета. – 2015, – № S2 (37). – С. 3–5.
42. Налоговый кодекс Российской Федерации 2017. Актуальная редакция с Комментариями по состоянию на 21.04.2017 [Электронный ресурс]// <http://nkodeksrf.ru/>. (дата обращения 19.04.2017 г.)
43. Никифорова, Н.А. Управленческий анализ / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева. – М.: Юрайт, 2012. – 442 с.

44. Новичков, В.И. Стратегический менеджмент: учебно-методический комплекс / В.И. Новичков, В.Р. Дембовский, И.М. Виноградова. – М.: Дашков и К, 2015. – 202 с.

45. Новые тарифы и новые горизонты [Электронный ресурс]// <https://e-kontur.ru/blog/15659>. (дата обращения 9.05.2017 г.)

46. Об обложении страховыми взносами компенсационных выплат, связанных с увольнением работников (выходных пособий, компенсаций, среднемесячного заработка на период трудоустройства), начисляемых до и после 01.01.2015. (Письмо Минтруда России от 24.09.2014 N 17-3/В-449) [Электронный ресурс]// <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST>(дата обращения 19.05.2017 г.);n=1401.

47. Обзор инструментов для он-лайн бухгалтерии [Электронный ресурс] // http://smartsourcing.ru/blogs/obzory_tehnologiy_uslug_i_produktoov/1179. (дата обращения 16.05.2017 г.)

48. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД 2) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_163320/. (дата обращения 07.04.2017 г.)

49. Оперативный экономический анализ хозяйственной деятельности малых предприятий: принципы, методика [Электронный ресурс]// <https://niscu.ru/work/1041467/Operativnyj-ekonomicheskij-analiz-hozyajstvennoj>. (дата обращения 12.05.2017 г.)

50. Официальный сайт Правительства Челябинской области [Электронный ресурс]// <http://pravmin74.ru/novosti/s-1-fevralya-2017-goda-uvelichen-razmer-posobiy-36838>. (дата обращения 13.05.2017 г.)

51. Оценка экономической ситуации на малом предприятии [Электронный ресурс]// http://modern-j.ru/domains_data/files/19/Abubakirova%20R.R..pdf. (дата обращения 23.05.2017 г.)

52. Павел Петрович Бажов: биография, семья, творчество [Электронный ресурс]// <http://all-biography.ru/alpha/b/bazhov-pavel-bazhov-pavel>. (дата обращения 16.04.2017 г.)

53. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России от 13 февраля 2015 г. № 03-04-06/6531 О налогообложении НДС/Л выплат, производимых сотрудникам при увольнении [Электронный ресурс]// <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70790522/#ixzz4jJmblMbs>. (дата обращения 24.05.2017 г.)

54. Плотникова, А.М. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / А.М. Плотникова, В.М. Салаутина. – М.: КноРус, 2013. – 304 с.

55. Пример расчета NPV/ЧДД и IRR/ВНД в Excel 2010 [Электронный ресурс]// <http://www.economic-s.ru/index.php/practice/investitsionnoe-proektirovanie/primer-rascheta-npv-chdd-i-irr-vnd-v-excel-2010/>. (дата обращения 31.05.2017 г.)

56. Примеры расчета компенсации при увольнении сотрудников [Электронный ресурс]// <https://biznes-prost.ru/primery-rascheta-kompensacii-pri-uvolnenii-sotrudnikov.html>. (дата обращения 27.04.2017 г.)

57. Промокод Эльба 2017 [Электронный ресурс]// <http://новыеформы.рф/kontur.html>. (дата обращения 14.05.2017 г.)

58. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 543 с.

59. Расчет IRR в Excel с помощью функций и графика [Электронный ресурс]// <http://exceltable.com/otchety/raschet-irr-vnd-v-excel>. (дата обращения 31.05.2017 г.)

60. Руководство по финансовому анализу и основным вопросам кредитования микропредприятий [Электронный ресурс]// <http://www.rsbf.org/component/edocman?id=6&task=document.viewdoc>. (дата обращения 29.04.2017 г.)

61. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.Н. Савиных. – М.: КноРус, 2015. – 300 с.
62. Смагин, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.Н. Смагин, В.А. Киселева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 238 с.
63. Совершенствование управления финансовыми результатами деятельности предприятий малого бизнеса [Электронный ресурс]// <https://e-koncept.ru/2016/86965.htm>. (дата обращения 17.04.2017 г.)
64. Сокращение, ликвидация или увольнение по соглашению сторон [Электронный ресурс]//https://www.profiz.ru/kr/6_2016/likv_uvolneniye/. (дата обращения 28.03.2017 г.)
65. Сокращение штата работников. Пособие при сокращении штатов [Электронный ресурс]// https://www.syl.ru/article/261155/new_sokraschenie-shtata-rabotnikov-tk-rf-posobie-pri-sokraschenii-shtatov. (дата обращения 21.03.2017 г.)
66. Справочник организаций города Кыштыма [Электронный ресурс]// <http://kishtim.bizly.ru/1637147462-konditerskiy-ceh-slavura/>. (дата обращения 01.03.2017 г.)
67. Справочник организаций Кыштыма [Электронный ресурс] // <http://kyshtym.orangepage.ru/company/i776899426605.html>. (дата обращения 12.02.2017 г.)
68. Сравнение онлайн бухгалтерий: Мое дело, Эльба, Сделки 24 [Электронный ресурс] // <http://smartsourcing.ru/blogs/keysy/36>. (дата обращения 15.05.2017 г.)
69. Стенограмма выступления Антона Шаяхова. Сервис Контур. Эльба: Как сделать бизнес-софт, похожий на социальную сеть [Электронный ресурс] // http://smartsourcing.ru/blogs/itogi_nekonferentsii_aas_predprinimateley_2015/681. (дата обращения 15.05.2017 г.)

