

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.Г.Деменкова/

2018 г.

Финансово-экономическое обоснование дополнительного

варианта получения дохода ИП Махонин В.Н.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.293.ВКР

Консультанты, (должность)
д.э.н., доцент

/Н.В.Зяблицкая

2018 г.

Руководитель работы
зам.дир. по экон.фин.
ООО«Трансфор»

/А.С.Видякова/

12 мая 2018 г.

Консультанты,
(должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-528

/Е.А.Кожевникова

11 мая 2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

12 мая 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Кожевникова Е.А. Финансово экономическое обоснование дополнительного варианта получения дохода
ИП Махонин В.Н.–Челябинск: ЮУрГУ, ДО-528, 88 с., 9 ил., 37 таб., библиогр. список – 33 наим., 3 прил., 10л. слайдов

Работа выполнена с целью разработки получения дополнительного варианта дохода для ИП Махонин В.Н.

В данной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ИП Махонин В.Н., а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансового состояния, анализ затратности функционирования.

Разработана оценка эффективности предлагаемых мероприятий в экономике страны и мира в целом, путем возможного прогнозирования доходов предприятия при различных ценах на запчасти.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ИП Махонин В.Н. И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития ИП Махонин В.Н.....	10
1.2 Цель и виды деятельности ИП Махонин В.Н.....	11
1.3 Организационно – правовой статус ИП Махонин В.Н.	11
1.4 Система управления ИП Махонин В.Н.....	13
1.5 Отраслевые особенности функционирования ИП Махонин В.Н.....	14
1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)....	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
ИП Махонин В.Н.....	29
2.1 Основные показатели работы.....	29
2.2 Анализ финансового состояния ИП Махонин В.Н.	30
2.3 Анализ затратности функционирования	44
3 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВАРИАНТА ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА ИП Махонин В.Н.....	53
3.1 Основные пути получения дополнительного дохода в ИП Махонин В.Н.	53
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	60
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	66
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	83
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 г. .	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ИП Махонин В.Н. за 2016-2017 г.	87

ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах ИП Махонин В.Н. за 2015-2016 г.....	88
--	----

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день финансовый результат, представляет собой итоговый показатель всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в течении длительного времени (отчетного периода). Согласно экономической теории, основную роль выполняет прибыль, с положительным показателем соответственно, все коммерческие предприятия, ставят данный показатель как основной. Следовательно, вся производственная деятельность, а также хозяйственные процессы являются механизмом и неким рычагом для формирования как положительного так и отрицательного показателя прибыли.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит финансовым результатам, в частности прибыли. К тому же прибыль - реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Целью данной работы является разработка инвестиционного проекта по обоснованию дополнительного варианта получения дохода ИП Махонин В.Н..

Для достижения поставленной цели потребуются решить следующие задачи:

- охарактеризовать деятельность ИП Махонин В.Н.;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Махонин В.Н.;
- описать основные пути получения дополнительного дохода ИП Махонин В.Н.;
- рассмотреть методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов;
- дать оценку эффективности предлагаемых мероприятий;

- проанализировать чувствительность проекта к риску.

Объектом исследования является деятельность ИП Махонин В.Н..

Предметом исследования являются инвестиционный проект, реализуемый ИП Махонин В.Н..

Информационной базой выполнения данной работы является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО «Тюменская транспортная компания» за 2015-2017 годы, так же была использована методическая, научная и учебная литература, нормативные документы, законодательные акты, статьи периодической печати и ресурсы Интернет.

При написании выпускной квалификационной работы использовались труды таких авторов как И.А. Бланк, П.И. Вахрин, В.А. Качалов, Т.Г. Романова.

В работе применялись следующие методы исследования: системный, экономико-математический, балансовый, экспертный, абстрактно-логический.

Информационной базой исследования являются законодательные акты, данные Федеральной службы государственной статистики РФ и ХМАО, данные Министерства промышленности и торговли, справочная литература, годовые отчеты предприятий, бухгалтерская и статистическая отчетность предприятий, собственные исследования автора, ресурсы сети Internet, материалы научно-практических конференций и другие специализированные источники.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ИП Махонин В.Н. И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития ИП Махонин В.Н.

ИП Махонин Владимир Николаевич зарегистрирован 24 июля 1995 г. регистратором ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО СУРГУТСКОМУ РАЙОНУ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ.

Основным видом деятельности является «Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями». ИП присвоены ИНН 860300342630 и ОГРНИП 304860305100359.

Адрес: 628605, Ханты-Мансийский Автономный округ - Югра, город Нижневартовск, улица Ханты - Мансийская, 2-58.

ИП Махонин В.Н. имеет точки продаж в ТЦ Бумеранг, ТЦ Асторг и магазин «ВАЗ-86».

ИП Махонин В.Н. несет ответственность за нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств, и за нарушение иных правил предпринимательской деятельности в соответствии с действующим законодательством РФ и РБ. ИП Махонин В.Н. несет ответственность по своим обязательствам всем надлежащим ему имуществом, но не отвечает по обязательствам своего участника (учредителя).

Трудовые отношения в ИП Махонин В.Н. основываются на Трудовом кодексе РФ, Законом РБ «Об охране труда в городе Нижневартовске», штатного расписания, и другими законодательными и нормативными актами.

Учет и обработка данных в ИП Махонин В.Н. осуществляется с помощью компьютерной программы «1С: Предприятие 8.3».

В состав годовой бухгалтерской отчетности ИП Махонин В.Н. входит: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Годовую бухгалтерскую отчетность ИП Махонин В.Н. сдает в течение 90 дней по окончании года (то есть до 1 апреля года, следующего за истекшим отчетным годом).

ИП Махонин В.Н. применяет упрощенную систему налогообложения (УСН), ставка налога 15%.

1.2 Цель и виды деятельности ИП Махонин В.Н.

ИП Махонин В.Н. создаётся для осуществления коммерческой деятельности с целью извлечения прибыли.

Для достижения указанной цели ИП Махонин В.Н. осуществляет, в частности, следующие виды деятельности:

50.30.2 Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;

68.20.2 Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;

45.31.1 Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов.

ИП Махонин В.Н. вправе совершать все действия, предусмотренные действующим законодательством.

1.3 Организационно – правовой статус ИП Махонин В.Н.

Организационно-правовой статус индивидуального предпринимателя определяется как правовое положение ИП в сфере предпринимательских (гражданско-правовых) отношений, которое характеризует права и обязанности, принципы, гарантии, меры ответственности и определяет их место в системе гражданско-правовых отношений с учетом специфики и особенностей их деятельности.

Правовой статус индивидуального предпринимателя не предполагает разделения имущества гражданина на участвующее или не участвующее в хозяйственной деятельности. Это имеет как преимущества (например, можно использовать личный автомобиль для получения дохода), так и недостатки – в случае неисполнения обязательств перед кредиторами в счет уплаты долгов возможно изъятие собственности ИП как физ. лица (того же автомобиля, квартиры, земельных участков) даже если эта собственность не использовалась в предпринимательской деятельности.

ИП обязан своевременно оплачивать налоги в соответствии с выбранной формой налогообложения, а также вносить обязательные взносы в ПФР.

При наличии работников ИП обязан выступать в роли их налогового и страхового агента и вносить за них плату в соответствующие бюджетные фонды.

В случаях судебных разбирательств в отношении лиц, имеющих правовой статус индивидуального предпринимателя, первое, что необходимо сделать – определить в качестве кого действовал гражданин в момент правонарушения – как ИП или как физическое лицо. В зависимости от сделанного определения, судебное дело передается либо в арбитражный, либо в суд общей юрисдикции.

Плюсы статуса ИП:

1. Расширенные, по сравнению с обычными гражданами, права и обязанности ИП – право вести коммерческую деятельность.
2. Освобождены от уплаты налога на доходы физических лиц.
3. Минимальные расходы на регистрацию статуса ИП, минимальный комплект документов.
4. Штрафы, накладываемые на предпринимателей в несколько раз меньше, чем штрафы для юр.лиц.
5. Расчетный счет и печать не являются обязательными требованиями для ИП.
6. ИП может самостоятельно распоряжаться доходами, полученными от бизнеса (ООО вынуждены ждать распределения прибыли).

7. Облегченный режим использования имущества – и сам ИП и члены его семьи могут свободно распоряжаться всем имеющимся имуществом, без разделения на используемое в коммерческой деятельности или нет.

8. Возможность совмещать предпринимательскую деятельность с любыми другими формами взаимоотношений в обществе в качестве физического лица.

Минусы статуса ИП:

1. ИП отвечает по своим обязательствам собственным имуществом, поэтому потенциальные риски для граждан, являющихся ИП, гораздо выше, чем, например, для участников ООО.

2. Обязанность по оплате налогов и сдаче отчетности за себя, а также обязательное выполнение функции налогового и страхового агента за нанимаемых работников (если они есть).

3. Обязанность по оплате фиксированного взноса в ПФР, даже при отсутствии фактической деятельности в отчетном периоде.

4. Ограничения на доступные для ИП виды деятельности.

5. Субъективно предпочтения многих потенциальных партнеров по бизнесу отдаются в пользу юридических лиц, а не ИП.

6. Если ИП начинает бракоразводный процесс, то все имущество делится между супругами поровну (если иное не предусмотрено брачным договором).

1.4 Система управления ИП Махонин В.Н.

Организационная структура - это состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей.

Рассмотрим организационную структуру ИП Махонин В.Н. (рис.1.1).

Генеральный директор занимается руководством организации, ему непосредственно подчинены главный бухгалтер, руководители общих служб: отдела кадров, директора магазинов и руководители отделов – дистрибьюторов: отдела закупок и отдела продаж, АХЧ.



Рисунок 1.1 - Организационная структура ИП Махонин В.Н.

Отдел кадров занимается подбором, наймом и учетом кадров.

Отдел закупки товаров проводит работы по заключению договоров с поставщиками, главная функция отдела – обеспечение предприятия товарами.

Бухгалтерия ведет бухгалтерский и экономический учет.

Отдел продаж – реализует товары, занимается перемещением и хранением ТМЦ.

Реализация товаров осуществляется через сеть розничных магазинов.

Структура управления ИП Махонин В.Н. линейная.

1.5 Отраслевые особенности функционирования ИП Махонин В.Н.

Основой для успешной торговли машинами за рубежом является системная организация товаропроводящих сетей для продвижения машин, запасных частей и услуг по ремонту. Такие сети предоставляют, в соответствии с требованиями законов о защите прав потребителей, в каждом предприятии, торгующем техникой от имени изготовителя, весь комплекс услуг по гарантийным и последующим ремонтам силами обученных изготовителями механиков.

Системы продвижения товаров между изготовителями и потребителями подразделяют на прямые (изготовитель - дилеры и крупные потребители),

эшелонированные (изготовитель - дистрибьюторы - дилеры и крупные потребители) и гибкие (эшелонированные с возможностью прямых поставок от изготовителей дилерам и крупным потребителям в особых случаях).

Эшелонированные товаропроводящие системы включают три уровня складов:

- центральные или зональные склады изготовителей, обслуживающие региональные склады своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах;
- региональные склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе;
- дилерские, обслуживающие мелкооптовых или розничных потребителей в районах потребления товаров.

Зональные и региональные склады называют дистрибьюторскими (распределительными), так как они реализуют товары оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам - звеньям товаропроводящих систем.

Дилерские (торговые) склады реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта. Дилерские склады тоже выполняют распределительные функции, но мелкооптовыми партиями.

Задачи дистрибьюторских складов - организация эффективной деятельности по обеспечению товаропроводящей сети, критерии эффективности - удовлетворение заказов по номенклатуре на 90-95% (для складов официальных дистрибьюторов), срочные отгрузки в течение суток за пределы области, в течение полусуток в пределах области. Несрочные отгрузки - в течение не более 2 дней. Региональные дистрибьюторские склады являются важнейшими и высокорентабельными звеньями сбытовых сетей для изготовителей.

Рассмотрим организацию сбыта запасных частей на примере Заволжского моторного завода. Принципы формирования товаропроводящей сети:

1. Как можно активнее задействовать и развивать возможности региональных организаций.

2. Максимально использовать направления развития ОАО «ГАЗ», «УАЗ» и «ПАЗ» как предприятий, торгующих основной долей запасных частей к автомобилю. То есть, запасные части, выпускаемые ЗМЗ, должны продаваться вместе с запасными частями к автомобилю, выпускаемыми этими ОАО.

3. В тех регионах, где нет или экономически нецелесообразно создавать центры реализации запасных частей, нужно внедрять опыт и потенциал наиболее развитых, адекватных политике ЗМЗ фирм других регионов или Нижегородской области (при условии представления ими программы развития и контролируемости ее исполнения со стороны завода).

4. ЗМЗ при работе с дилерами рассматривает себя крупнооптовым поставщиком продукции, а дилера - крупнооптовым потребителем, получающим продукцию в объемах, не менее установленных ЗМЗ минимальных норм отгрузки.

5. Объем отгрузки каждого дилера не должен превышать 5-7 % объема отгрузки ЗМЗ. Благодаря этому исключается возможность серьезного единоличного влияния дилера на сбытовую политику ЗМЗ.

6. Реформирование товаропроводящей сети должно быть планомерным и поэтапным, без резких изменений действующих правил, что позволит сохранить объемы продаж и перейти от количественного к более качественному составу дилерской сети.

Основными результатами реализации социально-экономической политики в 2017 году стало обеспечение: долгосрочной макроэкономической устойчивости секторов экономики и социальной сферы, условий привлечения инвестиций, развития конкуренции, реализации национальной предпринимательской инициативы, сбалансированности бюджета, исполнения социальных обязательств перед населением (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Динамика социально-экономического развития, [11]

Показатель	Российская Федерация		Югра	
	январь-декабрь			
	2016	2017	2016	2017
Индекс физического объема промышленного производства, в %	101,3	101,0	100,5	98,7
Индекс физического объема инвестиции в основной капитал, в %	99,8	104,1 ¹	102,6	113,8
Ввод в действие жилых домов, в %	94,0	97,9	77,1	108,5
Среднедушевые доходы населения, рублей	30738,4	31475,0	43270,2	43642,2
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах	94,9	98,3	89,7	93,1
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата 1 работника, в рублях	36709,2	39085,0	63567,9	66376,0
Реальная заработная плата, в процентах	100,8	103,4	97,4	99,2
Индекс физического объема оборота розничной торговли, в %	95,4	101,2	108,5	102,2
Индекс физического объема платных услуг населению, в %	99,7	100,2	99,8	101,8
Индекс потребительских цен, на конец периода (к декабрю предшествующего года), в %	105,4	102,5	108,5	103,1
Поступление налогов и сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет, млрд. рублей	14 482,9	17 713,6 ²	1 700,9	2 214,2
Доля поступлений налогов и сборов и иных обязательных платежей с территории Югры в консолидированном бюджете Российской Федерации, %	x	x	11,7	12,5 ²
Уровень зарегистрированной безработицы к экономически активному населению, в %	1,2	1,0	0,57	0,49

В автономном округе осуществляют деятельность 76,6 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

26583 малых предприятий (с учетом микро-предприятий);

263 средних предприятий;

49800 индивидуальных предпринимателей.

Наиболее востребованные виды экономической деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства:

– торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 35,3 %;

– деятельность по операциям с недвижимым имуществом – 14,7 %;

– строительство – 8,6 %;

– обрабатывающие производства – 4,6 %.

Среднесписочная численность работников на малых и средних предприятиях за отчетный период – 126,4 тыс. человек, что больше чем в 2016 году на 1,8 %. Доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий в общей среднесписочной численности работников округа по оценке составила 16,8 % (2016 год – 16,5 %).

Оборот предприятий малого и среднего предпринимательства – 471,8 млрд. рублей, что больше показателя 2016 года на 3,6% (2016 год – 455,5 млрд. рублей).

