

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« » 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

«Повышение эффективности деятельности предприятия» на примере мини-
пекарни «Гарни»
тема

Руководитель

Коняхина 03.01.20 к.т.н., доцент Т.Б. Коняхина
подпись, дата должность, учебная степень инициалы, фамилия

Выпускник

Кубоян 03.07.2020 Р.А. Кубоян
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
«Повышение эффективности деятельности предприятия» (на примере мини-пекарни «Гарни»),

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Т.Б. Коняхина, 03.07.20
подпись, дата

Т.Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

Т.Б. Коняхина, 03.07.20
подпись, дата

Т.Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

Т.Б. Коняхина, 03.07.20
подпись, дата

Т.Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Н.Л. Сигачева, 03.07.20
подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы


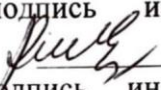
Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия» (на примере мини-пекарни «Гарни»),

ВКР выполнена на 83 страницах, с использованием 14 иллюстраций, 31 таблиц, 14 формул, 5 приложений, 45 использованных источников, 11 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: предприятие, эффективность, увеличение производства, оборудование, анализ, прибыль, затраты

Автор работы, гр. № 76-1

Руководитель работы

	<u>Р.А. Кубоян</u>
подпись	инициалы, фамилия
	<u>Т.Б. Коняхина</u>
подпись	инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2020

- Цель. Разработать систему предложений по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни».

- Задачи. Исследовать теоретические основы эффективности работы предприятия; провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП ЖАМКОЧЯН С.С.; доказать экономическую необходимость повышения эффективности деятельности мини-пекарни; квалифицировать главные мероприятия; рассчитать затратные характеристики предложенных мероприятий; оценить их эффективность.

- Актуальность темы. Для достижения эффективного роста, рыночная экономика настоятельно просит от предприятий повышенной эффективности производства, конкурентоспособности их продукции и предложений на базе постоянного внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством.

- Научная и практическая новизна, эффективность. Совершено исследование ведущих направлений повышения эффективности работы предприятия; совершено тщательное изучение; совершено экономическое обоснование и на его основании разработаны меры по повышению эффективности деятельности мини-пекарни. Введение данной меры на предприятии позволит правильно применять имеющиеся свободные площади, денежные ресурсы и значительно увеличить степень его эффективности

- Выводы, рекомендации. Достичь повышения эффективности предприятия и улучшения финансового положения, поможет достичь приобретение нового оборудования, что повысит объем производства на предприятии.

SUMMARY
GRADUATION THESIS

Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Enterprise Efficiency Performance: Mini-bakery "Garni"».

The graduation thesis comprises 83 pages, 14 figures, 31 charts, 14 formulae, 5 appendices, 45 reference items, 11 visual aids (slides).

Keywords: enterprise, efficiency, increase in production, equipment, analysis, profit, costs

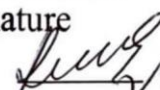
Author of research (76-1)


signature

R.A. Kuboyan

full name

Academic supervisor


signature

T.B. Konyakhina

full name

English language supervisor


signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: to develop measures to promote the efficiency performance of the mini-bakery "Garni".

- Objectives: to study theoretical issues on the enterprise performance; to analyze the financial and economic activity of the sole entrepreneur ZHAMKOCHYAN S.S.; to prove the economic need to improve the efficiency of the mini-bakery; to characterize the measures; to calculate the costly characteristics of the proposed measures; to evaluate their effectiveness.

- Relevance of the topic: to reach effective growth, a market economy requires enterprises to have high production efficiency, competitiveness of their products and supply based scientific and technological progress.

- Scientific and practical novelty, efficiency: studying the leading areas of improving the efficiency of the enterprise, the economic feasibility has been presented; measures have been developed to increase the efficiency of the mini-bakery. The implementation of these measures will make it possible to adopt correctly the available free space, money and significantly increase its effectiveness.

- Conclusion, recommendations: to achieve efficiency of the enterprise and high financial position will help to obtain new equipment, which will increase the volume of production at the enterprise.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 03 » 07 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Кубояну Ростому Армановичу

фамилия, имя, отчество

Группа 76-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия» (на примере мини-пекарни «Гарни»)

Утверждена приказом по институту № 245 от 27.04.2020

Руководитель ВКР Т.Б. Коняхина заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент», доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР «Бухгалтерский баланс за 2019 год», «Отчет о прибылях и убытках за 2019 год».

Перечень разделов ВКР Теоретическая часть. Теоретические основы эффективности деятельности предприятия.

Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамкочан С.С.

Проектная часть. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни».

Перечень иллюстративного материала (слайдов)

1 слайд Повышение эффективности деятельности предприятия на примере мини-пекарни «Гарни»

2 слайд Цель выпускной квалификационной работы

3 слайд Понятие экономической эффективности

4 слайд Показатели финансового состояния предприятия

5 слайд Показатели эффективности

6 слайд Показатели реализации хлебопекарной продукции

7 слайд Маркетинговое исследование рынка хлеба и хлебобулочных изделий

8 слайд Ротационная печь «Муссон-ротатор» модели 99Н-01

9 слайд Расчет затратной и доходной части мероприятий

10 слайд Прогноз финансовых результатов

Руководитель ВКР

подпись

Т.Б. Коняхина

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись, инициалы и фамилия студента

« 23 » 04 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы эффективности деятельности предприятия.....	8
1.1 Сущность и значение эффективности деятельности предприятия.....	8
1.2 Показатели оценки эффективности деятельности предприятия.....	14
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	22
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамкочян С.С.....	26
2.1 Характеристика предприятия.....	26
2.2 Анализ активов баланса.....	28
2.3 Анализ пассивов баланса.....	38
2.4 Анализ финансового состояния.....	40
2.5 Управленческий анализ.....	48
2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	50
2.7 Вопросы экологии.....	52
3. Проектная часть. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни».....	54
3.1 Экономическое обоснование повышения эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни»	54
3.2 Расчет затратной и доходной части мероприятий.....	61
3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	66
Заключение.....	70
Список использованных источников.....	72
Приложение А Бухгалтерский баланс 2019 год	75
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2019 год.....	77
Приложение В Система показателей экономической эффективности.....	79
Приложение Г Условия кредитования по программе «Бизнес-Инвест».....	8.81
Иллюстративный материал (слайды).....	82

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономика, с ее постоянно ужесточающейся конкуренцией, требует от руководителей и менеджеров предприятий, фирм и ассоциаций постоянного повышения эффективности использования экономического потенциала, оптимальных форм хозяйствования, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств. Следовательно, необходимо развитие теории и практика анализа хозяйственной деятельности как одного из основных методов научного управления экономикой. В условиях рыночного механизма хозяйствования анализ должен не только давать объективную оценку выполнению планов и динамике производственно-торговой, финансово-хозяйственной и другой деятельности предприятий, но и выявлять, изучать и мобилизовывать резервы экономического и социального развития, помогать принимать оптимальные тактические и стратегические управленческие решения.

Ключевым направлением аналитической работы предприятия является исследование экономической эффективности его работы. На этой базе предоставляется оценка конечных результатов предпринимательской деятельности, формируется стратегия предприятия в области рационального использования ресурсов, вырабатываются меры по ее реализации.

Экономическая эффективность – отражает результат, который можно получить, соизмерив показатели доходности производства по отношению к общим затратам и использованным ресурсам. Если первый показатель выше по сравнению со второй составляющей, значит, целей достигнуто, все потребности удовлетворены. Если ситуация наоборот, значит, экономического эффекта не наблюдается и предприятие несет убытки. Суть экономической эффективности состоит в том, чтобы из доступных предприятию ресурсов получать больше результатов производства, окупив затраты на приобретение ресурсов.