70. Стенограмма выступления Евгения Кобзева «Эльба: как это происходит» на неконференции SaaS предпринимателей [Электронный ресурс] // http://smartsourcing.ru/blogs/itogi_nekonferentsii_aas_predprinimateley_2012/626. (дата обращения 15.05.2017 г.)
71. Страховые взносы в 2017 году [Электронный ресурс] // <http://glavkniga.ru/situations/k501873>. (дата обращения 31.05.2017 г.)
72. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник для бакалавров / Т. В. Теплова. – М.: Юрайт, 2012. – 724 с.
73. Третьякова, Е.П. Теория организации: учебник / Е.П. Третьякова. – М.: КноРус, 2014. – 224 с.
74. Тронин, С.А. Инвестиционный процесс и инвестиционная привлекательность как показатели развития финансового менеджмента / С.А. Тронин; Министерство образования и науки Российской Федерации. – М.: Научные технологии, 2015. – 93 с.
75. Трудовой кодекс Российской Федерации 2017. Актуальная редакция с Комментариями по состоянию на 28.03.2017 [Электронный ресурс]// <http://tkodeksrf.ru/>. (дата обращения 13.05.2017 г.)
76. Увольнение по сокращению или по соглашению сторон - в чем разница [Электронный ресурс]// <http://kadriuem.ru/sokrashhenie-ili-uvolnenie-po-soglasheniju-storon/>. (дата обращения 12.05.2017 г.)
77. Увольнение по соглашению сторон [Электронный ресурс]// <http://www.consultant.ru/law/ref/poleznye-sovety/uvolnenie/uvolnenie-po-soglasheniju-storon/>. (дата обращения 17.05.2017 г.)
78. Увольнение по сокращению штата [Электронный ресурс]// <http://yurist-ekaterinburg.ru/uvolnenie-po-sokrashheniyu-shtatov-shtata-kompensaciya-vyplata-posobiya-kogo-nelzya-uvolit-pensionerov-2017>. (дата обращения 18.05.2017 г.)

79. Увольнение по сокращению штатов [Электронный ресурс]//<http://www.consultant.ru/law/ref/poleznye-sovety/uvolnenie/uvolnenie-po-sokrashheniju-shtatov/>. (дата обращения 23.05.2017 г.)
80. Федеральная Налоговая служба. Упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс]//<https://www.nalog.ru/rn74/taxation/taxes/usn/#title5>. (дата обращения 13.05.2017 г.)
81. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// <http://www.gks.ru/>. (дата обращения 30.05.2017 г.)
82. Феофанов, Н.Ю. Анализ финансовых результатов предприятий микробизнеса в торговле / Н.Ю. Феофанов //Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №42. – С. 28–35.
83. Финансовый анализ индивидуального предпринимателя как средство оценки основных проблем деятельности [Электронный ресурс]//<http://ipregistr.ru/finansovyy-analiz-individualnogo-predprinimatelya-kak-sredstvo-ocenki-osnovnyh-problem-deyatelnosti>. (дата обращения 18.04.2017 г.)
84. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2014. – 468 с.
85. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.
86. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]//<http://www.cbr.ru/>. (дата обращения 30.05.2017 г.)
87. Что лучше: увольнение по соглашению сторон или по сокращению штатов [Электронный ресурс] // <http://vkadry.com/chto-luchshe-uvolnenie-po-sokrashheniju-ili-po-soglasheniju-storon.html>. (дата обращения 23.04.2017 г.)
88. Чурсина, Ю.А. Финансовый анализ предприятий малого бизнеса. Проблемы, пути решения / Ю.А. Чурсина, Е.А. Ленкова // Наукоеведение. – 2014. – №5(24). – С. 4–9.

89. Шадрина, Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт, 2014. – 515 с.

90. Шестопал, Ю.Т. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников, Н.Ю. Щетинина. – М.: КноРус, 2014. – 310 с.

91. Эльба – веб-сервис для ведения бизнеса [Электронный ресурс] // <http://e-kontur.ru/>. (дата обращения 09.05.2017 г.)