В целях создания условий, направленных на развитие малого и среднего бизнеса, реализуется Закон автономного округа «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре», подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» (далее – Подпрограмма) государственной программы автономного округа «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016-2020 годы».

В соответствии с мероприятиями Подпрограммы:

– обеспечено исполнение обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства (деятельность гарантийного фонда) перед кредитными учреждениями по 107 предпринимательским проектам, сумма финансирования – 492,6 млн. рублей;

– предоставлено 265 микро-займов на сумму 465,1 млн. рублей;

– предоставлена компенсация процентной ставки и лизинговых платежей 150 субъектам малого и среднего предпринимательства на сумму 21,8 млн. рублей;

– организовано 429 образовательных мероприятий, в которых приняли участие 9954 субъекта малого и среднего предпринимательства;

– информационно-консультационная поддержка оказана 39972 субъектам малого и среднего предпринимательства.

Субъектами, получившими государственную поддержку, в том числе по

государственной программе «Содействие занятости населения в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2016-2020 годы», создано 3153 новых рабочих места, 505 новых малых предприятий, из них 42,0 % – молодыми людьми.

Функционирует развитая инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, представленная филиалами и представительствами Фонда поддержки предпринимательства Югры, Торгово-промышленной палаты, АУ Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Технопарк высоких технологий», Фонд «Югорская региональная микро-кредитная компания», НО «Фонд развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры». Кроме того, на базе Фонда поддержки предпринимательства Югры действуют Гарантийный фонд и Центр инноваций социальной сферы Югры. Организациями инфраструктуры поддержки предпринимательства охвачена вся территория Югры. Все организации инфраструктуры работают по принципу «одного окна» не только между собой, но и между кредитными организациями и многофункциональными центрами.

В целях обеспечения гарантий государственной защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в Югре действует Институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей автономного округа.

Проведен форум «Социальный конструктор Югры – 2017», на площадке которого объединились около 400 человек из различных регионов России, в том числе лидеры социальных проектов, представители органов власти, бизнес-сообщества и медиа-сферы, частных и государственных инвесторов.

В целях развития экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства при содействии Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» организовано участие бизнеса в мероприятиях:

- конгрессное мероприятие «Международный профессиональный форум в сфере обращения с отходами в Европе «Комплексное обращение с отходами в Скандинавии» (Латвия, Дания, Швеция, Финляндия);
- выставочно-ярмарочное мероприятие «Construma 2017» (Венгрия, г.

Будапешт);

- бизнес-миссия в Китайскую Народную Республику (г. Шанхай);
- выставочно-ярмарочное мероприятие FESPA 2017 (Германия, г. Гамбург);
- международная выставка Organic&NaturalTradeFair 2017 (Республика Южная Корея, г. Сеул).

В мероприятиях приняли участие 19 субъектов предпринимательства, осуществляющие деятельность в сферах производства строительных материалов и оборудования, лесной промышленности и деревообработки, производства типографского оборудования, из числа которых с 8 субъектами малого и среднего предпринимательства автономного округа заключено 13 экспортных контрактов с хозяйствующими субъектами из Германии, Китая, Южной Кореи.

Проведен VIII «Слет молодых предпринимателей Югры» (далее – Слет), являющийся одним из ключевых проектов в системе мероприятий по стимулированию молодёжного предпринимательства Югры, в котором приняли участие более 200 молодых предпринимателей.

На площадке Слета прошел конкурс «Молодой предприниматель Югры», участниками которого представлены продукты реализации бизнес-идей. В номинации «Открытие года» победителем стал Алексей Кижаяев с проектом «обслуживание в сфере натяжных потолков «Второе небо». Лучшим «Социальным бизнесом года» стала студия танца «Styledance», руководитель – Екатерина Пынзарь. Победители представят Югру на федеральном этапе конкурса «Молодой предприниматель России» в г. Москве.

Проведены диалоговые площадки в городах: Сургут, Нижневартовск и Ханты-Мансийск, посвященные реализации в автономном округе проекта «Социальные инвестиции».

Стартовал образовательный проект «Азбука бизнеса» на 2017-2018 учебный год. Программа проекта разработана для активной молодёжи – школьников 10 классов. В ходе проведения образовательного проекта школьникам

предоставляется возможность изучить пошаговую инструкцию создания бизнеса, историю предпринимательства в России, а также получить информацию об особенностях предпринимательского мышления и личностных компетенций предпринимателя, встретиться с успешными предпринимателями и совершить экскурсии на предприятия.

Функционирует Портал малого и среднего предпринимательства Югры (бизнесюгры.рф) (далее – Портал), посредством которого осуществляется информирование населения автономного округа и предпринимательского сообщества о формах и видах государственной поддержки в сфере развития малого и среднего предпринимательства, об организациях инфраструктуры поддержки предпринимательства в автономном округе, о нормативной правовой базе и иной информации, направленной на развитие предпринимательской деятельности в автономном округе по принципу «одного окна».

В 2017 году подготовлено 30 видеороликов об успешных проектах в сфере развития малого и среднего предпринимательства, которые транслируются на Портале, сайте sb-ugra.ru, социальных сетях, на окружном телеканале «Югра».

В январе-декабре 2017 года оборот розничной торговли составил 394,6 млрд. рублей, что больше показателя соответствующего периода 2016 года в действующих ценах на 27,8 млрд. рублей, в сопоставимых ценах на 2,2 % (январь-декабрь 2016 года – 366,8 млрд. рублей). Каждым жителем Югры было приобретено товаров на сумму 239,1 тыс. рублей (РФ – 203,0 тыс. рублей), что на 6,7 % больше января-декабря 2016 года.

В структуре оборота розничной торговли увеличился удельный вес непродовольственных товаров – 54,2 % против 45,8 % продовольствия. Оборот непродовольственной группы товаров составил 213,8 млрд. рублей (январь-декабрь 2016 года – 196,3 млрд. рублей). Продовольственных товаров продано на сумму 180,8 млрд. рублей (январь-декабрь 2016 года – 170,5 млрд. рублей).

Оборот общественного питания составил 37,1 млрд. рублей (январь-декабрь 2016 года – 36,7 млрд. рублей). В расчете на одного жителя оборот общественного питания в Югре составил 22,5 тыс. рублей.

Оборот розничной торговли автономного округа на 97,1 % формировался за счет торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей, реализующих товары вне рынка.

С увеличением количества стационарных торговых объектов и уровнем обеспеченности ими населения Югры сокращается доля розничных рынков и ярмарок в розничном товарообороте. При покупке непродовольственных товаров покупатели отдают предпочтение магазинам, а на розничных рынках и ярмарках приобретают сельхозпродукцию и товары, реализуемые непосредственно производителями, в том числе из других регионов. На долю розничных рынков и ярмарок приходится 2,9 % розничного товарооборота.

В 8 муниципальных образованиях Югры действуют 10 универсальных розничных рынков на 1624 торговых места.

В январе-декабре 2017 года проведено 764 ярмарки, в том числе 185 – ярмарок выходного дня, 56 – постоянно действующих ярмарок.

Идёт преобразование материально-технической базы торговли в современную индустрию сервиса, осуществляется поиск новых системных подходов. Один из них – строительство и реконструкция торговых центров. На долю торговых объектов современных форматов торговли (площадью более 400 кв. м) приходится 74,0 % торговой площади и 8,0 % торговых объектов. В муниципальных районах этот показатель, как правило, не превышает 30,0 %, что обусловлено небольшим размером и территориальной удаленностью населенных пунктов.

В автономном округе деятельность по организации розничной торговли осуществляется с использованием 6651 стационарного торгового объекта торговой площадью более 1,7 млн. кв. м, что в расчете на 1 тысячу жителей составляет 1069 кв. м – 167,0 % в сравнении с нормативом минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов, в том числе 390 кв. м. на 1 тыс. жителей (178,0 % норматива) – объектами, реализующими продовольственные товары и 679 кв. м на 1 тыс. жителей (161,0 % норматива) – объектами, реализующими непродовольственные товары.

С целью улучшения конкурентной среды, совершенствования реализации антимонопольной политики, обеспечения защиты конкуренции, а также уровня защиты прав потребителей в Югре реализуется дорожная карта «О перечне приоритетных и социально значимых рынков товаров и услуг, плане мероприятий по содействию развитию конкуренции в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре».

1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)

Миссия ИП Махонин В.Н. - поставка автозапчастей для автомобилей, преимущественно японского и корейского производства и их реализация в розницу, удовлетворение потребностей автовладельцев в качественных автозапчастях.

Основные цели ИП Махонин В.Н.:

- получение прибыли;
- оптовая и розничная продажа автозапчастей на автомобили;
- увеличение объемов продаж;
- финансовая стабильность;
- конкурентоспособность предприятия на рынке;
- заключение новых договоров с более выгодными поставщиками, с целью получения большей прибыли;
- кадровая политика, направленная на повышение квалификации работников предприятия.

Основными задачами ИП Махонин В.Н. являются: удовлетворение общественных потребностей в товарах; розничная и оптовая реализация товаров народного потребления; приобретение товаров розничного ассортимента и его продажа.

К конкурентам ИП Махонин В.Н. можно отнести следующие фирмы и магазины: ООО «Автомир», ООО «Центр Авто».

Количественная оценка конкурентоспособности ИП Махонин В.Н. используется на основе экспертного опроса (опрошено 100 посетителей). Оценка

показателей конкуренции проведена по пятибалльной шкале: 5 – очень сильное проявление, 4 – сильное, 3 – среднее, 2 – слабое, 1 – очень слабое проявление фактора, результаты представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Количественная оценка конкурентоспособности

ИП Махонин В.Н.

Показатели конкурентоспособности	ООО «Центр Авто»	ООО «Автомир»	ИП Махонин В.Н.
1. Широта и глубина услуг	3	5	5
2. Уровень цен	4	3	3
3. Использование информационных технологий	1	5	2
4. Качество услуг	4	5	5
5. Реклама	2	4	2
6. Доля на рынке	3	5	5
Итого	17	27	22

Таким образом, ИП Махонин В.Н. при оценке конкурентоспособности занимает среднюю позицию среди известных магазинов автозапчастей, но имеет показатели выше аналогичного магазина ООО «Центр Авто».

Далее в таблице 1.3 произведем расчет взвешенной оценки конкурентоспособности, по формуле:

$$P = p \cdot a, \quad (1)$$

где P – оценка конкурентоспособности;

p – количественная оценка, в баллах;

a – степень значимости.

Таблица 1.3 - Взвешенная оценка конкурентоспособности ИП Махонин В.Н. и конкурентов

Показатели конкурентоспособности	Степень значимости	ООО «Центр Авто»	ООО «Автомир»	ИП Махонин В.Н.
1. Широта и глубина ассортимента	0,1	0,3	0,5	0,5
2. Уровень цен	0,2	0,8	0,6	0,6
3. Использование информационных технологий	0,05	0,05	0,25	0,1
4. Качество услуг	0,25	1	1,25	1,25
5. Реклама	0,2	0,4	0,8	0,4
6. Доля на рынке	0,2	0,6	1	1
Итого	1	3,15	4,4	3,85

Подтвердим расчеты графически в форме радара конкурентоспособности (рис. 1.2).

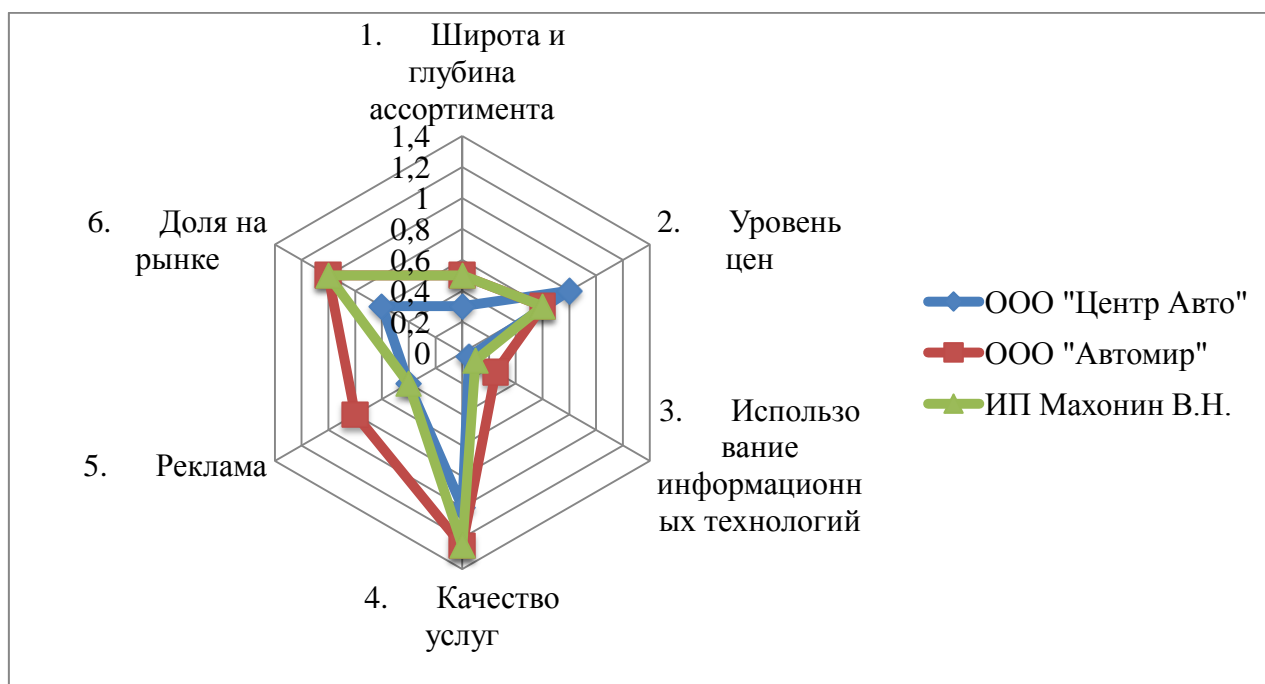


Рисунок 1.2 - Карта конкурентоспособности ИП Махонин В.Н.

Таким образом, анализируя данные, видим, что ИП Махонин В.Н. имеет значительные конкурентные преимущества. Главным и основным конкурентом ИП Махонин В.Н. является ООО «Автомир».

ООО «Автомир» – магазин автозапчастей, который расположен недалеко от ИП Махонин В.Н., имеет такую же площадь. Основное его преимущество перед ИП Махонин В.Н. масштабная рекламная кампания.

На основании изученных элементов составим SWOT – анализ (табл.1.4).

Таблица 1.4 - SWOT-анализ ИП Махонин В.Н.

SWOT-анализ	Возможности	Угрозы
<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Стабильное положение на рынке. 2.Высокое качество услуг. 3.Разумная ценовая политика. 4.Устоявшийся бренд, чье имя синонимично высочайшему качеству и непрерывному совершенствованию. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Наступательная маркетинговая политика. 2.Повышение лояльности потребителей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Разработка грамотной рекламной кампании. 2.Разработка и реализация новых товаров и услуг. 3.Создание коммерческого отдела.
<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие отдела маркетинга. 2. Пассивная рекламная компания. 3. Отсутствие современных технологий продажи услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Переманивание клиентов у конкурентов благодаря качественному сервису, программам лояльности, разнообразию услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Увеличение известности бренда благодаря проведению рекламной кампании. 2.Введение системы CRM.

Таким образом, главной угрозой ИП Махонин В.Н. является жесткая конкуренция на рынке; основной возможностью — расширение ассортимента товара и услуг, рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей; к основным сильным сторонам относится сложившиеся впечатления у покупателей о компании, разнообразие услуг, высокое качество товара; к основным слабым сторонам — пассивная рекламная компания.

Вывод по 1 главе:

ИП Махонин Владимир Николаевич зарегистрирован 24 июля 1995 г. Основным видом деятельности является «Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями».