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния

посредством повышения производительности труда, увеличения фондоотдачи, экономии финансовых средств и улучшения качества продукции.

Взгляд на предприятие с точки зрения расширения его масштабов, представляет перспективный подход, как для научного исследования, так и для определения основных направлений повышения эффективности его деятельности. Что, в свою очередь, обусловило выбор темы выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является индивидуальный предприниматель Жамкочян Софик Сократовна, основным видом деятельности которого является производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения – мини-пекарня «Гарни».

Предметом исследования является его хозяйственная деятельность.

Цель работы заключается в разработке предложений по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни».

Для выполнения поставленной цели были обозначены следующие задачи:

- изучить теоретические основы эффективности деятельности предприятия;
- определить основные мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамкочян С.С.;
- обосновать экономическую необходимость повышения эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни»;
- рассчитать затратные и доходные параметры предложенных мероприятий;
- оценить их эффективность.

Для исследования и разработки поставленных задач исходными данными явилась бухгалтерская отчетность и данные внутреннего управленческого учета ИП Жамкочян С.С. за 2018-2019 годы, которые были обработаны и обобщены для получения необходимых выводов и разработки предложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение эффективной деятельности предприятия

Слово “эффективность” имеет следующее значение – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

Эффективность производства, как категория, выражает качество хозяйствования, которое характеризуется соотношениями между результатами, полученными в процессе производства и затратами труда и средств, связанных с их достижением.

Эффективность деятельности принадлежит к числу ключевых категорий рыночной экономики, что напрямую сопряжена с достижением цели продвижения как каждой организации в отдельности, так и общества в целом. В смысловом отношении продуктивность связывается, для начала, с результативностью работы или же воздействия, также, с экономичностью, то есть наименьшим размером расходов для выполнения предоставленной работы или же воздействия. Но, ни одно, ни второе понятие не имеет возможность со всех сторон охарактеризовать эффективность, так как при наименьших расходах могут быть получены не лучшие результаты. В следствии этого под эффективностью в общем понимается получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов, постоянно соотнося выгоды и затраты, при этом необходимо вести себя рационально. Производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности, увеличивая при этом свои выгоды и уменьшая затраты [17, с. 59].

Экономическая эффективность предприятия это – итог производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования [11, с.148].

Экономическое содержание эффективности заключается в том, что оно отражает уровень отдачи трудовых и материальных ресурсов, используемых в производстве. Как правило в качестве нужного итога выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов [22, с.34]. Экономическая эффективность, приобретенная на предприятии, величина абсолютная, зависящая от масштабов изготовления продукции и экономии затрат.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Экономические и технические аспекты продуктивности охарактеризовывают становление ведущих факторов изготовления и результативность их применения [17, с.178]. Социальная эффективность отображает решение конкретных социальных задач. Впрочем, все эти виды эффективности в конечном результате обязаны содействовать подъему рентабельности организации [16, с.205].

Для расчета показателей экономической эффективности целесообразно систематизировать результаты и затраты. Под итогами в экономике понимается результат применения или же использования ресурсов. В состав ресурсов предприятия включаются главные производственные фонды, оборотные средства, работники, которые важны для обеспечения нормального протекания процесса изготовления. Показатели результата классифицируют на две группы:

- количественные (объемные) – охарактеризовывают внутренний валовой продукт, национальный доход, прибыль, товарную и реализованную продукцию.

- качественные – охарактеризовывают окончательный результат, который отображается в повышении уровня жизни населения, которые охарактеризовывают степень материального благосостояния сотрудников.

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Как видно из определения, затраты характеризуются:

1. денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов;
2. целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса);
3. определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени. В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) [7, с.667].

Таким образом, затраты делятся на единовременные и текущие.

Единовременные затраты - это затраты, имеющие разовый характер. Выделяют единовременные однократные расходы и единовременные периодически производимые расходы. Единовременные затраты подразделяются на предпроектные затраты и капитальные вложения.

Производственные затраты - это производственное потребление ресурсов, совокупность которых составляет производственную себестоимость продукции (работ, услуг).

Капитальные вложения — это реальные инвестиции (вложения) в основной капитал (основные фонды), в том числе затраты на новое строительство, на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, проектно-изыскательские работы и другие затраты, а также затраты на жилищное и культурно-бытовое строительство. [7, с.668].

Экономическая эффективность работы предприятия показывает уровень применения ресурсов и отдачу затрат, которая выясняется соотношением между достигнутыми итогами и применяемыми на предприятии ресурсами или же осуществленными затратами. В следствие этого, экономическую эффективность работы предприятия можно определить как соотношение результата к

затратам ресурсов или соотношению результата к ресурсам. Так же, допускаются обратные пропорции, то есть отношение затрат к результату [8, с.247].

Текущие затраты предполагают собой значение затрат живого труда и потребляемых на протяжении года средств производства. Затраты производятся постоянно в течение года, они характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию и вспомогательные материалы, амортизацию основных фондов. Размер и совокупность текущих затрат соответствует с совокупностью и размером себестоимости продукции (работ, услуг) [7, с.668].

Сводный показатель эффективности (Θ) исчисляется по формуле 1.1:

$$\Theta = \frac{P}{Z}, \quad (1.1)$$

где: P – полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), объем прибыли);

Z – текущие затраты, связанные с получением результата (продуктивности) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [12, с.215].

Эффективность всевозможных типов хозяйственной деятельности формулируется в целях решения двух планово-экономических задач. Первая задача состоит в том, чтобы обнаружить и оценить степень применения отдельных видов затрат и ресурсов, а так же экономической эффективности деятельности предприятия на всевозможных его уровнях. Вторая задача образовано на экономическом обосновании и отборе оптимальных производственно хозяйственных решений.

Выделяют общую и относительную экономическую эффективность работы предприятия.

Общая экономическая эффективность представляет собой относительную величину — отношение эффекта к необходимым для его получения затратам. Общая (абсолютная) экономическая эффективность капитальных вложений рассчитывается для определения эффективности капитальных затрат:

1. По отдельным проектам строек, объектов, по предприятиям.
2. По отраслям, хозяйственным объединениям.
3. По народному хозяйству в целом. Наряду с коэффициентом экономической эффективности рассчитывается срок окупаемости капитальных вложений.

Сравнительная экономическая эффективность - показатель, характеризующий условный экономический эффект, полученный в результате сравнения и выбора лучшего варианта, который может быть определен как отношение экономии от снижения себестоимости или повышения рентабельности продукции к разности капитальных вложений и других авансированных затрат между различными вариантами. [15, с.322].

Расчеты общей и сравнительной эффективности дополняют друг друга, то есть все известные методы оценки эффективности хозяйственных решений, например инвестиционных проектов, представляют собой сочетание показателей общей и сравнительной эффективности.

Следует иметь в виду, что показатели общей экономической эффективности могут применяться при выборе одного из нескольких альтернативных вариантов решения производственно-хозяйственной задачи. Но обратное невозможно: показатели сравнительной экономической эффективности не могут характеризовать абсолютную эффективность. Данное обстоятельство объясняется тем, что показатели абсолютной эффективности являются универсальными, а показатели сравнительной эффективности в практику оценки введены для решения частных задач и расчетов при сравнении различных вариантов и основаны на сравнении текущих затрат и инвестиции.

Одной из главных нюансов при оценке экономической эффективности является измерение итога, то есть эффекта. Это, для начала, подразумевает

определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной работы, а во-вторых, нахождение способов количественной оценки данного эффекта.

Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей сферой является непосредственное производство, в котором эффект формируется за счет рационального использования изготовленных ресурсов. В сфере управления эффект создается как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования денежных ресурсов. Процесс оценки результата является более сложным и распадается на две элементы: нахождения области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Социальные результаты показывают подобие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям усовершенствования общества, региона, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда. [17, с.670].

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота.

Конечные показатели эффекта отражают :

- - снижение себестоимости продукции;
- - уменьшение удельных капитальных вложений (в расчете на единицу новой техники);
- - абсолютное увеличение объемов производства;

- - рост производительности (труда) с использованием новых средств труда по сравнению с базовыми;
- - рост срока службы новой техники по сравнению с базовой (в данном случае эффект достигается за счет изменения доли отчислений на полное восстановление основных фондов);
- - снижение удельного расхода используемых материалов (материалоемкость) с использованием новой техники в сравнении с базовой;
- - изменение сопряженных затрат при внедрении новой техники (например, на охрану окружающей среды).

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Сущность первого произведено в оценке экономии за счет моментов, которые поддаются четкому учету, к примеру, расход ресурсов, перемена цен и объемов производства и реализации продукции. Способ реализован на пофакторной оценке воздействия нововведения на конечные итоги производственно-хозяйственной работы предприятия .

Второй подход характерен для инноваций, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, по которой определяется экономическая эффективность.

Объективная надобность увеличения экономической эффективности работы предприятия диктуется усилением уровни условной ограниченности производственных ресурсов: трудовых, материальных, природных, финансовых. Экономическая эффективность работы предприятия определяется для принятия различного рода управленческих решений, в частности:

- для экономического обоснования наилучших разновидностей производственных решений в сфере управления процессами активизации инновационной, инвестиционной деятельности, внедрения современной техники, модернизация организации производства и труда.

Таким образом, подъем экономической эффективности работы предприятия оказывает многостороннее, всеохватывающее воздействие на экономику предприятия, что гарантирует его доходность и стойки экономический подъем [12, с.212].

1.2 Показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Экономическая эффективность описывает результативность всего общественного производства. С точки зрения национальной экономики, эффективным будет считаться такое состояние, при котором наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах. Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным списком показателей. В случае если в виде эффекта функционирования предприятия рассматривать объем изготовления или реализации продукции или конечный финансовый результат, то можно образовать всевозможные группы показателей производственной и финансовой эффективности [19, с.178].

Конструкция критериев производительности и их смысловая нагрузка в критериях рыночной экономики поменялась. Потому что, ведущей целью функционирования компаний считается получение выгоды, то и аспектами производительности работы признано считать максимизацию выгоды на единицу расходов (ресурсов) при высочайшем уровне свойства труда и обеспечении конкурентоспособности продукции. [22, с.178].

В соответствии с этим, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов нужно брать прибыль, получить которую устанавливают целью все коммерческие предприятия в передовых рыночных условиях.

Показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по формулам 1.2 и 1.3: [15, с.6].

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}}, \quad (1.2)$$

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Затраты}}{\text{Результат}} \quad (1.3)$$

В случае, если расчеты проводятся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль) и затрат (по видам ресурсов и в целом), приобретенные характеристики обязаны устремляться к предельным значениям. Если основа расчетов вторая формула, то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать.

Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает:

- создание целого комплекса мер и мероприятий увеличения производительности работы.

- выявление внутрихозяйственных резервов становления хозяйственной деятельности компаний, главной для которых является внедрения достижений научно-технического прогресса, передовых технологий и совершенствования организации [27, с.82];

- готовность предприятий развиваться по быстрому и продуктивному пути, то есть за счет развития высококачественного значения производственного процесса, а также его возрастания;

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные [27, с.83]. Основным абсолютным показателем, как отмечалось выше, является прибыль.

Влечение к получению прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения сделки, а должно включать расчет объема прибыли, необходимого для для последующего становления производства, стойкого денежного положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта.

Для этого нужно квалифицировать все вероятные информаторы получения прибыли на предприятии [13, с.113]:

– правильная политика маркетинга, которая гарантирует составление производственной программы предприятия и формирует цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

– состояние любого предприятия на монопольном рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

– оптимальное потребление трудовых, материальных, и информационных ресурсов предприятия, гарантирующее уменьшение себестоимости продукции и шанс подъема объема производства.

которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание высочайшего уровня ее конкурентоспособности;

Валовая прибыль представляет собой результат деятельности компании, который рассчитывается с установленной учетной политикой периодичностью. На ее значение могут оказывать влияние внешние и внутренние факторы. Что включает понятие валовая прибыль предприятия:

- доходы, которые были получены после реализации изготовленной продукции;
 - поступления средств за оказанные услуги или произведенные работы;
 - ресурсы, вырученные лесозаготовительными хозяйствами;
 - валовая прибыль – это не только выручка по основным видам деятельности, но и доходные операции по договорам продажи оборудования и других собственных активов организации;
 - суммы, поступившие на счета компании за выкупленные у нее акции.
- [14, с.23].

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) и товаров определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость акцизов, экспортных пошлин, других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на ее производство и реализацию. [13, с.109].

Прибыль до налогообложения – это положительный финансовый результат деятельности компании (разница между полученными доходами и расходами) до вычета соответствующего налога. Он отображается в отчете о финансовых результатах и является финансовым результатом по всем видам деятельно-

сти предприятия. Рассчитывается методом учета всех хозяйственных операций и движениям по счетам.

Бухгалтерская прибыль это разница между доходами и расходами организации по данным бухгалтерского учета, причем разница положительная. Она является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия [13, с.109].

Налогооблагаемая прибыль - это декларируемая в налоговые органы сумма балансовой прибыли предприятия, "очищенная" с учетом предоставленных льгот и порядка ее налогообложения, которая является базой исчисления налога на прибыль. Она рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это доля выгоды прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды).

Это не считается окончательным видом прибыли предприятия, а лишь отражает главные из них, используемые при образовании основных форм годовой отчетности компании.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия довольно важен на всех уровнях планирования деятельности, для этого применяются разные подходы и степень детализации.

Прибыль обеспечивает источник средств для дальнейшего развития. Виды прибыли – это абсолютные показатели эффективности работы предприятия. Для ряда внутренних и внешних пользователей эти абсолютные величины обязательны [10, с.74]. Например, руководству предприятия данный анализ поможет выявить возможности последующего развития предприятия, поскольку главным источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей: рентабельность продаж; рентабельность акти-

вов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности.

Рентабельность продаж определяется по формуле 1.4 [18, с.45].

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{V_{\text{отч}}} \cdot 100\% , \quad (1.4)$$

где: $P_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж (год);

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль за отчетный период (год);

$V_{\text{отч}}$ – объем продаж за отчетный период (год).

В вышеуказанном показателе в числителе могут принимать участие такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Если рентабельность продаж получилась 10%, это свидетельствует о том, что на 1 рубль реализованной продукции приходится 10 коп. прибыли.

Увеличение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен [13, с.99]. Уменьшение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует о спаде спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность активов определяется по формуле 1.5 [18, с.45].

$$P_{\text{акт}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{A_{\text{отч}}} \cdot 100\% , \quad (1.5)$$

где: $P_{\text{акт}}$ – рентабельность активов;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$A_{\text{отч}}$ – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов отражает эффективность использования вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Полученное значение, например, 15% говорит, что на 1 руб. имущества предприятия приходится 15 коп. прибыли. Снижение уровня рентабельности активов говорит о низком спросе на продукцию или же о перевложении капитала в активы.