92. Эльба обновляет тарифы [Электронный ресурс] // <http://www.elba-buhgalter.ru/elba/elba-obnovlyaet-tarifyi.html>. (дата обращения 09.05.2017 г.)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Прайс-лист продукции ИП Перевощикова А.И.

Таблица 1 А – Прайс-лист продукции кондитерского цеха «Славура»

	Наименование товара	Вес (кг)	Цена (руб.)
1)	Торт «ДЕСЕРТ ТИРАМИСУ»	0,8	290
2)	Торт «ДЕДУШКИН»	1,0	270
3)	Торт «ЛЕТНИЙ КАПРИЗ»	0,8	250
4)	Торт «ВОЛШЕБНЫЙ ВЕЧЕР»	0,8	245
5)	Торт «ВИШНЁВЫЙ ТЕРЕМ»	0,8	250
6)	Торт «СНЕЖНАЯ НОЧЬ»	0,8	240
7)	Торт «ХРУСТАЛЬНЫЙ»	0,8	215
8)	Торт «СЛАВЯНСКИЙ БЛИННЫЙ» (йогуртовый)	0,8	290
9)	Торт «УРАЛЬСКИЙ ХЛОПЕЦ»	0,8	250
10)	Торт «ДАРИНКА»	0,6	190
11)	Торт «ДЕМИДОВСКИЙ»	0,7	250
12)	Торт «ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА» (йогуртовый/творожный)	0,6	180
13)	Торт «ИВАНКО»	0,8	200
14)	Торт «КЕРЖАЦКИЙ»	0,8	240
15)	Торт «МАЛАХИТОВАЯ ШКАТУЛКА»	0,7	200
16)	Торт «ЯГОДНЫЙ СОБЛАЗН» (вишневый/ черничный)	0,6	180/190

17)	Торт «ОГНЕВУШКА»	0,8	220
18)	Торт «СЕРЕБРЯНОЕ КОПЫТЦЕ»	0,8	270
19)	Торт «СЛАВУРУШКА» (персик/ананас)	0,8	235
20)	Торт «ТИХОЕ ЗИМОВЬЕ»	0,7	200
21)	Торт «УРАЛЬСКИЙ СКАЗ»	0,8	235
22)	Торт «ХОЗЯЙКА МЕДНОЙ ГОРЫ»	0,8	270
23)	Торт «ЧУДНАЯ ГОРКА»	0,7	180
24)	Торт «ШИХАН»	0,7	255
25)	Торт «ШАХМАТНЫЙ»	0,7	150
26)	Торт «Ассорти»	0,8	250

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Примеры оформления тортов на заказ



Рисунок 1В – Примеры заказных тортов

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Парные зависимости сильных и слабых сторон внутренней среды, угроз и возможностей внешней среды предприятия

Таблица В1–Парные зависимости сильных и слабых сторон внутренней среды, угроз и возможностей внешней среды предприятия

		Угрозы	Возможности
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение потребностей и вкуса потребителей, повышение требований к качеству продукции. 2. Инфляция. 3. Рост цен на основное сырье. 4. Снижение уровня доходов населения. 5. Возможность появления новых конкурентов. 6. Повышение ставок налога. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выход на новые рынки или сегменты рынка. 2. Появление и возможность использования новых технологий. 3. Увеличение числа потенциальных потребителей. 4. Экономический рост. 5. Расширение производственной линии.
Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Популярность продукции среди населения. 2. Доступные цены на продукцию, гибкая ценовая политика. 3. Широкий ассортимент. 4. Изготовление продукции на заказ. 5. Надежные связи с поставщиками, клиентами. 6. Репутация производителя качественной продукции. 	<p>1–1</p> <p>2–3</p>	<p>1-3</p> <p>2–1</p> <p>3–1</p> <p>4–2</p> <p>6–2</p>

Окончание таблицы В1

		Угрозы	Возможности
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение потребностей и вкуса потребителей, повышение требований к качеству продукции. 2. Инфляция. 3. Рост цен на основное сырье. 4. Снижение уровня доходов населения. 5. Возможность появления новых конкурентов. 6. Повышение ставок налога. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выход на новые рынки или сегменты рынка. 2. Появление и возможность использования новых технологий. 3. Увеличение числа потенциальных потребителей. 4. Экономический рост. 5. Расширение производственной линии.
Слабые стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие активной рекламной деятельности. 2. Мало инновационных внедрений в производство, большинство товаров производятся по традиционным рецептурам. 3. Низкая скорость запуска новинок в производство. 4. Отсутствие чётких целей и стратегий развития предприятия. 5. Отсутствие системы исследования рынка и продвижения продукции. 	<p style="text-align: center;">3–1</p> <p style="text-align: center;">5–1</p>	<p style="text-align: center;">1–1</p> <p style="text-align: center;">1–3</p> <p style="text-align: center;">2–2</p> <p style="text-align: center;">2–5</p> <p style="text-align: center;">3–3</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности ИП и организаций на УСН



Рисунок 1Г – Содержание и основные этапы методики анализа финансово-хозяйственной деятельности ИП и организаций на УСН