Структура управления ИП Махонин В.Н. линейная.

Основные цели ИП Махонин В.Н.:

- получение прибыли;
- оптовая и розничная продажа автозапчастей на автомобили;
- увеличение объемов продаж;
- финансовая стабильность;
- конкурентоспособность предприятия на рынке;
- заключение новых договоров с более выгодными поставщиками, с целью получения большей прибыли;
- кадровая политика, направленная на повышение квалификации работников предприятия.

Основными задачами ИП Махонин В.Н. являются: удовлетворение общественных потребностей в товарах; розничная и оптовая реализация товаров народного потребления; приобретение товаров розничного ассортимента и его продажа.

К конкурентам ИП Махонин В.Н. можно отнести следующие фирмы и магазины: ООО «Автомир», ООО «Центр Авто».

Главной угрозой ИП Махонин В.Н. является жесткая конкуренция на рынке; основной возможностью — расширение ассортимента товара и услуг, рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей; к основным сильным сторонам относится сложившееся впечатление у покупателей о компании, разнообразие услуг, высокое качество товара; к основным слабым сторонам — пассивная рекламная компания.

В результате выявленных слабых сторон, можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности ИП Махонин В.Н.:

- создать маркетинговый отдел;
- совершенствовать рекламную политику;
- внедрение системы CRM.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИП Махонин В.Н.

2.1 Основные показатели работы (анализ производственно-хозяйственной деятельности)

Основные показатели деятельности проанализированы в таблице 2.1, на основании форм бухгалтерской отчетности (Приложение А, Б, В).

Таблица 2.1 - Основные показатели деятельности в динамике ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Показатель	Период			Изменение 2016/2015		Изменение 2017/2016		Изменение 2017/2015	
	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	+, -	%	+, -	%	+, -	%
Выручка	10506	19226	25672	8720	183,00	6446	133,53	15166	244,36
Себестоимость	9114	16386	23874	7272	179,79	7488	145,7	14760	261,95
Чистая прибыль	1061	2416	1532	1355	227,71	-884	63,41	471	144,39
Численность персонала, чел.	35	35	35	0	100	0	100	0	100
Рентабельность услуг, %	10,1	12,57	5,97	2,47	124,46	-6,6	47,49	-4,13	59,11

Сравнивая основные показатели деятельности предприятия за 2015-2017 годы можно сделать вывод, что выручка увеличилась на 15166 тыс. руб. или 244,36%, что вызвана увеличением объемов продаж запасных частей.

В 2016 году себестоимость увеличилась по сравнению с 2015 годом на 179,79 процента и составила 16386 тыс. руб. В 2017 году она составила – 23874 тыс.руб., увеличение на 145,7% по сравнению с 2016 годом, за период 2015-2017 гг. себестоимость увеличилась на 261,95 % или 14760 тыс. руб.

Чистая прибыль ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. изменялась следующим образом: за 2015-2016 гг. возросла на 1355 тыс. руб. или 227,71 %, за 2016-2017 гг. уменьшилась на 884 тыс. руб. или 36,59%, это вызвано тем, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, за 2015-2017 гг. чистая прибыль возросла на 471 тыс. руб. или 144,39 %.

Численность персонала ИП Махонин В.Н. на протяжении 2015-2017 гг. была неизменна и составляла 35 человек.

Рентабельность оказываемых услуг в 2017 г. составила 5,97%, что на 4,13% меньше 2015 г., уменьшение рентабельности вызвано тем, что темпы роста себестоимости услуг опережают темпы роста выручки.

2.2 Анализ финансового состояния ИП Махонин В.Н.

Данные для оценки структуры имущества организации и его источников взяты из бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н.. Проведем анализ имущественного положения ИП Махонин В.Н. (таблица 2.2).

Таблица 2.2- Горизонтальный анализ актива бухгалтерского баланса
ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Статья бухгалтерского баланса	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Темпы роста,% 2016/2015	Темпы роста,% 2017/2016	Темпы роста,% 2017/2015
Материальные внеоборотные активы	4500	4548	4480	101,07	98,50	99,56
Запасы	5004	5004	3200	100	63,95	63,95
Денежные средства	488	1796	3072	368,037	171,05	629,51
Финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность)	2466	2734	2664	110,87	97,44	108,03
Баланс	12458	14082	13416	113,04	95,27	107,69

По результатам горизонтального анализа бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. определено, что всего имущество исследуемого предприятия малого бизнеса в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличилось на 13,04% или на 812 тыс. рублей, что вызвано увеличением всех видов активов, а в 2017 году по отношению к 2016 году произошло снижение на 4,73% или на 333 тыс. рублей, что вызвано сокращением основных средств, запасов. За период 2015-2017 гг. произошел рост активов на 7,69 %, что вызвано

увеличением денежных средств и незначительным увеличением дебиторской задолженности.

На рисунке 2.1 отразим динамику активов бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

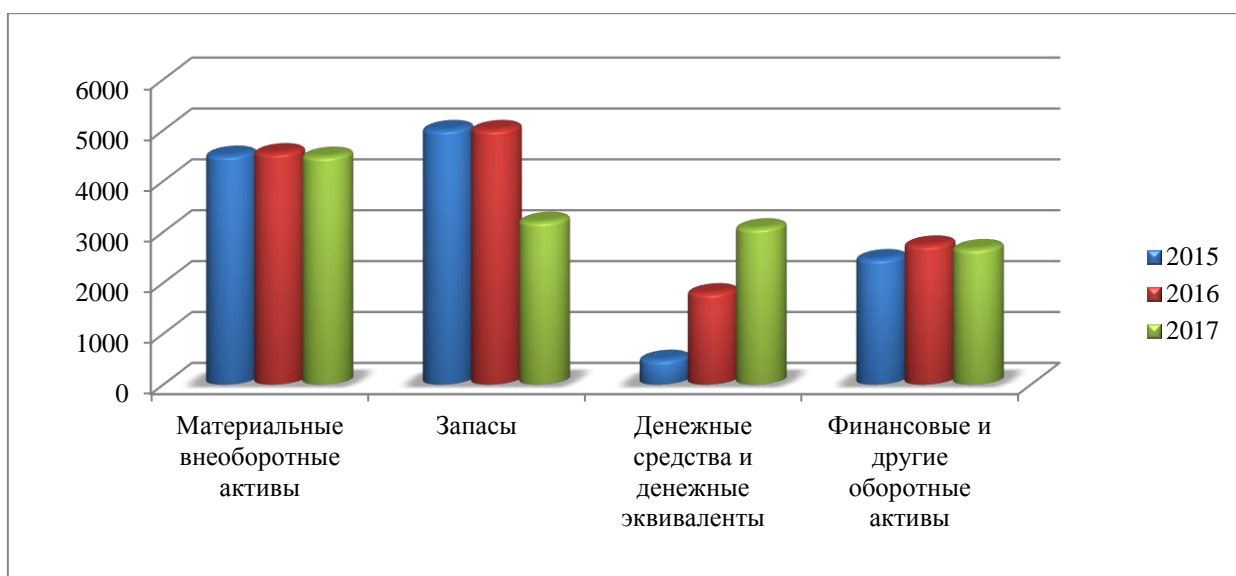


Рисунок 2.1 - Динамика активов бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н., за 2015-2017гг.

В ходе анализа таблицы 6 и рисунка 3 определено, что материальные внеоборотные активы (основные средства) в 2016 году в сравнении с 2015 годом увеличились на 48 тыс. рублей или на 1,07%, а в 2017 году по отношению к 2016 году снижаются на 34 тыс. рублей или на 1,50%, данное уменьшение вызвано тем, что основные средства практически не приобретались.

Запасы в 2016 году по отношению к 2015 году не изменились, а в 2017 году в сравнении с аналогичным периодом 2016 года снижаются на 1804 тыс. рублей, за 2015-2017 гг. снижение запасов составило 1804 тыс. руб., данное уменьшение вызвано списанием запасов в следствии износа, а приобретение происходит медленными темпами.

Денежные средства имеют рост, так в 2015 году по отношению к 2016 году денежные средства увеличиваются практически в 3 раза или на 654 тыс.рублей. В 2017 году рост денежных средств был не такой значительный на 638 тыс. рублей, за период 2015-2017 гг. рост денежных средств составил 2584 тыс. руб.

Финансовые и другие оборотные активы (дебиторская задолженность) за период 2015-2017 гг. дебиторская задолженность возросла на 8,03%. В 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличиваются на 10,87% или на 134 тыс. рублей. В 2017 году предприятие малого бизнеса улучшает платежную дисциплину. На данный факт указывает то, что дебиторская задолженность снижается на 35 тыс. рублей или на 2,56%.

Проведем анализ пассива ИП Махонин В.Н. (таблица 2.3).

Таблица – 2.3 Горизонтальный анализ пассива бухгалтерского баланса

ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Статья бухгалтерского баланса	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Темпы роста,% 2016/2015	Темпы роста,% 2017/2016	Темпы роста,% 2017/2016
Капитал и резервы	7308	7092	6472	97,04	91,26	88,56
Краткосрочные заемные средства	650	2442	4044	375,69	165,60	622,15
Кредиторская задолженность	4500	4548	2900	101,07	63,76	64,44
Баланс	12458	14082	13416	113,04	95,27	107,69

Далее на рисунке 2.2 отразим динамику пассивов бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. за 2015-2017г.г.

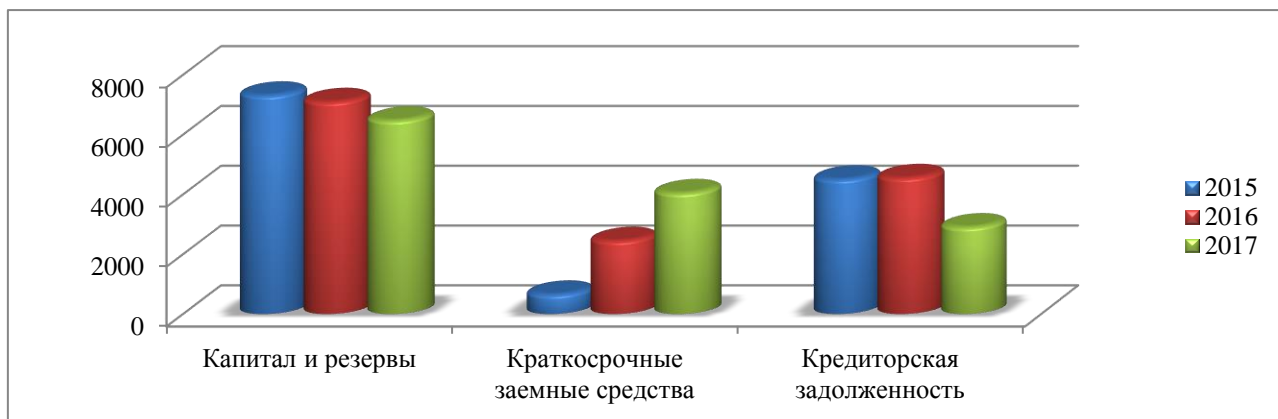


Рисунок 2.2 - Динамика пассивов бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н., за 2015-2017гг.

Анализируя динамику пассивов ИП Махонин В.Н. в части капитала и резервов в 2016 году в сравнении с 2015 годом произошло увеличение на 10,73 %, а в 2017 году по отношению к 2016 году наблюдается увеличение на 4,7 %, за период 2015-2017 гг. капитал и резервы увеличился на 15,93 %. Увеличение

капитала и резервов на протяжении 2015-2017 гг. вызвано ростом нераспределенной прибыли.

На основании бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. рассмотрим оценку структуры активов и источников формирования (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. за 2015-2017гг.

Статья бухгалтерского баланса	Доля, %			Изменение доли (+/-)		
	2015	2016	2017	Темпы роста 2016/2015	Темпы роста 2017/2016	Темпы роста 2017/2015
Актив						
Материальные внеоборотные активы	36,12	32,3	33,39	-3,82	1,1	-2,73
Запасы	40,17	35,53	23,85	-4,63	-11,68	-16,32
Денежные средства и денежные эквиваленты	3,92	12,75	22,9	8,84	10,14	18,98
Финансовые и другие оборотные активы	19,79	19,41	19,86	-0,38	0,44	0,07
Баланс	100	100	100	0	0	0
Пассив						
Капитал и резервы	58,66	50,36	48,24	-8,3	-2,12	-10,42
Краткосрочные заемные средства	5,22	17,34	30,14	12,12	12,8	24,92
Кредиторская задолженность	36,12	32,3	21,62	-3,82	-10,68	-14,5

Краткосрочные заемные средства за 2015-2017 гг. возросли в три раза, увеличение вызвано ростом краткосрочного кредита.

В 2016 году значительно увеличиваются краткосрочные заемные средства, а именно на 792 тыс. рублей или в 2 раза, а в 2017 году наблюдается рост на 41,75%.

ИП Махонин В.Н. пользуется краткосрочным кредитом, который берет в ПАО ВТБ 24, под 12% годовых в целях расширения бизнеса.

Кредиторская задолженность в 2016 году в сравнении с аналогичным показателем 2015 года выросла на 48 тыс. рублей или на 1,07%. Положительным является факт снижения кредиторской задолженности в 2017 году по отношению к аналогичному показателю 2016 года на 36,24%.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. проводится на основании бухгалтерского баланса ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

В таблице 2.5 представлена группировка по степени ликвидности активов ИП Махонин В.Н.

Таблица 2.5 - Группировка активов по степени ликвидности ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Структура		
	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	2015 год, %	2016 год, %	2017 год, %
Наиболее ликвидные активы (А1)	488	1796	3072	3.917	12.754	22.898
Быстро реализуемые активы (А2)	2466	2734	2664	19.795	19.415	19.857
Медленно реализуемые активы (А3)	5004	5004	3200	40.167	35.535	23.852
Труднореализуемые активы (А4)	4500	4548	4480	36.121	32.297	33.393
Баланс	12458	14082	13416	100	100	100

Пример расчета 2017 г.

Наиболее ликвидные активы (А1) – строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. финансовые вложения = 3072 тыс. руб.;

Быстро реализуемые активы (А2) – строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. денежные средства = 2664 тыс. руб.;

Медленно реализуемые активы (А3) - строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. запасы = 3200 тыс. руб.;

Труднореализуемые активы (А4) - строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. материальные внеоборотные активы = 4480 тыс. руб.

Группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за 2017 год преобладают Трудно-реализуемые активы (А4).

В таблице 2.6 рассмотрена группировка пассивов по степени ликвидности ИП Махонин В.Н.

Таблица 2.6 - Группировка пассивов по сроку выполнения обязательств

ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Структура		
	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	2015 год, %	2016 год, %	2017 год, %
Наиболее срочные обязательства (П1)	4500	4548	2900	36.121	32.297	21.616
Краткосрочные пассивы (П2)	650	2442	4044	5.218	17.341	30.143
Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	0	0	0
Собственный капитал предприятия (П4)	7308	7092	6472	58.661	50.362	48.241
Баланс	12458	14082	13416	100	100	100

Пример расчета 2017 г.:

Наиболее срочные обязательства (П1) строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. кредиторская задолженность = 2900 тыс. руб.;

Краткосрочные пассивы (П2) строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. краткосрочные заемные средства = 4044 тыс. руб.;

Долгосрочные пассивы (П3) = строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. долгосрочные обязательства = 0 тыс. руб.;

Собственный капитал предприятия (П4) строка в бухгалтерском балансе ИП Махонин В.Н. капитал и резервы = 6472 тыс. руб.;

В структуре пассивов за 2017 год преобладают Собственный капитал предприятия (П4).

В структуре пассивов видно, предприятие привлекает краткосрочные кредиты и займы (П2 > 0).

Таблица 2.7 - Анализ ликвидности баланса ИП Махонин В.Н.