Рентабельность основного капитала определяется по формуле 1.6 [20, с.49].

$$P_{\text{осн.к}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{O_{\text{к}}} \cdot 100\% , \quad (1.6)$$

где: $P_{\text{осн.к}}$ – рентабельность основного капитала;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$O_{\text{к}}$ – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Этот показатель говорит об эффективности применения основных средств предприятия. В случае если предшествующий показатель в динамике показывает подъем, а рентабельность основных средств спад, то увеличивается оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукции (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность, появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала говорит об эффективности использования той части капитала, которая вложена в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле 1.7 [21, с.18].

$$P_{\text{ск}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{C_{\text{к}}} \cdot 100\% , \quad (1.7)$$

где: $P_{с.к.}$ – рентабельность собственного капитала;

$\Pi_{отч}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

C_k – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода.

Уровень котировки акций фирмы на биржах зависит от изменения этого показателя.

Показатель средней нормы рентабельности фирмы за определенный период времени рассчитывается по формуле 1.8 [20, с.47].

$$P_{cp} = \frac{(\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \dots)/N}{(A_1 + A_2 + A_3 + \dots)/N} \cdot 100\% , \quad (1.8)$$

где: P_{cp} – средняя норма рентабельности;

Π_i – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

A_i – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

N – число лет.

Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу, называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов [38, с.65]. Этот коэффициент показывает количество оборотов, сделанных капиталом за отчетный год. Он должен склоняться к максимуму, тем самым выражая уровень активности предприятия и количество нужных средств для осуществления данной работы. Так же, на основе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отображает число оборотов данных запасов в течение года [55, с.146]. Уменьшение ценности данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может говорить о неправильной политике

складского хозяйства, в ходе которой закупается больше сырья, чем нужно для производства продукции, в ходе чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение. Увеличение объемов готовой продукции, говорит о том, что у предприятия непрочная сбытовая политика, в результате чего и происходит затоваривание. В следствии чего более тщательно проводится факторные и структурные виды анализа материально-производственных запасов.

Эффективность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии [17, с.78]. Важная задача любого предприятия – рост данного показателя в динамике.

Сущность роста экономической эффективности производства заключается в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [8, с.134]. Что касается факторов экономического роста, то они подразделяются на следующие три группы:

- факторы предложения (количество и качество средств производства, рабочей силы, природных ресурсов, уровень технологий);
- факторы спроса;
- факторы распределения.

Причем первая группа факторов определяет физическую способность производства к росту, вторая - возможность в реализации продукции, а третья группа факторов требует эффективного использования имеющихся ресурсов производства. И конечно, только использование в совокупности всех факторов производства создает условия для наиболее полной реализации производственных возможностей общества.

Эти результаты руководитель предприятия может увидеть и проанализировать согласно системе экономических показателей эффективности деятельности предприятия, которые представлены в Приложении В.

Анализируя данные показатели, можно охарактеризовать экономическую эффективность работы предприятия. Когда данный анализ будет проведен, управлению предприятия станет ясно, каким образом и с поддержкой каких

устройств возможно увеличить эффективность работы компании. Увеличение показателей производительности работы предприятия в значимой степени также зависит от рационального выбора сырья и материалов для изготовления собственной продукции. Впрочем, не стоит забывать и про человеческий фактор, который является главным ресурсом со стороны повышения эффективности деятельности компании.

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия дают возможность оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в безоговорочном, так и относительном выражении.

Следовательно, произвести сопоставление во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности(производительности) работы компании.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

По сути, эффективность работы любой организации — это экономика деятельности. Чем больше доход при минимальных затратах — тем выше считается эффективность. Но это еще не все, к этой же категории относятся еще несколько условий:

- рост темпа производства.
- минимизация выбросов в окружающую среду.
- повышение количества и скорости производства.

Кроме этого, существуют другие факторы, определяющие продуктивность и развитие предприятия. Эти пункты позволяют понять, насколько высока рентабельность того или иного производства. К ним относятся:

- результативность производства по новым технологиям.
- рост финансового оборота при выпуске новой продукции.
- возможность экономии различных ресурсов, используемых организацией.
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [12, с.222].

Осуществление способов повышения экономической эффективности деятельности предприятия связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

– социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень сотрудников, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;

– организационно-экономическими факторами: современная отраслевая структура экономики, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных отраслей и производств; эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

– внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

– научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация;

– финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства [12, с.223-225].

В зависимости от степени проявления факторов главные пути увеличения финансовой производительности разделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные. К народнохозяйственным путям относятся: разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отрас-

лям производства, размерам предприятия, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики.

Отраслевые пути увеличения производительности включают: становление научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение; разработку и внедрение в создание инноваций; улучшение управления созданием в ветви, увеличение значения отраслевой специализации и кооперирования, унификации и стандартизации.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий. Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства - снижение трудоемкости и рост производительности труда, уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий. [12, с.225-226].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на три группы:

1. Совершенствование действующих технологий, направленных на повышение степени использования исходного сырья, рост качества выпускаемой продукции, сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

2. Повышение масштабов производства и реализации продукции на ос-

нове увеличения уровня применения имеющегося оборудования по времени, роста интенсивной загрузки этого оборудования, увеличения производственной мощности.

3. Правильное использование отходов производства на базе реализации отходов на сторону для их применения на других предприятиях, организация производства продукции из отходов по месту их образования.

Народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути увеличения производительности изготовления тесным образом связаны. Высший социально-экономический эффект достигается в том случае, когда преобразования внутри предприятия соответствуют мерам его адаптации к изменениям внешней среды [12, с.226].

Важная роль в реализации этих задач отводится экономическому анализу результатов деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика дальнейшего развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения и, что наиболее актуально, выявляются резервы повышения эффективности производства.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ЖАМКОЧЯН С.С.

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ИП Жамкочян С.С., основным видом деятельности которого является производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения.

Полное фирменное наименование предприятия: Индивидуальный предприниматель Жамкочян Софик Сократовна.

Сокращенное наименование: ИП Жамкочян С.С.

Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. Его предпринимательская деятельность подтверждается Свидетельством о внесении записи в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

Место нахождения предприятия, его почтовый адрес: 667007, Россия, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Оюна Курседи, 151.

ИП Жамкочян С.С. представляет собой мини-пекарню «Гарни».

Предприятие выпускает продукцию следующего ассортимента:

- хлеб;
- сдобные изделия;
- кондитерские изделия;
- прочая продукция.

Предприятие осуществляет оптовую реализацию произведенной продукции индивидуальным предпринимателям, различным обществам, муниципальным учреждениям, государственными организациями в Республике Хакасия.

Главными конкурентами мини-пекарни «Гарни» в Республике Хакасия г. Абакана являются: «Малинники» кафе-кондитерская, пекарня «Доброе утро», производственно-торговая компания «Слаткарница», магазин-пекарня «Домашняя», Дом хлеба «Хакасия», пекарня «Пекарь», ООО «Запад», пекарня

«Утро», кафе-пекарня «Грузинка»,

В мини-пекарне «Гарни» постоянно проводится работа над расширением ассортимента выпускаемой продукции. На предприятии плановых показателей нет, так как оно работает от фактически заключенных договоров с торговыми организациями, а так же отпускает свою продукцию под реализацию.

На предприятии работает персонал общей численностью 7 человек.

Структуру управления ИП Жамкочян С.С. представим на рисунке 2.1.