2015	2016	2017
A1 ≤ П1	A1 ≤ П1	A1 > П1
A2 > П2	A2 > П2	A2 ≤ П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3

Баланс ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. не является абсолютно ликвидным, то есть у организации есть затруднения в оплате всех текущих обязательств посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства.

Далее в таблице 2.8 рассмотрим показатели платежеспособности.

Таблица 2.8 - Расчет финансовых коэффициентов платежеспособности

ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Показатель	Формула	2015	2016	2017	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	0,668	0.808	1.09	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (П1+П2)$	0,0948	0,257	0,442	0,1-0,7
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	0,574	0,648	0,826	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	1,545	1,364	1,287	1,5. Оптимальное не менее 2,0
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$(1300+1400-1100)/1300$	0,384	0,359	0,308	Положительная динамика
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$(1300+1400-1100) / 1210$	0,561	0,508	0,623	не менее 0,1

Расчет за 2017 г.:

Общий показатель ликвидности = $(3072+0,5*2664+0,3*3200)/(2900+0,5*4044+0,3*0) = 1,09$

Коэффициент абсолютной ликвидности = $3072/(2900+4044) = 0,442$

Коэффициент срочной ликвидности = $(3072+2664)/(2900+4044) = 0,826$

Коэффициент текущей ликвидности = $(3072+2664+3200)/(2900+4044) = 1,287$

Коэффициент маневренности функционирующего капитала = $(7308+0-4500)/7308 = 0,308$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами = $(7308+0-4500)/5004 = 0,623$

Анализ финансовых коэффициентов платежеспособности ИП Махонин В.Н. говорит о том, что предприятие является платежеспособным. Все коэффициенты ликвидности имеют допустимое значение.

Оценка показателей финансовой устойчивости представлена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Оценка показателей финансовой устойчивости

ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017	Изменение 2016/2015	Изменение 2017/2016
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,35	0,27	0,22	-0,08	-0,05
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,56	0,52	0,62	-0,03	0,1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,38	0,36	0,31	-0,02	-0,05
Коэффициент автономии	0,59	0,36	0,48	-0,23	0,12
Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага)	0,88	0,34	0,62	-0,54	0,28
Коэффициент финансовой устойчивости	11,24	2,9	1,6	-8,34	-1,3

Проведем расчет показателей:

- 1) Расчет коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами:

$$K_{сс2015 \text{ год}} = (7308-4500)/(5004+488+2466) = 0,35$$

$$K_{сс2016 \text{ год}} = (7128-4548)/(5004+1796+2734)=0,27$$

$$K_{сс2017 \text{ год}} = (6472-4480)/(3200+3072+2664)=0,22$$

- 2) Расчет коэффициента обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами:

$$K_{мз2015 \text{ год}} = (7308-4500)/5004= 0,56$$

$$K_{мз2016 \text{ год}} = (7128-4548)/5004=0,52$$

$$K_{мз2017 \text{ год}} = (6472-4480)/3200=0,62$$

- 3) Расчет коэффициента маневренности собственного капитала:

$$K_{\text{мск}}_{2015 \text{ год}} = (7308-4500)/7308 = 0,38$$

$$K_{\text{мск}}_{2016 \text{ год}} = (7128-4548)/7128 = 0,36$$

$$K_{\text{мск}}_{2017 \text{ год}} = (6472-4480)/6472 = 0,31$$

Расчет коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств при выполнении работы не рассчитывается в связи с отсутствием долгосрочных займов у ИП Махонин В.Н.

4) Расчет коэффициента автономии:

$$K_a_{2015 \text{ год}} = 7308/12458 = 0,59$$

$$K_a_{2016 \text{ год}} = 5128/14082 = 0,36$$

$$K_a_{2017 \text{ год}} = 6472/13416 = 0,48$$

5) Расчет коэффициента финансовой активности (плечо финансового рычага):

$$K_{\text{фа}}_{2015 \text{ год}} = 6450/7308 = 0,88$$

$$K_{\text{фа}}_{2016 \text{ год}} = 2442/7092 = 0,34$$

$$K_{\text{фа}}_{2017 \text{ год}} = 4044/6472 = 0,62$$

6) Расчет коэффициента финансовой устойчивости:

$$K_{\text{фу}}_{2015 \text{ год}} = 7308/650 = 11,24$$

$$K_{\text{фу}}_{2016 \text{ год}} = 7092/2442 = 2,90$$

$$K_{\text{фу}}_{2017 \text{ год}} = 6472/4044 = 1,60$$

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами по рекомендуемым значениям не должен опускаться ниже 1,0. В случае ИП Махонин В.Н. данный показатель находится ниже рекомендуемого значения. Так, показатель обеспеченности оборотных активов исследуемого предприятия малого бизнеса в 2015 году составляет 0,35, к 2016 году данный коэффициент снижается на 0,08 пункта. В 2017 году ситуация вновь ухудшается и данный коэффициент принимает значение в 0,22 (снижение по отношению к 2016 году на 0,05 пункта).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами раскрывает, достаточно ли у предприятия своих средств, которые необходимы для его финансовой устойчивости. Наличие у хозяйствующего субъекта капитала – это одно из важнейших условий результативной деятельности предприятия. Он относится к группе коэффициентов, определяющих финансовую устойчивость организации. Собственные средства показывают уровень ликвидности и платежеспособности, а также то, насколько предприятие в состоянии закрыть свои обязательства в данный момент, реализуя оборотные активы. Обеспеченность собственными оборотными средствами крайне важна для положительного функционирования предприятия.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами должен находиться в пределах от 0,6 до 0,8. В 2015 году данный коэффициент находится немного ниже рекомендуемого значения (0,56), при этом в 2016 году ситуация ухудшается и коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами снижается на 0,03 пункта и принимает значения в 0,52. Но в 2017 году предприятие улучшает ситуацию с обеспечением запасов за счет собственных средств и данный коэффициент возрастает на 0,1 пункт и принимает значение 0,62, что соответствует рекомендуемому значению.

По результатам изучения теоретических основ анализа финансовой устойчивости малого предприятия было определено, что коэффициент маневренности собственного капитала должен составлять 0,5. В случае ИП Махонин В.Н. данный показатель на протяжении исследуемого периода находится ниже рекомендуемого значения (в 2015 году -0,38, в 2016 – 0,36, в 2017 – 0,31). При этом данный показатель имеет тенденцию снижению: в 2016 году по отношению к 2015 году на 0,02 пункта, в 2017 году в сравнении с аналогичным периодом 2016 года – на 0,05 пункта. Следовательно, снижается оборот собственных оборотных средств ИП Махонин В.Н. и предприятие испытывает трудности в маневрировании этими средствами.

Рекомендуемое значение коэффициента автономии - больше или равно 0,5. В 2015 году данный коэффициент имел значение больше рекомендуемого (0,59).

Но в 2016 году значительно снижается (на 0,23 пункта) и принимает значение 0,36. В 2017 году ИП Махонин В.Н. улучшает ситуацию с кредиторской задолженностью и данный коэффициент увеличивается на 0,12 и принимает значение 0,48.

Несмотря на то, что коэффициент автономии не достиг рекомендуемого значения, ситуация отношения собственного капитала к общей сумме капитала принимает более оптимальное значение.

Коэффициент финансового рычага показывает процент заимствованных средств ИП Махонин В.Н. по отношению к собственным средствам компании. В 2015 году процент заимствованных средств составлял 88%, в 2016 данный процент снижается до 34%. В 2017 году ситуация вновь ухудшается и заимствованные средства составляют 62% (увеличение на 28%).

Коэффициент финансовой устойчивости должен иметь значение от 0,5 до 0,7. Следует отметить факт того, что коэффициент финансовой устойчивости, несмотря на отрицательную динамику остальных показателей, имеет значение в рамках рекомендуемого значения.

Но как отрицательный факт следует отметить снижение данного коэффициента в 2016 году в сравнении с 2015 годом на 8,34 пункта, а в 2017 году по отношению к 2016 году на 1,3 пункта.

Анализ отчета о финансовых результатах в ИП Махонин В.Н. не проводится, используя данные отчета о финансовых результатах в ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. Он будет проведен мной самостоятельно (таблица 2.10).

Таблица 2.10 - Динамика финансовых результатов ИП Махонин В.Н.
за 2015-2017 гг.

Показатель	Период			Изменение 2016/2015		Изменение 2017/2016		Изменение 2017/2015	
	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	+, -	%	+, -	%	+, -	%
Выручка	1050 6	1922 6	2567 2	872 0	183,0 0	644 6	133,53	15166	244,3 6
Расходы по обычной деятельности	9114	1638 6	2387 4	727 2	179,7 9	748 8	145,7	14760	261,9 5
Прочие доходы	46	440	242	394	956,5 2	-198	55	196	526,0 9
Прочие расходы	190	438	238	248	230,5 3	-200	54,33	48	125,2 6
Налог на прибыль	187	426	270	239	227,8 1	-156	63,38	83	144,3 9
Чистая прибыль	1061	2416	1532	135 5	227,7 1	-884	63,41	471	144,3 9

По результатам анализа таблицы 2.10 определено, что в 2016 году в сравнении с 2015 годом выручка ИП Махонин В.Н. увеличилась на 8720 тыс. рублей или на 83%, а в 2017 году по отношению к 2016 году на 6446 тыс. рублей или на 33,53%. Сравнивая основные показатели деятельности предприятия за 2015-2017 годы можно сделать вывод, что выручка увеличилась на 15166 тыс. руб. или 244,36%, что вызвано увеличением объема продаж.

Расходы по обычным видам деятельности в 2015 году увеличились на 3636 тыс. рублей или на 79,8%, а в 2017 году по отношению к 2016 году расходы выросли на 3744 тыс. рублей или на 45,70%. За период 2015-2017 гг. себестоимость увеличилась на 261,95 % или 14760 тыс. руб. Отрицательным моментом является то, что рост расходов по обычным видам деятельности выше, чем рост выручки.

Прочие доходы в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличились на 197 тыс. рублей или практически в 8,5 раз. В 2017 году наблюдается снижение прочих доходов по отношению к 2016 году на 99 тыс. рублей или на 45%.

Прочие расходы в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличились на 124 тыс. рублей или практически в 1,3 раза. В 2017 году

наблюдается снижение прочих расходов по отношению к 2016 году на 100 тыс. рублей или на 45,66%.

Чистая прибыль ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. изменялась следующим образом: за 2015-2016 гг. возросла на 1355 тыс. руб. или 227,71 %, за 2016-2017 гг. уменьшилась на 884 тыс. руб. или 36,59%, это вызвано тем, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, за 2015-2017 гг. чистая прибыль возросла на 471 тыс. руб. или 144,39 %.

В таблице 2.11 рассчитаны показатели оборачиваемости.

Таблица 2.11 - Показатели деловой активности (оборачиваемости)
в ИП Махонин В.Н. за 2016-2017 гг.

В коэффициентах

Показатель	Формула	2016 г.	2017 г.	Отклонение
Оборачиваемость оборотных средств	2110/1200	2,02	2,87	0,85
Оборачиваемость запасов	2120/1210	3,27	7,46	4,19
Оборачиваемость дебиторской задолженности	2110/1230	7,03	8,36	1,33
Оборачиваемость денежных средств	2110/1250	10,7	8,36	-2,34
Оборачиваемость собственного капитала	2110/1300	2,71	3,96	1,25

Из таблицы 2.11 можно сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости оборотных средств на предприятии ИП Махонин В.Н. увеличился, оборачиваемость запасов возросла, оборачиваемость дебиторской задолженности также увеличилась.

Увеличение показателей оборачиваемости вызвано ростом выручки в отчетном периоде.

Расчеты рентабельности ИП Махонин В.Н. представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Анализ рентабельности деятельности ИП Махонин В.Н.

за 2015-2017гг.

В коэффициентах

Показатель	2015	2016	2017	Темпы роста 2016/2015	Темпы роста 2017/2016	Темпы роста 2017/2016
Рентабельность обычной деятельности	15,28	17,33	7,53	2,05	-9,8	-7,75
Рентабельность всей деятельности малого предприятия	12,59	14,51	2,35	1,92	-12,16	-10,24
Предельная рентабельность	12,86	12,7	2,2	-0,16	-10,5	-10,66

Рентабельность обычной деятельности:

$$\text{Кроб} = (\text{Выручка} - \text{Расходы по обычной деятельности}) / \text{Расходы по обычной деятельности} * 100 \quad (2)$$

Таким образом, рентабельность от обычной деятельности ИП Махонин В.Н.:

$$\text{Кроб}_{2015} = (10506 - 9114) / 9114 * 100 = 15,28\%$$

$$\text{Кроб}_{2016} = (19226 - 16386) / 16386 * 100 = 17,33\%$$

$$\text{Кроб}_{2017} = (25672 - 23874) / 23874 * 100 = 7,53\%$$

Рентабельность основной деятельности определяется как отношение прибыли (убытка), полученной от реализации продукции, к затратам на ее производство и реализацию (полной себестоимости) и показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность всей деятельности малого предприятия:

$$\text{Кро} = \text{Чистая прибыль} / (\text{Расходы по обычн.деят.} + \text{Прочие расходы}) * 100 \quad (3)$$

$$\text{Кро}_{2015} = 11728 / (9114 + 190) * 100 = 12,59\%$$

$$\text{Кро}_{2016} = 2442 / (16386 + 438) * 100 = 14,51\%$$

$$\text{Кро}_{2017} = 566 / (23874 + 238) * 100 = 2,35\%$$

$$\text{Крп} = \text{Чистая прибыль} / \text{Расходы по обычным видам деятельности}, \quad (3)$$

$$Kp_{2015} = 1122/9114 * 100 = 12,86\%$$

$$Kp_{2016} = 2442/19226 * 100 = 12,70\%$$

$$Kp_{2017} = 566/25672 * 100 = 2,20\%$$

По данным таблицы 2.12 определено, что показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению, так рентабельность от обычной деятельности в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличивается на 2,5 пункта, но уже в 2017 году значительно снижается (снижение на 9,8 пунктов), за период 2015-2017 гг. сокращение произошло на 7,75%.

Рентабельность всей деятельности малого предприятия также имеет тенденцию к снижению, а именно в 2016 году наблюдается рост данного показателя на 1,92 пункта, а в 2017 году по отношению к аналогичному показателю 2016 года наблюдается снижение данного показателя на 12,16 пунктов, за период 2015-2017 гг. сокращение произошло на 10,24 %, уменьшение рентабельности вызвано сокращением темпов роста чистой прибыли.

Предельная рентабельность имеет аналогичную отрицательную динамику. В 2016 году данный показатель снизился в сравнении с аналогичным показателем 2015 года на 0,16 пункта, а в 2017 году в сравнении с 2016 годом снизился на 10,5 пунктов, за период 2015-2017 гг. сокращение произошло на 10,66%. Это один из факторов, который в будущем может привести к банкротству. Уменьшение рентабельности вызвано тем, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, в результате чего происходит сокращение рентабельности оказываемых услуг.

2.3 Анализ затратности функционирования

Процесс хозяйственной деятельности предполагает некоторые расходы, т. е. затраты предприятия или экономическую стоимость ресурсов, необходимых для полноценного функционирования.

Природа возникновения затрат и издержек в каждой компании носит разный характер. Расходы на производство продукции можно условно разделить на

постоянные и переменные. Постоянные затраты не зависят от количества произведенной продукции, а переменные – прямо пропорциональны объему выпуска.

С точки зрения стратегического анализа затрат и издержек необходимо провести исследования всех расходов, которые возникают на предприятии в процессе его работы.

Затраты - выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

Себестоимость продукции - это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию.

В таблице 2.13 проанализируем затраты ИП Махонин В.Н. на 31.12.2015 – 31.12.2017 гг. по элементам

Таблица 2.13 - Затраты ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. по элементам

В тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Абс. откл, (+,-)		Отн. откл, (%)	
				2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Материальные затраты	1954	4085	3598	2131	-487	209,06	88,08
Оплата труда	4262	7257	12496	2995	5239	170,27	172,19
Страховые взносы	1278	2178	3748	900	1570	170,42	172,08
Амортизация	834	1532	2103	698	571	183,69	137,27
Прочие	786	1334	1929	548	595	169,72	144,60
Итого полная себестоимость	9114	16386	23874	7272	7488	179,79	145,7

Таким образом, за период 2015-2017 гг. сумма затрат ИП Махонин В.Н. уменьшилась с 10309 тыс. руб. до 9286 тыс. руб. , что вызвано сокращением следующих элементов: материальных затрат, амортизации, прочих затрат.

Далее на рисунках 2.3-2.5 – проанализируем структуру затрат ИП Махонин В.Н..

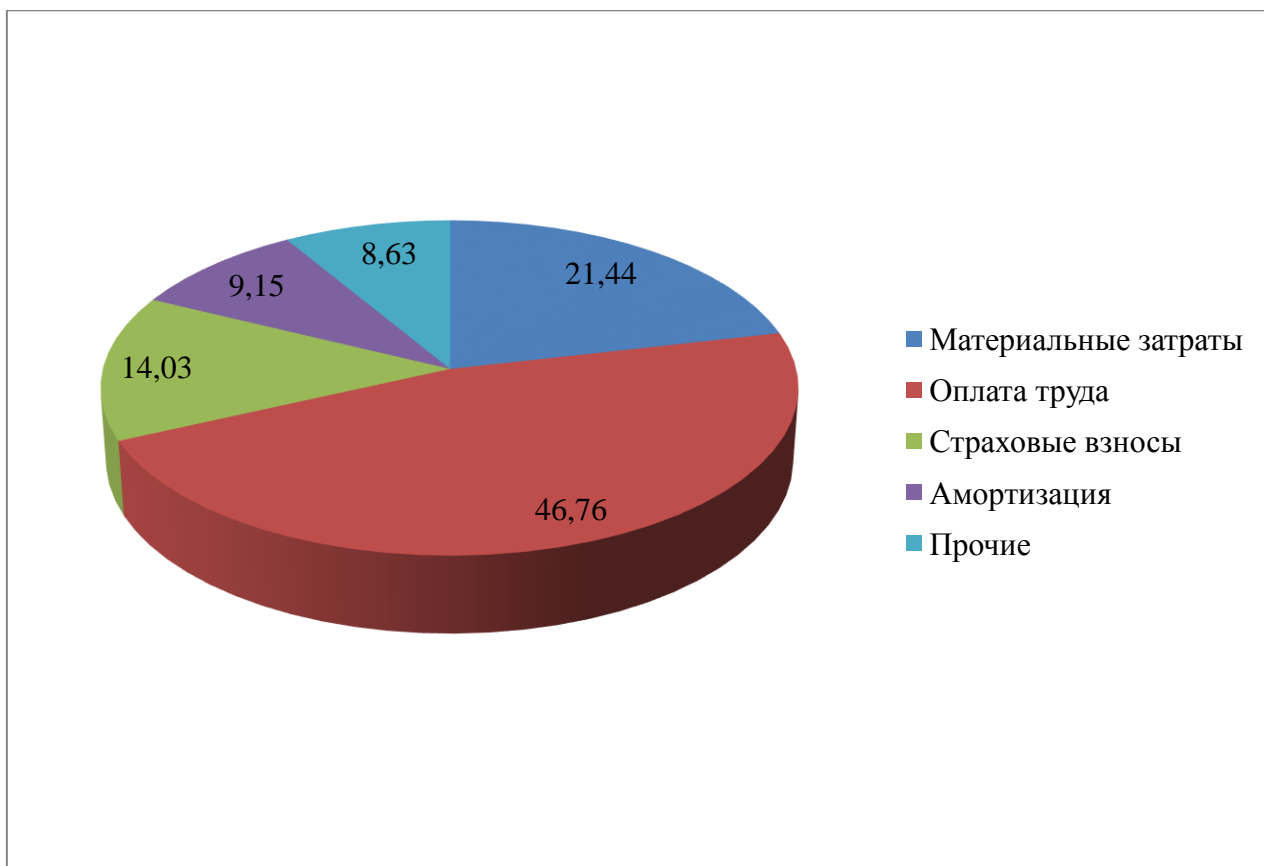


Рисунок 2.3 – Структура затрат ИП Махонин В.Н. за 2015 год, %

Наибольший удельный вес в структуре затрат в ИП Махонин В.Н. за 2015 год занимает оплата труда - 46,76 %, далее идут материальные затраты - 21,44 %, 14,03% - страховые взносы, далее амортизация – 9,15 %, и наименьшая статья – прочие 8,63 %.

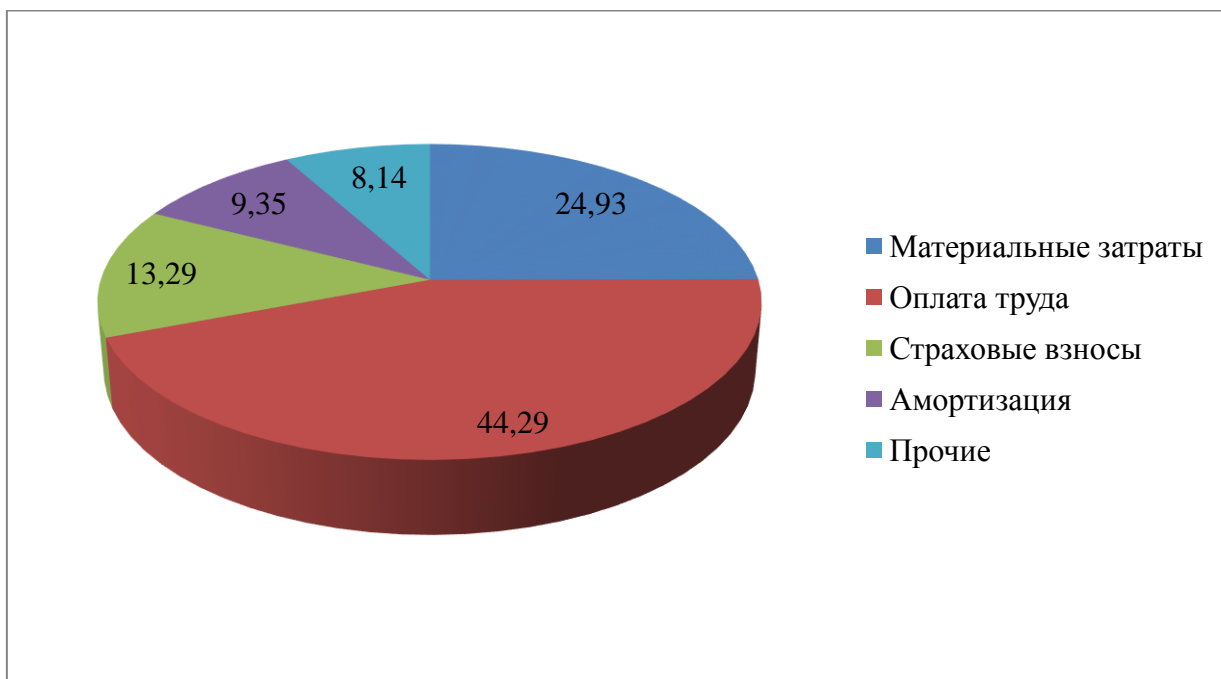


Рисунок 2.4 – Структура затрат ИП Махонин В.Н. за 2016 год, %

Наибольший удельный вес в структуре затрат в ИП Махонин В.Н. за 2016 год занимает оплата труда - 44,29 %, далее идут материальные затраты - 24,93 %, 13,29% - страховые взносы, далее амортизация – 9,35 %, и наименьшая статья – прочие 8,14 %.

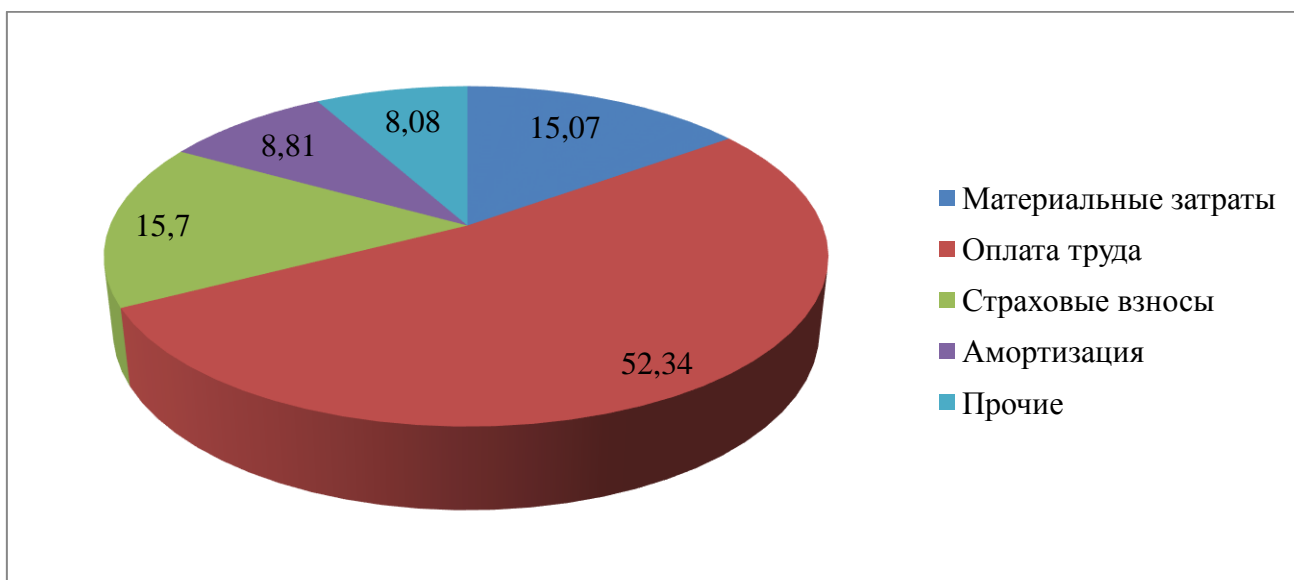


Рисунок 2.5 – Структура затрат ИП Махонин В.Н. за 2017 год, %

Наибольший удельный вес в структуре затрат в ИП Махонин В.Н. за 2016 год занимает оплата труда - 52,34 %, далее идет 15,7% - страховые взносы,

материальные затраты - 15,07 %, далее амортизация – 8,81 %, и наименьшая статья – прочие 8,08 %.

Далее проведем анализ затрат на 1 рубль товарной продукции (таблица 2.14).

Таблица 2.14 - Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

ИП Махонин В.Н. за 2017 год

Показатель	Алгоритм расчета	Сумма тыс. руб.
I. Затраты:		
а) по плану	$\sum(VB\Pi_{iпл} \cdot b_{iпл}) + A_{пл}$	23120
б) по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при сохранении плановой структуры	$\sum(VB\Pi_{iпл} \cdot b_{iпл}) \cdot K_{VB\Pi} + A_{пл}$	23150
в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции	$\sum(VB\Pi_{iф} \cdot b_{iпл}) + A_{пл}$	23560
г) фактически по плановым ценам	$\sum(VB\Pi_{iф} \cdot b_{iф}) + A_{пл}$	23780
д) фактически	$\sum(VB\Pi_{iф} \cdot b_{iф}) + A_{ф}$	23874
II. Стоимость валового выпуска продукции:		
а) по плану	$\sum(VB\Pi_{iпл} \cdot Ц_{iпл})$	25100
б) фактически при плановой структуре и плановых ценах	$\sum(VB\Pi_{iф} \cdot Ц_{iпл}) \pm \Delta B\Pi_{стр}$	25200

Проведем факторный анализ затрат на 1 рубль товарной продукции (работ, услуг) (таблица 2.15).

Таблица 2.15 - Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции (работ, услуг)

В тыс. руб.

Показатели	1. Себестоимость товарной продукции тыс. руб. S	2. Товарная продукция в отпускных ценах тыс. руб. ТП	3. Затраты на 1 руб. (стр.2 / стр.1), коп.
План, P	23120	25100	92,11
Факт: по плановой себестоимости и плановым ценам, PP	23560	25200	93,49

Общее изменение затрат состоит из:

1) влияния структурных сдвигов в составе продукции:

$$\Delta Z_{стр} = Z(PP) - Z(P)$$

$$\Delta Z_{стр} = 93.492 - 92.112 = 1,381 \text{ коп.}$$

2) влияния изменения уровня затрат

$$\Delta Z_{\text{стр}} = Z(\text{PF}) - Z(\text{PP})$$

$$\Delta Z_{\text{стр}} = 93.255 - 93.492 = -0,237 \text{ коп.}$$

3) влияние изменения цен

$$\Delta Z_{\text{стр}} = Z(\text{F}) - Z(\text{PF})$$

$$\Delta Z_{\text{стр}} = 92.996 - 93.255 = -0,259 \text{ коп.}$$

Для определения влияния изменения цен материальных затрат и цен на готовую продукцию на 1 руб. товарной продукции необходимо определить показатель затрат при условии, что цены на материальные затраты будут фактические, а цены на готовую продукцию плановые:

$$Z' = S(\text{F}) / \text{ТП}(\text{PF})$$

$$Z' = 23874 / 25500 = 93,624 \text{ коп.}$$

Тогда, влияние на изменение цен на материальные ресурсы:

$$\Delta Z_{\text{цм}} = 93.624 - 93.255 = 0,369 \text{ коп.}$$

Влияние изменения цен на готовую продукцию:

$$\Delta Z_{\text{цп}} = 92.996 - 93.624 = -0,627 \text{ коп.}$$

Сумма влияния факторов должна равняться общему изменению затрат на 1 руб. товарной продукции:

$$\Delta Z = 1.381 - 0.237 - 0.259 = 0,885 \text{ коп.}$$

Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции показал увеличение затрат за счет влияния изменения цен

Размер затрат на рубль продукции изменился за счет следующих факторов:

– уменьшения объема производства продукции: $91.865 - 92.112 = -0.246$ коп.

– изменения структуры производства: $92.392 - 91.865 = 0,527$ коп.

– уровня переменных затрат: $93.255 - 92.392 = 0,863$ коп.

– размера постоянных затрат: $93.624 - 93.255 = 0,369$ коп.

– повышения цен на продукцию: $92.996 - 93.624 = -0,627$ коп.

За счет всех учтенных факторов размер затрат на один рубль продукции вырос на 0,885 коп.

Вывод по 2 главе:

Сравнивая основные показатели деятельности предприятия за 2015-2017 годы можно сделать вывод, что выручка увеличилась на 15166 тыс. руб. или 244,36%, что вызвана увеличением продаж автозапчастей, ростом покупательской способности.

В 2016 году себестоимость увеличилась по сравнению с 2015 годом на 179,79 процента и составила 16386 тыс. руб. В 2017 году она составила – 23874 тыс.руб., увеличение на 145,7% по сравнению с 2016 годом, за период 2015-2017 гг. себестоимость увеличилась на 261,95 % или 14760 тыс. руб.

Чистая прибыль ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. изменялась следующим образом: за 2015-2016 гг. возросла на 1355 тыс. руб. или 227,71 %, за 2016-2017 гг. уменьшилась на 884 тыс. руб. или 36,59%, это вызвано тем, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, за 2015-2017 гг. чистая прибыль возросла на 471 тыс. руб. или 144,39 %.

Баланс ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. не является абсолютно ликвидным, то есть у организации есть затруднения оплате всех текущих обязательств посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства.

Анализ финансовых коэффициентов платежеспособности ИП Махонин В.Н. говорит о том, что предприятие является платежеспособным. Все коэффициенты ликвидности имеют допустимое значение.

Показатели рентабельности ИП Махонин В.Н. имеют тенденцию к снижению, так рентабельность от обычной деятельности в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличивается на 2,5 пункта, но уже в 2017 году значительно снижается (снижение на 9,8 пунктов), за период 2015-2017 гг. сокращение произошло на 7,75%.