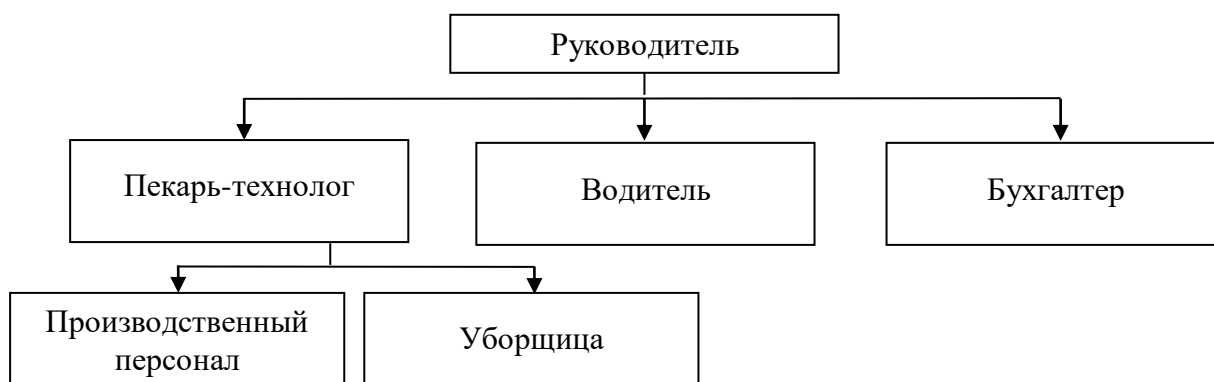


Рисунок 2.1 – Организационная структура ИП Жамкочян С.С.

Предприниматель Жамкочян С.С. непосредственно осуществляет руководство текущей деятельностью мини-пекарни, решает самостоятельно все вопросы деятельности предприятия. Руководитель пользуется правом распоряжения имуществом и средствами предприятия в пределах установленных уставом предприятия, заключает договора, выдает доверенности, открывает в банках счета, утверждает штатное расписание, издает приказы и дает указания, решает другие вопросы.

Бухгалтер занимается начислением и выдачей заработной платы работникам, начислением и отчислением налоговых выплат, начислением амортизационных отчислений, заполнением и предоставлением в соответствующие органы бухгалтерских отчетов и документации строгой отчетности, составление бухгалтерского баланса, проведение инвентаризации и т.д.

Прибыль от деятельности предприятия используется на возмещение ма-

териальных затрат, осуществление обязательных платежей и отчислений (налоги, оплата труда работников и пр.). Оставшаяся в распоряжении предприятия прибыль направляется на развитие и расширения деятельности, приобретение имущества, материальное поощрение работников, и другие цели по усмотрению руководителя.

ИП Жамкочян С.С., представляющая мини-пекарню «Гарни», ориентирована на рост. Предприятие предполагает расширение рынка сбыта. Это предстоит сделать за счет увеличения ассортимента продукции и наращивания объемов производства. Внедрение на предприятии нового оборудования позволит выйти на новые рынки сбыта и увеличить объем продаж на 20%.

2.2 Анализ активов баланса

Проанализируем основной и оборотный капитал предприятия, которые сформированы за счет активного и пассивного капитала, для этого проведем внешний финансовый анализ и воспользуемся формой отчетности за 2019 год: «Бухгалтерский баланс».

Таблица 2.1– Общий анализ структуры баланса 2019 год

Актив	Сумма, тыс.руб.	%	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	2 500,0	78,7	Собственный капитал	2 244,0	70,7
Оборотные активы	675,0	21,3	Заемный капитал	931,0	29,3
Баланс	3 175,0	100,0	Баланс	3 175,0	100,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

Анализ размещенного капитала показал, что предприятие в 2019 году разместило 21,3% или 675 тыс.руб., привлеченных в хозяйственную деятельность средств, в оборотные активы (см. таблицу 2.1). Удельный вес внеоборотных (постоянных) активов в общей стоимости имущества составляет 78,7% или 2 500 тыс.руб. в абсолютном выражении.

На 2019 год стоимость имущества (активы) организации составляет 3 175

тыс. руб.

Анализ источников капитала показал, что предприятие на 70,7% работает на собственном капитале, повышая тем самым надежность своей деятельности. Структура заемного капитала при этом в большей степени представлена долгосрочными займами. Эти факты положительно характеризуют структуру источников с точки зрения их надежности и защищенности от правосторонних рисков.

Оценку масштабов деятельности предприятия проводят по двум критериям: валюте баланса и трудовому критерию. Анализ капитала, вовлеченного в хозяйственную деятельность предприятия, позволяет оценить данное предприятие как предприятие малого бизнеса:

$B < 20\,000$ тыс. руб.;

$3\,175$ тыс. руб. $< 20\,000$ тыс. руб.

По трудовому критерию предприятие относится к категории малых, так как в 2019 году численность работников составила 7 человек (7 чел. < 100 чел.).

В 2019 году оборачиваемость активов незначительно ускорилась, это подтверждает коэффициент деловой активности ($K_{да}$), который рассчитывается по формуле 2.1.

$$K_{да} = \frac{V_p \text{ (без НДС)}}{B}, \quad (2.1)$$

где: V_p – выручка;

B – валюта баланса.

$$K_{да2018} = 4\,462 : 2\,826 = 1,58$$

$$K_{да2019} = 4\,920 : 3\,175 = 1,55$$

По данным предварительного анализа деятельность предприятия можно

признать удовлетворительной, структура активов довольно мобильна, ускорение оборачиваемости активов является положительным фактором.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации, то есть о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах на реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Размещение средств организации имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности.

Анализ структуры и динамики имущества исследуемого предприятия представим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	%
1 Всего активов	2 826,0	100,0	3 175,0	100,0	349,0	12,3
в том числе						
1.1 Внеоборотные	2 436,0	86,2	2 500,0	78,7	64,0	2,6
из них:						
финансовые	2 436,0	86,2	2 500,0	78,7	64,0	2,6
1.2 Оборотные	390,0	13,8	675,0	21,3	285,0	73,1
из них:						
материальные	150,0	5,3	217,0	6,8	67,0	44,7
финансовые	240,0	8,5	458,0	14,5	218,0	90,8

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

В результате проведенного анализа в таблице 2.2, можно сделать следующие выводы: в 2019 году 78,7% капитала, дополнительно вовлеченного в хозяйственный оборот, размещено во внеоборотных активах и лишь 21,3% в оборотных. В оборотных активах преобладает финансовая часть – 458 тыс. руб. Внеоборотные активы в 2019 году составляют 2 500 тыс. руб. В их структуре

только основные средства.

Стоимость имущества в 2019 году увеличилась на 349 тыс. руб. или на 12,3% в основном за счет увеличения стоимости оборотных активов на 285 тыс. руб. или на 73,1%.

Из данных таблицы 2.2 можно отметить, что в динамике сумма внеоборотных активов увеличилась на 12,3% за счет увеличения стоимости основных средств на 64 тыс. руб. Оборотные активы увеличились на 73,1%, что в денежном выражении составило 285 тыс. руб. Динамика роста оборотных активов наблюдается за счет увеличения запасов и суммы денежных средств, которыми на конец 2018 года располагало предприятие.

Рассчитаем органическое строение капитала за 2018 и 2019 год по формуле 2.2. ОСК определяется как отношение внеоборотного капитала к оборотному:

$$\text{ОСК} = \frac{A_{\text{вн}}}{A_{\text{об}}} \quad (2.2)$$

$$\text{ОСК}_{2015} = \frac{2436}{390} = 6,2;$$

$$\text{ОСК}_{2016} = \frac{2500}{675} = 3,7.$$

Показатель ОСК фиксирует, что и в 2018, и в 2019 году активный капитал, вовлеченный в хозяйственный оборот организации, имеет низкую степень подвижности. Имущество предприятия инертно, перегружено малоликвидными активами, наблюдается недостаток оборотных средств. За год мобильность капитала более или менее улучшилась.