Таким образом, рассчитанные показатели финансового состояния указывают на проблему ИП Махонин В.Н. обеспечить оборотные активы за счет собственных средств.

В целом, финансовое состояние анализируемого предприятия можно охарактеризовать как абсолютно устойчивое. Однако в ходе анализа были выявлены некоторые факты, которые могут в перспективе привести к снижению экономических показателей. В связи с этим приведем следующие рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия:

1. В части улучшения эффективности использования оборотных средств рекомендуется провести мероприятия по повышению скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, так как финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги.

Для этого необходимо:

- провести инвентаризацию дебиторской задолженности;
- вести учет дебиторской задолженности по срокам ее возникновения;
- определить максимальный объем реализации товаров в рассрочку;
- проводить систематический анализ дебиторской задолженности.

2. Рекомендуется периодически проводить анализ цен, устанавливаемых на аналогичную продукцию другими фирмами, в целях установления конкурентоспособных цен на товары розничной продажи. Одной из причин являются высокие цены на товары розничной продажи. В условиях насыщенности рынка товаром и большого числа продавцов на первый план выходит ценовая конкуренция.

3. Рекомендуется, в целях увеличения товарооборота расширение розничной торговой сети, а именно увеличение количества торговых точек.

4. Рекомендуется регулярное проведение рекламной кампании для привлечения внимания потребителей в целях повышения объема реализации продукции.

5. Рекомендуется проводить мероприятия по совершенствованию информационного обеспечения.

3 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВАРИАНТА ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

ИП Махонин В.Н.

3.1 Основные пути получения дополнительного дохода в ИП Махонин В.Н.

Совершенствования финансовой деятельности ИП Махонин В.Н. предлагается путем проведения следующих мероприятий:

Мероприятие 1. Создать отдел маркетинга. Данный отдел будет представлен следующими должностями:

- начальник отдела – 1 человек;
- маркетологи – 1 человек.

Подбор необходимого персонала представим в виде таблицы 3.1

Таблица 3.1 - Последовательность действий при создании отдела маркетинга

Мероприятия (задачи)	Ответственный	Срок
1. Введение должности начальника отдела	Директор	05.06.2018
1.1.Определение профессиональных компетенций начальника отдела	Директор	05.05.2018
1.2.Определение личностных компетенций начальника отдела	Директор, менеджер по маркетингу и рекламе	07.05.2018
1.3.Составление Должностной инструкции начальника отдела	Директор, менеджер по маркетингу и рекламе	11.05.2018
1.4.Подбор начальника отдела	Директор	01.06.2018
1.5.Оформление сотрудника и ввод в должность начальника отдела маркетинга	Директор	05.06.2018
2. Подбор маркетологов	Начальник отдела маркетинга	10.07.2018
2.1.Редактирование должностной инструкции на основании образования отдела	Начальник отдела маркетинга	09.06.2018
2.2.Составление карты компетенций	Начальник отдела маркетинга	11.06.2018
2.3.Поиск и оформление сотрудников	Начальник отдела маркетинга	01.07.2018
2.4.Введение в должность сотрудников	Начальник отдела маркетинга	10.07.2018

Создание отдела позволит ИП Махонин В.Н. повысить скорость принимаемых решений, сняв основную нагрузку с директора организации. В свою очередь, это приведет к решению стратегических целей и задач, направленных на развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Для успешной реализации целей и задач предприятия начальник отдела маркетинга должен обладать следующими профессиональными характеристиками.

Профессиональные компетенции начальника отдела:

- знание основ маркетинга;
- отличное владение техникой продаж и методами повышения эффективности бизнеса;
- знание специфики профильного рынка товаров и услуг;
- опыт работы от 7 лет.

Личностные компетенции:

- аналитические способности;
- стратегическое мышление;
- лидерские качества;
- навыки постановки задач и контроля их исполнения;
- способность мотивировать других людей на работу;
- системное видение ситуации;
- умение планировать работу команды.

Профессиональные компетенции маркетолога:

- образование среднее специальное и выше.
- уверенный пользователь ПК;
- исполнительность;
- внимательность к деталям;
- успешный опыт личных продаж;
- развитые переговорные навыки.

Личностные компетенции маркетолога:

- гибкость мышления;
- логические способности;
- ориентация на результат;
- способность к обучению;

- стрессоустойчивость;
- ответственность за результат;
- умение планировать свою работу;
- уверенность в себе;
- грамотная речь;
- хорошие презентационные навыки;
- умение слушать и понимать собеседника.

Сотрудники, подобранные согласно представленным данным, позволят:

- снизить нагрузку со спротивного клуба;
- увеличить объемы услуг.

Мероприятие 2. Следующим мероприятием, которое позволит совершенствовать деятельность ИП Махонин В.Н.будет являться реализация маркетинговой деятельности и запуск рекламной кампании. Обеспеченность финансовыми ресурсами позволит не прибегать к использованию внешних источников финансирования.

Рекламная кампания – это комплекс взаимосвязанных, скоординированных действий, разрабатываемых для достижения стратегических целей и решения проблем предприятия, и являющихся результатом общего рекламного плана для различных, но связанных друг с другом рекламных обращений, размещенных в различных СМИ в течение определенного периода времени.

Рекламная кампания подразумевает 6 основных этапов:

1. Предварительное исследование.

Здесь в первую очередь нас интересует описание целевой аудитории (подробный портрет потребителя товара или услуги), изучение рынка с т.з. поведения покупателей, анализ положения, занимаемого фирмой на рынке, уровень информированности покупателей о товарных марках на рынке в данном сегменте, изучение маркетинговой активности конкурентов и пр. Следует учитывать, что данная информация является основополагающей для разработки рекламной кампании, от ее достоверности и точности во многом зависит

результат кампании, на основе полученных данных происходит выбор медиаканалов и определение тактики действий.

Маркетинговый отдел будет находиться в свободном кабинете ИП Махонин В.Н., ремонт в нем сделан, но необходимо приобрести мебель (2 стола, 2 стула), два ноутбука для работы сотрудникам отдела.

Заработная плата начальника отдела маркетинга будет составлять 30 000 руб., заработная плата маркетолога 20 000 руб., расчет затрат на создание отдела представим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Затраты на создания отдела маркетинга, тыс. руб.

Затраты	июн. 2018	июл. 2018	авг. 2018	сен. 2018	окт. 2018	ноя. 2018	дек. 2018	Итого за 2018 г.
Фонд оплаты труда	50	50	50	50	50	50	50	350
Страховые взносы	15	15	15	15	15	15	15	105
Материальные затраты (мебель, ноутбуки)	100	-	-	-	-	-	-	100
Итого	165	65	65	65	65	65	65	555

Фонд оплаты труда = заработная плата начальника отдела+заработная плата маркетолога (30 000+20 000= 50 000 руб.)

Фонд оплаты труда с июня по декабрь 2018 г. составит: $50\ 000 \cdot 7 = 350$ тыс. руб.

Страховые взносы (30%) за месяц = $50 \cdot 30\ \% = 15$ тыс. руб.

Страховые взносы с июня по декабрь 2018 г. = $15 \cdot 7 = 105$ тыс. руб.

Материальные затраты на создание отдела = 100 000 руб.

Итого затрат с июня по декабрь 2018 г. = $165+65+65+65+65+65+65 = 555$ тыс. руб.

2. Разработка стратегии рекламной компании

Разработка стратегии рекламной кампании – разработка общего комплекса рекламных мероприятий, направленного на достижение целей рекламной кампании. Стратегия отражает общее представление о ходе и характере кампании.

3. Медиа-планирование и оптимизация

На основе разработанной стратегии составляется общий план размещений и мероприятий. В таком плане фигурируют уже конкретные СМИ, дни и время

выходов, форма, объем, место размещения, стоимость каждого рекламного выхода и общая стоимость размещения. На этой стадии происходит расчет основных медиа-показателей рекламной кампании (GRP (общий охват), f (частота контактов), V (расчетный бюджет) и пр.

4. Разработка рекламных материалов

Разработка, согласование и изготовление рекламных материалов: макетов для размещения в прессе и в наружной рекламе, написание статей, изготовление интернет-баннеров, аудио- и видеороликов, раздаточных материалов, промо-формы и пр.

Распределим основные задачи на реализацию данного мероприятия (табл. 3.3).

Таблица 3.3 - Разработка рекламной кампании

Мероприятие (задача)	Ответственный	Срок
1. Разработка рекламной кампании с использованием различных видов рекламы	Менеджер по маркетингу и рекламе	21.05.2018
1.1. Подбор наиболее приемлемых видов рекламы	Менеджер по маркетингу и рекламе	05.05.2018
1.2. Поиск рекламного агентства для реализации рекламной кампании	Менеджер по маркетингу и рекламе	10.05.2018
1.3. Утверждение бюджета	Директор	11.05.2018
1.4. Запуск рекламной кампании	Менеджер по маркетингу и рекламе	21.05.2018

Для наружной рекламы наиболее приемлемо и экономически целесообразно будет сотрудничество с ООО «Магнат».

Представим затраты на маркетинговые мероприятия в виде таблицы 3.4.

Таблица 3.4 - Прогноз затрат на маркетинговые мероприятия, тыс. руб.

Мероприятие	июн. 2018	июл. 2018	авг. 2018	сен. 2018	окт. 2018	ноя. 2018	дек. 2018	Итого за 2018 г.
Наружная реклама: - на дороге (3 точки); - в торговых центрах.	50	50	50	50	50	50	55	355
Итого затрат на маркетинговые мероприятия	50	50	50	50	50	50	55	355

На реализацию маркетинговых мероприятий сумма затрат составит 148,4 тыс. руб. за 2018 год.

Мероприятие 3. Внедрение системы CRM (CRM - система управления взаимоотношениями с клиентами).

В последние годы внедрение CRM систем в компаниях стало чуть ли не обязательным условием успешного ведения бизнеса. Объясняется это несомненными выгодами, которые компания получает от внедрения таких программных решений.

Современная и функциональная CRM система позволяет повысить рентабельность бизнеса, эффективно осуществлять контроль за деятельностью сотрудников и всеми рабочими процессами компании, выявить и устранить «узкие» места в работе вашей фирмы, и как следствие, помогает сделать предприятие более прибыльным, клиентоориентированным и конкурентоспособным.

Внедрение систем необходимо для любого бизнеса, который работает непосредственно с клиентами и стремится наращивать базу покупателей. Актуально использование CRM для торговли, особенно для крупных торговых сетей, где необходима эффективная автоматизация логистических процессов, работы с поставщиками, товарными запасами. Не менее актуальным является наличие данного инструмента и на производственных предприятиях.

Осталось только определиться с выбором CRM решения, что бывает сделать не так просто – т.к., на первый взгляд, все предлагаемые продукты одинаковы и мало чем отличаются. Но чтобы понять, подходит ли решение именно вашему бизнесу, сначала нужно определить функционал, который важен именно для вас, а далее сравнить и выбрать среди множества популярных и уже зарекомендовавших себя на рынке решений.

В таблице 3.5 рассмотрим основные CRM системы на 2018 год.

Таблица 3.5 - Основные CRM системы на 2017 год

CRM система	Характеристика
1С – StorVerk CRM	Учет всех типов обращений клиентов, начиная от звонков и заявок с сайта, до сообщений вчат-консультант и skype; автоматизированные бизнес-процессы; инструменты для увеличения прибыли и снижения издержек, функционал колтрекинга (call-traking) и e-mail-рассылок; сквозная аналитика эффективности маркетинга и продаж.
Bpm'online marketing	Для среднего бизнеса bpm'online признана лидером в отчете «TheForresterWave™: CRM Suites for Midsize Organizations, Q4 2016*» благодаря инновационным технологиям BPM+CRM.
Битрикс24	Полноценный корпоративный портал, который наряду с внутренней социальной сетью, включает в себя функции CRM. Можно общаться с коллегами внутри компании, ставить задачи сотрудникам, вести учет клиентов в CRM-системе, планировать рабочее время с помощью календаря и автоматизировать работу менеджеров по типовым бизнес-процессам, заложенным в программу.
SAP CRM	Программный продукт, разработанный не только для решения краткосрочных задач (сокращение издержек, оптимизация процессов принятия управленческих решений), но и для выстраивания стратегии деятельности компании и укрепления ее конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.
ELMA	Управление бизнес-процессами, управление показателями, управление документооборотом, управление работой с клиентами, управление проектами.
ASoft CRM	Автоматизированная система управления взаимоотношениями с контрагентами, затрагивающая три основных направления деятельности: маркетинг, продажи и сервис. Для различных задач клиентов были разработаны соответствующие CRM решения.
AmoCRM	Система с интуитивно понятным и удобным интерфейсом, которая позволяет малому и среднему бизнесу увеличить свой доход и вырасти в несколько раз.

Рассмотрим варианты CRM-систем для внедрения (табл. 3.6).

Таблица 3.6 - Процесс подбора CRM-системы

Наименование компании	Срок использования	Цена, руб.
Битрикс 24	1 год	50 000
Bpm'online marketing	1 год	139 100
AmoCRM	1 год	75 000

Очевидно, что наиболее приемлемым вариантом будет версия надежной компании Битрикс 24.

Таким образом, были сформированы основные мероприятия, позволяющие совершенствовать деятельность ИП Махонин В.Н..

Повышение процента удержания клиентов во многом зависит от своевременности обработки его запросов сотрудниками ИП Махонин В.Н., а также решения типовых задач и решений внутри самой организации. Рассмотрим, как повлияет на степень выполнимости решений внедрение CRM-системы. Учитывая особенности функционирования предприятия показатель будет равен 8%.

Эффект выполнения решений в ИП Махонин В.Н. будет представлен на рисунке 3.1.

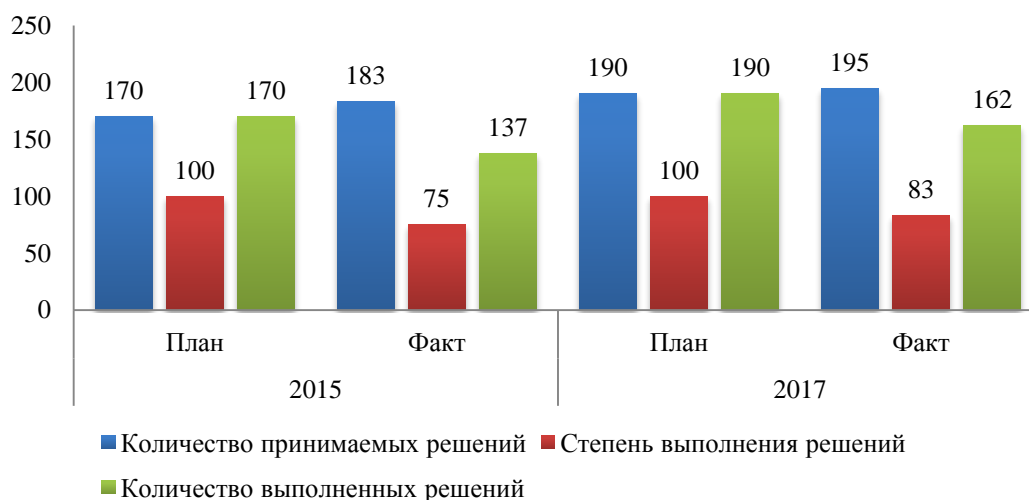


Рисунок 3.1 - Эффект выполнения решений в ИП Махонин В.Н.

Как видно из представленного рисунка 3.1, происходит повышение эффективности функционирования организации, т.к. значительно возрастает объем своевременно выполненных решений.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

В понятие эффективности инвестиционного проекта обычно вкладывают степень его соответствия целям и интересам участников инвестирования. Для того чтобы определить эту степень и используется оценка, при этом проект может быть оценен сразу по двум показателям:

- его эффективность в целом — общественная (социально-экономическая) и коммерческая (финансовая);

- эффективность участия в проекте — оценка проводится для определения реализуемости проекта и заинтересованности в этом всех участников.

Сама оценка проекта базируется на нескольких основополагающих принципах: Рассмотрение и анализ проекта на всех этапах жизненного цикла — от прединвестиционного этапа до завершения проекта. Обоснованность прогнозов финансовых потоков для всего расчетного периода. Сопоставимость условий сравнения разных проектов для выбора оптимального решения. Максимальность и положительность эффекта от реализации проекта. Учет временного фактора. Учет будущих финансовых затрат и поступлений. Учет наиболее существенных последствий от реализации проекта. Учет интересов всех участников проекта. Оценка влияния инфляции. Оценка влияния рисков реализации.

Целью оценки инвестиционных проектов является исчерпывающий ответ на три основных вопроса: какова рентабельность инвестиции; каковы сроки окупаемости проекта; каковы риски проекта.

Грамотно проведенная инвестиционная оценка проекта позволяет: оценить реальную потребность в инвестировании и наличие необходимых для этого условий; выбрать оптимальные инвестиционные решения; выявить факторы, способные оказать влияние на фактические итоги инвестирования и скорректировать их действие; оценить приемлемые параметры риска и доходности; разработать мероприятия по постинвестиционному мониторингу.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта необходима компании в следующих случаях: При поиске инвесторов. При выборе наиболее эффективных условий кредитования или инвестирования. При выборе условий страхования рисков.

Чаще всего наиболее заинтересованным в проведении инвестиционной оценки лицом является сам инвестор.

Выбор одного конкретного инвестиционного проекта в некоторых случаях может себя не окупить. Нередко возникают ситуации, в которых решение о

выборе должно приниматься в условиях, когда на рассмотрении имеется несколько проектов. В этом случае оценка применяется: для определения эффективности независимых инвестиционных проектов, когда решение о принятии или отклонении одного не влияет на решение о принятии другого; для определения эффективности альтернативных или взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда принятие одного из них автоматически исключает принятие другого. Существуют методы, которые позволяют делать выводы, расчеты и разработки не только по возможным сценариям развития одного проекта, но и выбирать оптимальный их набор из множества вероятных проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта состоит из нескольких этапов:

Этап 1. Определение целей и назначения инвестиционного проекта. В общем случае цель инвестиционного проекта заключается в определении общих инвестиционных и производственных издержек, определении привлекательности проекта с точки зрения инвесторов, выявлении финансовой состоятельности компании, оценке риска инвестиций и обосновании целесообразности участия в проекте инвесторов и партнеров.

Этап 2. Анализ издержек. Этот этап состоит из двух групп мероприятий, направленных на анализ как инвестиционных издержек, так и издержек производства, включая их расчет и составление смет, распределение финансирования по стадиям проекта и сравнительный анализ рентабельности.

Этап 3. Оценка эффективности инвестиций. В первой части этапа проводится расчет показателей эффективности проекта в целом, а во второй — анализ эффективности участия в проекте, включающий определение состава участников и выбор схемы финансирования проекта. Первая часть оценки может отражать социальные последствия реализации проекта, а также его финансовые последствия для федерального и регионального бюджетов, в том случае, если они задействованы.

Этап 4. Формирование стратегии финансирования. Подразделяется на несколько подэтапов, включая выявление источников финансирования, состава потенциальных инвесторов, условий их привлечения, обоснование выбора схемы инвестирования, выявление последствий его реализации, расчет сводного потока денег для финансирования всех затрат по проекту.

Результаты оценки инвестиционного проекта отражаются в бизнес-плане.

Оценка эффективности инвестиций дается в форме заключения на основе анализа показателей эффективности.

На практике существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционных проектов, а значит, и несколько основных показателей, представляющих собой некий набор индикаторов.

1. Срок окупаемости инвестиций (Paybackperiod, PP). Это период, за который вновь построенное или модернизированное предприятие способно возместить вложенные в него инвестиции за счет прибыли, получаемой от его хозяйственной деятельности, или то время, которое необходимо, чтобы доходы от эксплуатации стали равны первоначальным инвестициям. Экономический смысл показателя заключается в определении срока, за который инвестор сможет вернуть вложенный капитал.

Срок окупаемости рассчитывается, по формуле, при этом необходимо знание таких показателей, как величина первоначальных инвестиций и ежегодные или ежемесячные поступления, являющиеся результатом реализации проекта. При расчетах по этому методу оперируют только статическими данными и недисконтированными суммами без учета инфляции, налоговой нагрузки, амортизационных отчислений.

2. Коэффициент эффективности инвестиций (Accountrateofreturn, ARR). В планово-централизованной экономике по всем отраслям промышленности были утверждены нормативные коэффициенты капитальных вложений. В условиях рынка за него обычно принимают процентную ставку за долгосрочный банковский кредит. Инвестор, вкладывая свои деньги, рассчитывает получить прибыль на один рубль инвестиций не меньше, чем составляет такая процентная ставка.

Рассчитать ARR можно несколькими способами: путем деления среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестиций (в процентах); путем деления среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестиций с учетом остаточной или ликвидационной их стоимости.

3. Чистый дисконтированный доход (Netpresentvalue, NPV). Этот показатель отражает непосредственное увеличение капитала компании, поэтому для акционеров он является наиболее значимым. Положительное значение NPV является критерием принятия инвестиционного проекта. В том случае, если необходимо сделать выбор из нескольких проектов, предпочтение отдается проекту с большей величиной NPV. Величина чистого дисконтированного дохода рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков расходов и доходов, производимых в процессе реализации проекта за расчетный период.

Для расчета необходимо знать величину первоначальных инвестиций, денежный поток от реализации инвестиций в определенный момент времени, шаг расчета (месяц, квартал, год) и ставку дисконтирования. Отрицательное значение NPV говорит о нецелесообразности принятия решения об инвестировании.

4. Индекс рентабельности инвестиции (Profitabilityindex, PI). Под этим показателем понимают отношение текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока с учетом первоначальных инвестиций. В расчетной формуле используются такие значения, как инвестиции предприятий, денежный поток предприятия в момент времени, ставка дисконтирования и сальдо накопленного потока. Если при расчете значение PI больше единицы, то проект следует принять, если меньше — отвергнуть. Критерий имеет значение при выборе проекта из нескольких с одинаковыми показателями NPV, но с разными объемами требуемых вложений.

5. Внутренняя норма рентабельности (Internalrateofreturn, IRR), или внутренняя норма прибыли инвестиций — это значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю. Расчет этого коэффициента необходим для того, чтобы определить максимально допустимый уровень расходов по

проекту. Например, если проект финансируется за счет кредита от коммерческого банка, то IRR показывает верхнюю границу уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает инвестиционный проект убыточным.

6. Модифицированная внутренняя норма рентабельности (Modified-internalrateofreturn, MIRR) позволяет устранить недостаток внутренней нормы рентабельности, который может возникнуть в случае неоднократного оттока денежных средств, например, при долгосрочном строительстве объекта недвижимости. Реинвестирование в этом случае проводится по безрисковой ставке, величина которой может быть определена на основе анализа рынка.

7. Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discountedpayback-period, DPP) не имеет недостатков статического метода расчета срока окупаемости, поскольку учитывает стоимость денег во времени. В случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается и проект, приемлемый по критерию PP, может быть неприемлемым по DPP. Определение периода окупаемости носит вспомогательный характер относительно внутренней формы рентабельности или чистой текущей стоимости.

Затраты на предложенные рекомендации по совершенствованию финансовой деятельности ИП Махонин В.Н. составят 960 000 руб.

Таким образом, сумма затрат составляет 960 000 рублей (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Смета капитальных вложений

В руб.

Основные составляющие капитальных вложений	Стоимость
Создание отдела маркетинга	555
Рекламная кампания	355
Внедрение CRM-системы	50
Итого	960

Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, руб.
CRM-системы	960 000	12,5	120 000

В таблице 3.9 приведены примерные расчеты текущих издержек.

Таблица 3.9 – Расчет текущих издержек

В руб.

Наименование статьи затрат	Сумма в 1-ый год	Сумма в последующие годы
1 Материальные затраты	180360	189000
1.1 Затраты на электроэнергию	9780	10020
1.2 Затраты на сырье и материалы	170580	178980
2 Затраты на оплату труда	1080000	1155000
3 Социальные взносы	324000	346500
4 Амортизация	120000	120000
5 Прочие расходы	117957	14550,24
Итого:	1822317	1825050

В состав материальных затрат включены: затраты на электроэнергию, инвентаря и т.д. Прочие расходы включают в себя в большей степени общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Выручка рассчитывается исходя из опыта подобных компаний, которые уже внедрили автоматизацию инженерных сетей в проекте, она возрастет на 9%.

Таблица 3.10 – Расчет выручки

В тыс. руб.

Наименование параметра	Значение
Выручка до внедрения мероприятия	25 672
Выручка после внедрения мероприятия	27 877
Дополнительная выручка	2205

Таким образом, при внедрении автоматизации инженерных систем в проекте выручка ИП Махонин В.Н. возрастет на 9% (2205 тыс. руб.).

3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;

- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования;

Продолжительность периода определена исходя из максимальной выработки месторождения в первые годы разработки.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,25 %;(с 26.03.2018)

- риск недополучения прибыли 9 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.11 – 3.16.

Налоговые ставки, участвующие в экономической оценке вариантов разработки рассматриваемого участка, приняты в соответствии с действующим законодательством.

Таблица 3.11 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024		7 2025
1. Расходы на приобретение активов, всего	960 000,00								960 000,00
в том числе:									
за счет собственных средств	960 000,00								
за счет заемных средств	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-960 000,00								-960 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-960 000,00								-960 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	-960 000,00	

Таблица 3.12 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
1. Экономический эффект	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	17640000
2. Текущие издержки	1702318	1702318	1702318	1702318	1702318	1702318	1702318	1702318	13618546
3. Амортизация основных средств	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	960000
4. Валовая прибыль	382681,8	382681,8	382681,8	382681,8	382681,8	382681,8	382681,8	382681,8	3061454
5. Налог на прибыль (20%)	76536,36	76536,36	76536,36	76536,36	76536,36	76536,36	76536,36	76536,36	612290,9
6. Чистая прибыль	306145,4	306145,4	306145,4	306145,4	306145,4	306145,4	306145,4	306145,4	2449164
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	3409164
7.2. Нарастающим итогом	426145,4	852290,9	1278436	1704582	2130727	2556873	2983018	3409164	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	426145,4	377119,9	333734,4	295340,2	261363	231294,7	204685,6	181137,7	2310821
8.2. Нарастающим итогом	426145,4	803265,3	1137000		1693703	1924997	2129683	2310821	

Таблица 3.13 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024		7 2025
1. Собственный капитал.	960 000,00								960 000,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	960 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	960 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	320 000,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	960 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	960 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	

Таблица 3.14 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
1 Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1 По шагам	-533855	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	426145,4	2449164
1.2 Нарастающим итогом	-533855	-107709	318436,3	744581,8	1170727	1596873	2023018	2449164	
2 Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1 По шагам	-533855	377119,9	333734,4	295340,2	261363	231294,7	204685,6	181137,7	1350821
2.2 Нарастающим итогом	-533855	-156735	176999,7	472339,9	733702,8	964997,5	1169683	1350821	

Таблица 3.15 - Сальдо денежных потоков

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
Поток реальных средств:									
По шагам	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	3409163,52
Нарастающим итогом (СРД)	426145,44	852290,88	1278436,32	1704581,76	2130727,2	2556872,64	2983018,08	3409163,52	

Таблица 3.16 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
0	-533854,56	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	426145,44	2449163,52
0,1	-533854,56	387404,94	352186,32	320169,39	291063,06	264602,79	240547,98	218679,99	1540799,91
0,2	-533854,56	355121,19	295934,34	246611,94	205509,96	171258,3	142715,25	118929,36	1002225,78
0,3	-533854,56	327804,18	252157,08	193966,98	149205,36	114773,37	88287,21	67913,22	660252,81
0,44	-533854,56	298003,8	208394,28	145730,25	101909,28	71265,21	49835,82	34850,22	376134,3
0,5	-533854,56	284096,97	189397,98	126265,32	84176,88	56117,91	37411,95	24941,31	268553,73
0,6	-533854,56	266340,9	166463,07	104039,4	65024,64	40640,4	25400,25	15875,16	149929,26
0,7844	-533854,56	238817,22	133836,15	75003,45	42032,85	23555,73	13200,93	7397,97	-10,26
0,8	-533854,56	236747,46	131526,36	73070,22	40594,56	22552,53	12529,17	6960,66	-9873,57
0,9	-533854,56	224287,08	118045,83	62129,37	32699,67	17210,37	9058,08	4767,42	-65656,74
1	-533854,56	213072,72	106536,36	53268,18	26634,09	13317,06	6658,53	3329,25	-111038,37



Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 960 000 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2449164тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый дисконтированный доход – 1350820,71рублей (таблица 3.17). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,41.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 78,44% в год.

Срок окупаемости проекта $T_{ок}$ составит 1,71 года.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают акционеров. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Сведем основные экономические показатели в таблицу 3.11 и представим ее графическую интерпретацию на рисунке 3.2.

Таблица 3.17 –Показатели коммерческой эффективности проекта

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							
	0	1	2	3	4	5	6	7
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	- 960000 ,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	- 960000 ,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	426145 ,44	426145,4 4	426145 ,44	426145 ,44	426145 ,44	426145 ,44	426145,4 4	426145,4 4
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	426145 ,44	377119,8 6	333734 ,4	295340 ,16	261362 ,97	231294 ,66	204685,5 6	181137,6 6
Чистый реальный доход	- 533854 ,56	- 107709,1 2	318436 ,32	744581 ,76	117072 7,2	159687 2,64	2023018, 08	2449163, 52
Чистый дисконтированный доход	- 533854 ,56	- 156734,7	176999 ,7	472339 ,86	733702 ,83	964997 ,49	1169683, 05	1350820, 71
Сальдо денежных потоков	426145 ,44	852290,8 8	127843 6,32	170458 1,76	213072 7,2	255687 2,64	2983018, 08	3409163, 52

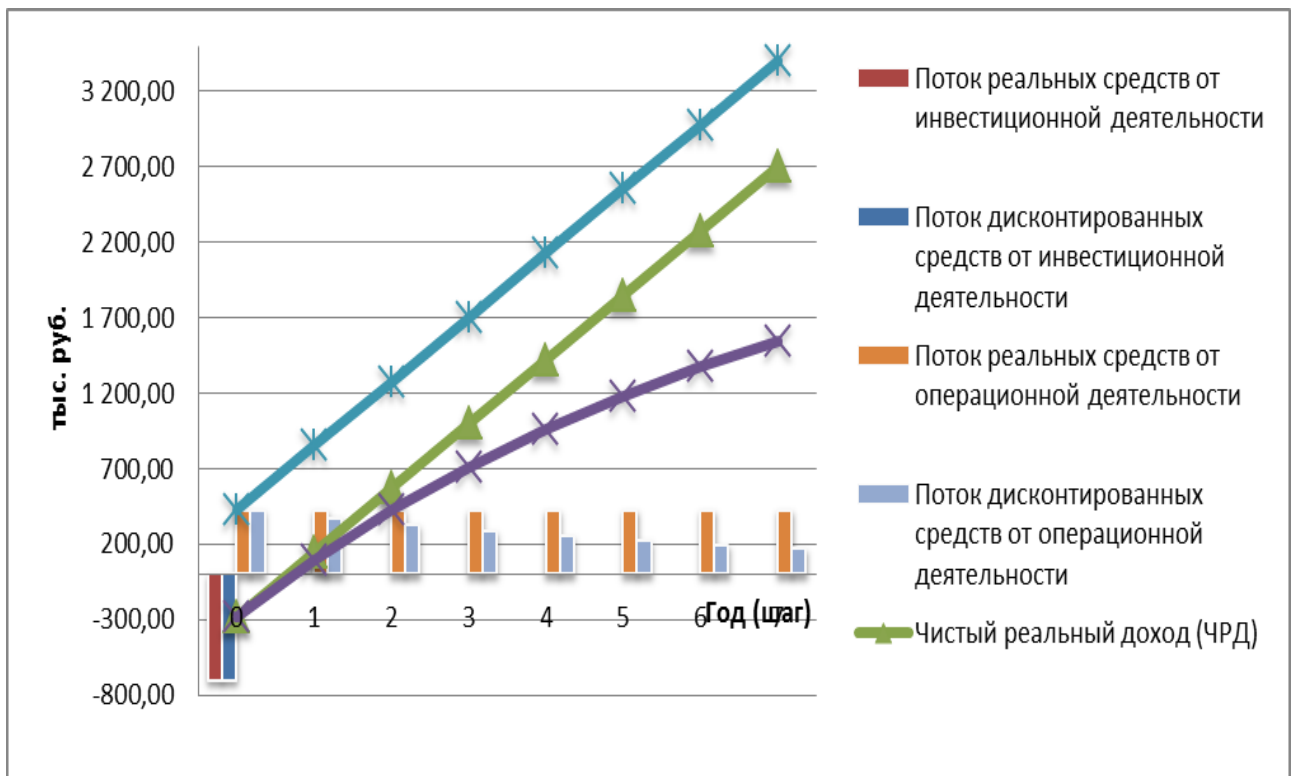


Рисунок 3.3 – Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, осуществление данного мероприятия позволит компании существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Правило принятия решения об инвестировании, базируется на расчёте ЧДД. Инвестиционный проект принимается, если $ЧДД > 0$; инвестиционный проект отвергается, если $ЧДД < 0$; если $ЧДД = 0$, то следует для принятия решения рассмотреть обстоятельства. Выходящие за рамки критерия (например, экологические, социальные) или учесть открывающиеся новые технические, рыночные или иные перспективы.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Необходимо провести анализ чувствительности каждого варианта проекта. Для этого выбирается интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров (таблица 3.18).