Более детального анализа требует внеоборотный капитал, представленный основными средствами.

Внеоборотные активы исследуемой организации на 100% состоят из основных средств, которые в свою очередь представлены земельным участком,

собственным помещением пекарни (здание), грузовым автомобилем, производственным оборудованием и хозяйственным инвентарем. Структура и динамика основных средств представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства всего:	2 436,0	100,0	2 500,0	100,0	64,0	2,6
в том числе:						
земельные участки	300,0	12,3	300,0	12,0	0,0	0,0
здания и сооружения	1 316,0	54,0	1 316,0	52,6	0,0	0,0
машины и оборудование	816,0	33,5	880,0	35,2	64,0	7,8
хозяйственный инвентарь	4,0	0,2	4,0	0,2	0,0	0,0
Справочно:						
активная часть	816,0	33,5	880,0	35,2	64,0	7,8

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

В результате проведенного анализа в таблице 2.3, можно сделать следующие выводы: в активах основной капитал занимает 78,7% (во внеоборотных активах – 100%). Абсолютная величина основных средств в 2019 году составляет 2 500 тыс. руб. За 2019 год произошли незначительные изменения в наличии и структуре основных средств. Стоимость основных средств возросла на 64 тыс. руб. или на 7,8% за счет приобретения тестомеса. Поступление превысило выбытие основных средств на 64 тыс. руб.

В структуре основных средств основную долю занимает здание – 52,6%. Машины и оборудование производственного цеха мини-пекарни составляют 35,2% в общей доле основных средств и относятся к их активной части. За 2019 год произошло увеличение активной части основных средств на 7,8%, что играет положительную роль. В составе такого имущества как хозяйственный инвентарь за 2019 год не произошло никаких изменений.

Рассчитаем такие финансовые показатели как коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент обновления и выбытия основных средств.

Коэффициент износа показывает, какая доля основного капитала уже амортизирована и косвенно свидетельствует об уровне физической изношенности.

Рассчитаем коэффициент износа за 2018 и 2019 год.

$$K_{\text{износа}}^{2015} = \frac{102}{2436} \cdot 100\% = 4,2\%$$

$$K_{\text{износа}}^{2016} = \frac{153}{2500} \cdot 100\% = 6,1\%$$

Коэффициент износа активной части:

$$K_{\text{износа акт. ч}}^{2014} = \frac{44}{816} \cdot 100\% = 5,4\%$$

$$K_{\text{износа акт. ч}}^{2016} = \frac{66}{880} \cdot 100\% = 7,5\%$$

Коэффициент годности показывает долю остаточной стоимости основных средств в процентах от первоначальной и свидетельствует о сохранившемся производственном потенциале.

Рассчитаем $K_{\text{годн}}$ за 2018 и 2019 год.

$$K_{\text{годн}}^{2015} = 100\% - 4,2\% = 95,8\%$$

$$K_{\text{годн}}^{2016} = 100\% - 6,1\% = 93,9\%$$

Коэффициент годности активной части:

$$K_{\text{годн. акт. ч}}^{2015} = 100\% - 5,4\% = 94,6\%$$

$$K_{\text{годн. акт. ч}}^{2016} = 100\% - 7,5\% = 92,5\%$$

Для исследования движения основных средств следует использовать два его параметра – интенсивность и соотношение выбытия и поступления. Движение основных средств характеризует коэффициент обновления.

$$K_{\text{обновл}}^{2015} = \frac{206}{2436} \cdot 100\% = 8,5\%$$

$$K_{\text{обновл. акт. ч}}^{2015} = \frac{206}{816} \cdot 100\% = 25,2\%$$

$$K_{\text{обновл}}^{2016} = \frac{64}{2500} \cdot 100\% = 2,6\%$$

$$K_{\text{обновл. акт. ч}}^{2016} = \frac{64}{880} \cdot 100\% = 7,3\%$$

Данные о выбытии основных средств отсутствуют, поэтому коэффициент выбытия основных средств не может быть рассчитан.

Все полученные результаты занесем в таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет показателей износа и движения основных средств

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Всего	в т.ч. актив. часть	Всего	в т.ч. актив. часть	Всего	актив. часть
Основные средства всего, тыс.руб.	2 436,0	816,0	2 500,0	880,0	64,0	2,6
Начисленный износ всего, тыс.руб.	102,0	44,0	153,0	66,0	51,0	22,0
Коэффициент износа, %	4,2	5,4	6,1	7,5	1,9	2,1
Коэффициент годности, %	95,8	94,6	93,9	92,5	-1,9	-2,1
Коэффициент обновления, %	8,5	25,2	2,6	7,3	-5,9	-17,9

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

По данным таблицы 2.4 видно, что в настоящий момент наблюдается низкая степень физической изношенности основных средств, так как коэффициент износа находится в пределах до 20%. Большая часть износа приходится на активную часть основных средств.

Коэффициент годности непосредственно связан с коэффициентом износа, чем выше коэффициент износа, тем ниже коэффициент годности. Последний показывает удельный вес неизношенной части основных средств в общей стоимости основных фондов. Годная часть основных средств составляет в 2019 году

93,9%.

Коэффициент обновления показывает, какая часть основных средств была обновлена в течение отчетного периода. Показатель коэффициента обновления в 2019 году составил 2,6%.

Таким образом, в 2019 году основные средства организации имеют невысокий уровень износа. Но и обновляются недостаточно интенсивно, так как коэффициент износа незначительно увеличивается в динамике.

Рассчитаем показатели эффективности управления и использования основных фондов в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования основных фондов

Показатели	Нормативное значение	2018 год	2019 год	Отклонения
Фондоотдача	>1,0-2,0	1,8	1,9	0,1
Фондоемкость	<0,5-1,0	0,6	0,5	-0,1
Фондорентабельность	>0,5-0,7	0,6	0,7	0,1

Фондоотдача – это обобщающий показатель, характеризующий уровень эффективности использования производственных фондов организации. Как видно из таблицы 2.5, в 2019 году наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,1. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии основных фондов.

Фондоемкость является обратной величиной от фондоотдачи. Она характеризует, сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль произведенной продукции или оказанных услуг. В 2019 году этот показатель составил 0,5 руб./руб.

Фондорентабельность – показатель, характеризующий сколько рублей прибыли приходится на 100 рублей основных фондов. Значение показателя фондорентабельности составило 0,7 руб./руб. Положительным фактором является увеличение фондорентабельности в динамике.

Анализ оборотных активов проводится с целью выяснения структурно-динамических особенностей поведения оборотного капитала и оценки эффек-

тивности его использования.

По данным таблицы 2.6 исследуем структуру и динамику оборотных активов организации.

Таблица 2.6 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	%
Оборотные активы - всего:	390,0	100,0	675,0	100,0	285,0	73,1
1 Запасы:	150,0	38,5	217,0	32,1	67,0	44,7
производственные запасы	150,0	38,5	217,0	32,1	67,0	44,7
2 Дебиторская задолженность	21,0	5,4	34,0	5,1	13,0	61,9
3 Денежные средства	219,0	56,2	424,0	62,8	205,0	93,6

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.6 можно отметить, что за 2019 год оборотные активы увеличились на 73,1%. В динамике увеличение произошло по статьям «дебиторская задолженность», «денежные средства» и «производственные запасы».

В большей степени увеличение оборотных активов обусловлено наращиванием суммы дебиторской задолженности (на 61,9% в динамике) и увеличением денежных средств на счетах предприятия (на 93,6% в динамике).