Таблица 3.18 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В руб.

	-30%	-20%	-10%	0	10%	20%	30%
Выручка	462164,13			2310820,71			4159477,29
Текущие издержки		3651096,72		2310820,71		970544,7	
Налоги			2333928,93	2310820,71	2287712,49		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Оценка чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

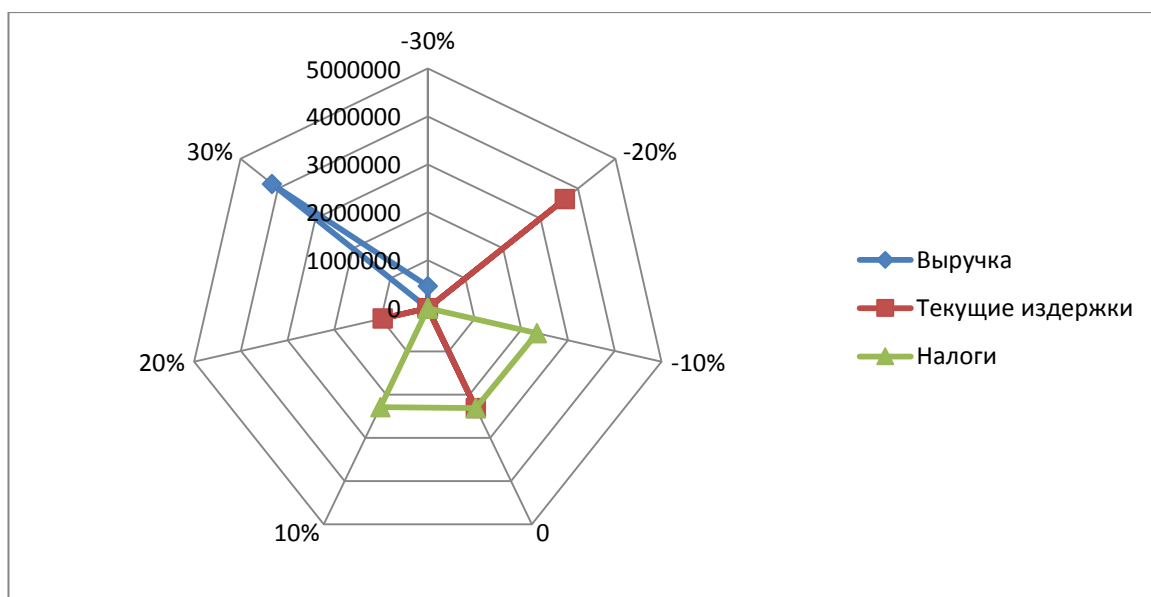


Рисунок 3.4 – Значение ЧДД при варьируемых показателях.

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме, нам явно видно, что мероприятие не имеет риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

В таблице 3.19 представим общие показатели проекта.

Продолжительность периода планирования обоих проектов принята 8 лет.

Таблица 3.19 – Показатели эффективности проекта

В руб.

Наименование	Сумма
Выручка: - 1 год; - за 8 лет	2205 000 17 640 000
Затраты	960 000
ЧДД	2 310 821
Индекс доходности	2,41
Чистая прибыль: - 1 год; - за 8 лет	306 145,4 2 449 163,52

Таким образом, предложенный проект является экономически целесообразным и перспективным.

Вывод по 3 главе:

В целях совершенствования финансовой деятельности ИП Махонин В.Н. были предложены рекомендации:

- создать маркетинговый отдел;
- совершенствовать рекламную политику;
- внедрение системы CRM.

Сумма затрат составляет 960 000 рублей.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,25 %;(с 26.03.2018)
- риск недополучения прибыли 9 %.

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 960 000 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2449164 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый дисконтированный доход – 1350820,71рублей (таблица 3.17). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,41.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 78,44% в год.

Срок окупаемости проекта $T_{ок}$ составит 1,71 года.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению в ИП Махонин В.Н.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ИП Махонин Владимир Николаевич зарегистрирован 24 июля 1995 г. Основным видом деятельности является «Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями».

Структура управления ИП Махонин В.Н. линейная.

Основные цели ИП Махонин В.Н.:

- получение прибыли;
- оптовая и розничная продажа автозапчастей на автомобили;
- увеличение объемов продаж;
- финансовая стабильность;
- конкурентоспособность предприятия на рынке;
- заключение новых договоров с более выгодными поставщиками, с целью получения большей прибыли;
- кадровая политика, направленная на повышение квалификации работников предприятия.

Основными задачами ИП Махонин В.Н. являются: удовлетворение общественных потребностей в товарах; розничная и оптовая реализация товаров народного потребления; приобретение товаров розничного ассортимента и его продажа.

К конкурентам ИП Махонин В.Н. можно отнести следующие фирмы и магазины: ООО «Автомир», ООО «Центр Авто».

Главной угрозой ИП Махонин В.Н. является жесткая конкуренция на рынке; основной возможностью — расширение ассортимента товара и услуг, рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей; к основным сильным сторонам относится сложившееся впечатление у покупателей о компании, разнообразие услуг, высокое качество товара; к основным слабым сторонам — пассивная рекламная компания.

Сравнивая основные показатели деятельности предприятия за 2015-2017 годы можно сделать вывод, что выручка увеличилась на 15166 тыс. руб. или 244,36%, что вызвана увеличением продаж автозапчастей, ростом покупательской способности.

В 2016 году себестоимость увеличилась по сравнению с 2015 годом на 179,79 процента и составила 16386 тыс. руб. В 2017 году она составила – 23874 тыс.руб., увеличение на 145,7% по сравнению с 2016 годом, за период 2015-2017 гг. себестоимость увеличилась на 261,95 % или 14760 тыс. руб.

Чистая прибыль ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. изменялась следующим образом: за 2015-2016 гг. возросла на 1355 тыс. руб. или 227,71 %, за 2016-2017 гг. уменьшилась на 884 тыс. руб. или 36,59%, это вызвано тем, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, за 2015-2017 гг. чистая прибыль возросла на 471 тыс. руб. или 144,39 %.

Баланс ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 гг. не является абсолютно ликвидным, то есть у организации есть затруднения в оплате всех текущих обязательств посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства.

Анализ финансовых коэффициентов платежеспособности ИП Махонин В.Н. говорит о том, что предприятие является платежеспособным. Все коэффициенты ликвидности имеют допустимое значение.

Показатели рентабельности ИП Махонин В.Н. имеют тенденцию к снижению, так рентабельность от обычной деятельности в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличивается на 2,5 пункта, но уже в 2017 году значительно снижается (снижение на 9,8 пунктов), за период 2015-2017 гг. сокращение произошло на 7,75%.

Таким образом, рассчитанные показатели финансового состояния указывают на проблему ИП Махонин В.Н. обеспечить оборотные активы за счет собственных средств.

В целом, финансовое состояние анализируемого предприятия можно охарактеризовать как абсолютно устойчивое. Однако в ходе анализа были выявлены некоторые факты, которые могут в перспективе привести к снижению

экономических показателей. В связи с этим приведем следующие рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия:

В результате выявленных слабых сторон, были предложены следующие мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности ИП Махонин В.Н.:

- создать маркетинговый отдел;
- совершенствовать рекламную политику;
- внедрение системы CRM.

Сумма затрат составляет 960 000 рублей.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,25 %;(с 26.03.2018)
- риск недополучения прибыли 9 %.

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 960 000 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2449164 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый дисконтированный доход – 1350820,71рублей (таблица 3.17). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,41.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 78,44% в год.

Срок окупаемости проекта $T_{ок}$ составит 1,71 года.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению в ИП Махонин В.Н.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. - №32.
- 2 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2014.- 592 с.
- 3 Балабанов, И.Т. Основы финансовой деятельности предприятия // Москва: Финансы и статистика, 2014. - 512 с.
- 4 Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.:ИКЦ «Маркетинг», 2017. – 320 с.
- 5 Воронов, К.Е., Максимов, О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики М: ИКФ «Альф», 2016. – 125 с.
- 6 Грязнова, А.Г. Финансовый менеджмент. М.: Дело и Сервис, 2015. – 378 с.
- 7 Дружинин, А.И., Дунаев, О.Н. Управление финансовым механизмом. Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2014. - 113 с.
- 8 Закиева, Л.А. Анализ финансового состояния предприятия. - Казань, 2017. - 310 с.
- 9 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятий (организаций) : учебное пособие / Н.В. Зяблицкая. – Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ-Исеть, 2015. – 203 с.
- 10 Ионова, А.Ф., Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во проспект, 2016. - 288 с.
- 11 Качалов, В.А. Финансовое механизм предприятия. М., ИздАТ. 2016. – 240 с.
- 12 Ковалев, В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. М.: ООО «ТК Велби», 2015. - 294 с.
- 13 Козлова, О.И. и др. Оценка кредитоспособности предприятий. М.: АО «АРГО», 2016. – 189 с.

- 14 Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит. 2-е изд. М.: Перспектива, 2014. – 286 с.
- 15 Коваленко, О.Г. Управление финансовой деятельностью организации // Вектор науки. 2017. - №3. - С. – 338-339
- 16 Курилов, К.Ю. Принципы финансовой деятельности предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. - № 11 (101). - С. 24-32.
- 17 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. - М.: ДИС, 2014. – 340 с.
- 18 Крутик, А.Б., Хайкин, М.М. Основы финансовой деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 237 с.
- 19 Муравьев, А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения. М.: Финансы и статистика, 2016. - 267 с.
- 20 Никитина, Н.В., Янов, В.В. Корпоративные финансы: учебное пособие. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017. – 512 с.
- 21 Пястолов, С.М Экономический анализ деятельности предприятий, М.: Академический, 2017. – 296 с.
- 22 Романова, Т.Г., Романова, Т.В., Белоусова, А.Г. Финансовый анализ: схемы и таблицы. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2017. - 63 с.
- 23 Спорыш, С. Н. Финансовый механизм // Экономика и производство. 2017. - №3. – С. 47 – 49.
- 24 Ушакова, М. Структура финансовой деятельности предприятия // Экономический вестник РТ. – 2017. - №3.- С. 67 – 69.
- 25 Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 426 с.
- 26 Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2016. – 320 с.
- 27 Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Проф. Е.И. Шохина. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2017. - 408с.
- 28 Финансы. /Под ред. В.М. Родионовой. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2017. – 296 с.

29 Ханин, Г. И. Проблемы совершенствования финансовой деятельности предприятия// Вопросы статистики. – 2017. - № 10 – С. 38 – 43.

30 Чечевицына, Л.Н., Чуев, И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 3-е изд. – М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 352 с.

31 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 367с.

32 Шеремет, А.Д., Ионова, А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ.- «2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 479 с.

33 Щиборщ, К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. – М.: Издательство «Дело и Сервис, 2016. – 320 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ИП Махонин В.Н. за 2015-2017 г., тыс.руб.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г.

			Коды	
Дата (число, месяц, год)	31	12	2017	
Форма по ОКУД	0710001			
Дата (число, месяц, год)	31	12	2017	
Организация _____ ИП Махонин В.Н. _____ по ОКПО	135897988			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ИНН	860300342630			
Вид экономической деятельности _____ Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями _____ по ОКВЭД	50.30.2			
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКФС	65	16		
ИП _____ по ОКЕИ	384 (385)			
Единица измерения: тыс. руб.				
Местонахождение (адрес)				

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31 де- На <u>кабря</u> 20 <u>17</u> г.3	На 31 декабря 20 <u>16</u> г.4	На 31 декабря 20 <u>15</u> г.5
	АКТИВ			
1100	Материальные внеоборотные активы	4480	4548	4500
1210	Запасы	3200	5004	5004
1230	Денежные средства и денежные эквиваленты	3072	1796	488
1250	Финансовые и другие оборотные активы	2664	2734	2466
1600	БАЛАНС	13416	14082	12458
	ПАССИВ			
1300	Капитал и резервы	6472	7092	7308
1510	Краткосрочные заемные средства	4044	2442	650
1520	Кредиторская задолженность	2900	4548	4500
1700	БАЛАНС	13416	14082	12458

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ИП Махонин В.Н.
за 2016-2017 г., тыс.руб.**

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2016 № 57н)

**Отчет о финансовых результатах
за _____ декабрь _____ 20 17 г.**

		Коды		
		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2017
Организация _____	ИП Махонин В.Н.	135897988		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	860300342630		
Вид экономической деятельности _____	Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	50.30.2		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	ИП	65	16	
Единица измерения: тыс. руб.		384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	За _____ декабрь _____ 20 17 г. ³	За _____ декабрь _____ 20 16 г. ⁴
2110	Выручка	25672	19226
2220	Расходы по обычной деятельности	23874	16386
2340	Прочие доходы	242	440
2350	Прочие расходы	238	438
2410	Налог на прибыль	270	426
2400	Чистая прибыль	1532	2416

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

**ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах ИП Махонин В.Н.
за 2015-2016 г., тыс.руб.**

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2016 № 57н)

**Отчет о финансовых результатах
за декабрь 20 16 г.**

	Коды		
Форма по ОКУД	0710002		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация <u>ИП Махонин В.Н.</u> по ОКПО	135897988		
Идентификационный номер налогоплательщика <u>ИП</u> ИНН	860300342630		
Вид экономической деятельности <u>Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями</u> по ОКВЭД	50.30.2		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>ИП</u> по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	За <u>декабрь</u> 20 <u>16</u> г. ³	За <u>декабрь</u> 20 <u>15</u> г. ⁴
2110	Выручка	19226	10506
2220	Расходы по обычной деятельности	16386	9114
2340	Прочие доходы	440	46
2350	Прочие расходы	438	190
2410	Налог на прибыль	426	187
2400	Чистая прибыль	2416	1061

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)