Наращиванием суммы дебиторской задолженности является отрицательным фактором, так как по существу увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота организации в оборот других предприятий или физических лиц. Увеличение суммы денежных средств на 93,6% является положительным фактором, так как это наиболее ликвидные средства.

Сумма остатков запасов увеличилась в динамике на 44,7%, так как объем производственных запасов вырос.

В структуре оборотных активов преобладает доля денежных средств (62,8%). Доля дебиторской задолженности незначительно уменьшилась в 2019

году и составила 5,1%. Производственные запасы занимают 32,1% в структуре оборотных активов предприятия, их доля также уменьшилась в 2019 году.

Таким образом, оборотные средства по большей части отвлечены в активы высокой ликвидности, что предполагает высокую ликвидность баланса организации.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Таким образом, перейдем к анализу оборачиваемости всех оборотных средств и их составляющих. Оценка оборачиваемости производится путем сопоставления ее показателей за несколько хронологических периодов по анализируемому предприятию. Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2018 год	2019 год
Выручка от продажи, тыс. руб.	4 462,0	4 920,0
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	390,0	675,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	11,4	7,3
Длительность одного оборота, дней	32	51

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), «Отчет о прибылях и убытках за 2019 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.7 видно, что краткосрочные текущие активы в 2019 году увеличились на 285 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости оборотных средств составил 7,3. Оборачиваемость оборотных средств в 2019 году замедлилась на 4,1 оборота, за счет чего продолжительность оборота увеличилась на 19 дней.

Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия составила в 2019 году 5,4%. Вся дебиторская задолженность предприятия является краткосрочной. Анализ дебиторской задолженности по категориям дебиторов представлен в таблице 2.8.

Общая сумма дебиторской задолженности в 2019 году увеличилась на 61,9% в сравнении с предыдущим годом.

Таблица 2.8 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1 Дебиторская задолженность, всего	21,0	100,0	34,0	100,0	13,0	61,9
1.1 Покупатели и заказчики	18,0	85,7	25,0	73,5	7,0	38,9
1.2 Прочие дебиторы	3,0	14,3	9,0	26,5	6,0	200,0

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным, представленным в таблице 2.8, видно, что в структуре дебиторской задолженности лишь 26,5% занимают расчеты с прочими дебиторами, большую долю (73,5%) занимают расчеты с покупателями и заказчиками. Это обусловлено предоставлением рассрочки платежа.

2.3 Анализ пассивов баланса

Пассивный капитал – это капитал, рассматриваемый с точки зрения источников его привлечения. Этот этап анализа позволяет изучить объем и динамику пассивов, выявить особенности и динамику структуры привлеченного капитала. Общий анализ структуры и динамики источников представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Всего источников	2 826,0	100,0	3 175,0	100,0	349,0	12,3
в том числе						
собственных	1 500,0	53,1	2 244,0	70,7	744,0	49,6
заемных	1 326,0	46,9	931,0	29,3	-395,0	-29,8
из них						
долгосрочных	803,0	28,4	603,0	18,9	-200,0	-24,9
краткосрочных	523,0	18,5	331,0	10,4	-192,0	-36,7

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.9 можно отметить, что увеличение суммы источников на 349 тыс. руб. произошло по причине увеличения суммы собственных средств (на 744 тыс. руб.) и уменьшения расходов на оплату долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов. Заемные средства уменьшились на 395 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность предприятия.

Структура пассивов представлена, в основном, собственными источниками (70,7%). Доля заемных источников составляет 29,3%.

Заемный капитал представлен на 18,9% долгосрочными источниками, что сокращает риски. Краткосрочные займы составляют лишь 10,4% от всего заемного капитала.

Большое влияние на финансовое состояние организации оказывают состав и структура заемных средств, то есть соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств. Заемные средства в основном представлены долгосрочными обязательствами. Анализ структуры и динамики заемного капитала по категориям кредиторов представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Группировка обязательств по категориям кредиторов

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	%
Обязательства всего:	1 326,0	100,0	931,0	100,0	-395,0	-29,8
1 Кредиты и займы	1 323,0	99,8	926,0	99,5	-397,0	-30,0
2 Кредиторская задолженность	3,0	0,2	5,0	0,5	2,0	66,7
2.1 Персонал организации	3,0	0,2	5,0	0,5	2,0	66,7

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.10 можно отметить уменьшение суммы заемного капитала на 29,8%. Кредиторская задолженность увеличилась в динамике на 66,7%. Но, так как этот показатель в структуре обязательств занимает лишь 0,5%, на общее снижение его рост никакого влияния не оказал.

Кроме того, сумма кредиторской задолженности меньше суммы дебитор-

ской задолженности, значит, их оборачиваемость не совпадает. Организация рассчитывается быстрее, чем рассчитываются с ней. Анализ обязательств по категориям кредиторов показывает, что организация не испытывает трудности в финансировании и не задерживает заработную плату.

2.4 Анализ финансового состояния

Цель анализа финансового состояния получение небольшого числа ключевых показателей, дающих объективную оценку финансового состояния организации, являются основной целью финансового анализа. Важнейшим направлением аналитической работы является анализ финансового состояния, на основе которого дается оценка полученных результатов, формируется финансовая стратегия, вырабатываются меры по ее реализации.

Финансовая устойчивость

Показатели, характеризующие структуру капитала организации, часто объединяют категорией «финансовая устойчивость», признавая по сути тот факт, что чем больше у компании собственных средств по отношению к заемным, тем более устойчивой она является, то есть тем ниже вероятность неплатежеспособности. Анализ финансовой устойчивости организации проведем в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс.руб.

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонения
1	2	3	4
1 Собственный капитал	1 500,0	2 244,0	744,0
2 Внеоборотные активы	2 436,0	2 500,0	64,0
3 Собственные оборотные средства	-936,0	-256,0	680,0
4 Долгосрочные пассивы	803,0	600,0	-200,0

Окончание таблицы 2.11

1	2	3	4
5 Собственные и долгосрочные источники	-133,0	344,0	477,0
6 Краткосрочные заемные средства	523,0	331,0	-192,0
7 Общая величина основных источников	390,0	675,0	285,0
8 Общая величина запасов и затрат	150,0	217,0	67,0
9 Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-1 086,0	-473,0	613,0
10 Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-283,0	127,0	410,0
11 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	240,0	458,0	218,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.11 видно, что в 2019 году ИП Жамкочян С.С. находится в финансово неустойчивом положении вследствие недостатка собственных оборотных средств в сумме 473 тыс. руб. Излишек собственных и долгосрочных источников организации в 2019 году составил 127 тыс. руб., а излишек общей величины основных источников 458 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о неэффективной финансовой политике организации. Необходимо более рациональное использование оборотных средств.

Проведем в таблице 2.12 анализ коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 2.12 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,5	0,7	0,2	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	-6,2	-1,2	5,0	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-2,4	-0,4	2,0	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	-0,6	-0,1	0,5	$\geq 0,3$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2019 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.12, коэффициент автономии в 2019 году составил 0,7, что соответствует нормативному значению и указывает на достаточную

сумму собственного капитала организации.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат указывает на недостаточное количество собственных оборотных средств – значение коэффициента -6,2.

Значение коэффициента обеспеченности оборотных активов (-0,4) также указывает на недостаточную степень обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности не соответствует нормативному значению и указывает на недостаточное количество собственных оборотных средств, коэффициент в 2019 году имеет отрицательное значение -0,1.

Ликвидность и платежеспособность

Ликвидность баланса характеризуется степенью покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Группировка статей баланса по степени ликвидности приведена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс.руб.

Актив	2018 год	2019 год	Пассив	2018 год	2019 год
1 Наиболее ликвидные активы, Анл	219,0	424,0	1 Наиболее срочные обязательства, Пнс	3,0	5,0
2 Быстро реализуемые активы, Абр	21,0	34,0	2 Краткосрочные обязательства, Пкс	520,0	326,0
3 Медленно реализуемые активы, Амр	150,0	217,0	3 Долгосрочные обязательства, Пдс	803,0	600,0
4 Трудно реализуемые активы, Атр	2 436,0	2 500,0	4 Постоянные пассивы, Пп	1 500,0	2 244,0
ИТОГО:	2 826,0	3 175,0	ИТОГО:	2 826,0	3 175,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.13 можно оценить ликвидность организации, кото-

рая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции:

$$\text{Анл} > \text{Пнс}; \text{Абр} > \text{Пкс}; \text{Амр} > \text{Пдс}; \text{Атр} < \text{Ппост}$$

2018 год: Анл (219) > Пнс (3) – условие выполняется

2019 год: Анл (424) > Пнс (5) – условие выполняется

Условие абсолютной ликвидности в 2019 году выполняется. Это означает, что у организации имеются средства для оплаты наиболее срочных обязательств.

2018 год: Абр (21) > Пкс (520) – условие выполняется

2019 год: Абр (34) > Пкс (326) – условие выполняется

В среднесрочном плане у ИП Жамкочан С.С. имеются средства для оплаты своих обязательств.

2018 год: Амр (150) < Пдс (803) – условие не выполняется

2019 год: Амр (217) < Пдс (600) – условие не выполняется

У организации отсутствуют средства для оплаты долгосрочных обязательств.

2018 год: Атр (2 436) > Ппост (1 500) – условие не выполняется

2019 год: Атр (2 500) > Пост (2 244) – условие не выполняется

В соответствии с третьим и четвертым неравенствами организацию предварительно можно признать финансово неустойчивой.

Баланс организации 2019 года не полностью соответствует рекомендуе-

мым пропорциям ликвидности.

Для анализа платежеспособности применяется ряд специальных коэффициентов. Для оценки платежеспособности используются коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2018 год	2019 год	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,42	1,28	$\geq 0,1$
Коэффициент критической ликвидности	0,46	1,38	$\geq 0,7-0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	0,75	2,04	$\geq 1,2-1,5$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001)

Из данных таблицы 2.14 можно сделать вывод, что в 2018 году 42% задолженности организация могла погасить за счет денежных средств. Платежеспособность организации за анализируемый период значительно увеличилась, коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году составил 1,28. Это означает, что в 2019 году организация может погасить за счет денежных средств всю задолженность.

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих активов может быть погашена в ближайшее время, при условии своевременных расчетов с дебиторами. В 2019 году у организации возможность погашения текущих активов возросла до 138%, что свидетельствует о высокой ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности можно погасить, мобилизуя все существующие оборотные активы. За 2019 год коэффициент текущей ликвидности увеличился с 75% до 204%.

В ходе анализа подведем итог о состоянии платежеспособности организации. По признакам ликвидности платежная состоятельность организации высокая и возможности в погашении своих обязательств наиболее перспективны.

Таким образом, организация финансово неустойчива, но платежеспособна. Можно дать отрицательную оценку политике управления оборотными акти-

вами в краткосрочном плане.

Показатели эффективности

Конечным финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности организации является прибыль. В качестве экономического результата финансовый анализ рассматривает два показателя: выручку и прибыль. Анализ финансовых результатов организации за 2018 и 2019 годы представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Анализ финансовых результатов

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от реализации	4 462,0	4 920,0	458,0	10,3
Полная себестоимость	2 462,0	2 675,0	213,0	8,7
Валовая прибыль	2 000,0	2 245,0	245,0	12,3
Коммерческие расходы	50,0	65,0	15,0	30,0
Прибыль от реализации	1 950,0	2 180,0	230,0	11,8
Прибыль до налогообложения	1 950,0	2 180,0	230,0	11,8
Текущий налог на прибыль	390,0	436,0	46,0	11,8
Чистая прибыль	1 560,0	1 744,0	184,0	11,8

Источник информации: «Отчет о финансовых результатах за 2019 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.15 можно отметить, что в 2019 году финансовым результатом деятельности организации явилась чистая прибыль в сумме 1 744 тыс. руб. Рассмотрим образование прибыли организации. В 2019 году было получено выручки на сумму 4 920 тыс. руб., что на 10,3% больше, чем в 2018 году. Себестоимость за исследуемый период возросла на 8,7%. Планомерные темпы роста себестоимости и выручки, а также пропорциональное увеличение удельного веса себестоимости в выручке привели к увеличению прибыли от реализации на 11,8%.

В результате прибыль от реализации составила в 2019 году 2 180 тыс. руб. После налогообложения чистая прибыль составила 1 744 тыс. руб. Таким

образом, в 2019 году деятельность организации являлась прибыльной.

Рассмотрев достигнутый экономический эффект в абсолютных величинах, проанализируем относительные показатели эффективности. В качестве результата деятельности организации рассмотрим выручку от реализации и прибыль.

Выручка от реализации является основой для расчета показателей деловой активности. Коэффициент деловой активности характеризует эффективность использования организацией своих средств.

Показатели деловой активности представим в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели деловой активности

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонение
Коэффициент деловой активности	1,58	1,55	-0,03
Фондоотдача основных средств	1,83	1,97	0,14
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	11,44	7,29	-4,15
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,97	2,19	-0,78
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	3,37	5,28	1,91

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2019 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.16 видно, что оборачиваемость активов замедлилась на 0,03 оборота за счет замедления оборачиваемости оборотных средств и собственного капитала. Оборачиваемость основных средств (фондоотдача) ускорилась на 0,14 оборота, а оборачиваемость оборотных средств замедлилась на 4,15 оборота. Оборачиваемость собственных источников имущества замедлилась на 0,78 оборота, оборачиваемость заемного капитала, напротив, ускорилась на 1,91 оборота.

На данном этапе анализа можно говорить о прибыльной финансовой политике организации. Однако, низка оборачиваемость некоторых показателей.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящейся на рубль потребляемых ресурсов. Анализ показателя

телей рентабельности проведем в таблице 2.17.

Проанализируем показатели таблицы 2.17. Рентабельность продаж показывает, сколько процентов прибыли от продаж приходится на выручку от реализации. В данном случае можно отметить значение рентабельности продаж 44,3% в 2019 году.

Таблица 2.17 – Показатели рентабельности

Показатели	проценты		
	2018 год	2019 год	Отклонения
Рентабельность продаж	43,7	44,3	0,6
Рентабельность основной деятельности	69,0	68,7	-0,3
Рентабельность активов	55,2	54,9	-0,3
Рентабельность собственного капитала	104,0	77,7	-26,3

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2019 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2019 год» (форма № 0710002)

Рентабельность основной деятельности указывает на то, что организация получает 68,8 коп. прибыли от продаж на рубль затрат, что ниже показателя 2018 года на 0,3% (см. таблицу 2.17).

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы организация получает 54,9% прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов организация будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль. Следует отметить уменьшение значения рентабельности активов в динамике на 0,3%.

Рентабельность собственного капитала организации позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. В данном случае показатель составляет 77,7% прибыли на собственный капитал.

Как результат анализа финансовых результатов, можно отметить, что деятельность организации прибыльна, однако замедление оборачиваемости оборотных активов, отвлечение их в активы невысокой ликвидности ведет к снижению платежеспособности.

2.5 Управленческий анализ

Управленческий анализ – комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем. Цель управленческого анализа: предоставление информации для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

Деятельность организации в разрезе отдельных видов произведенной продукции представлена в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Объем реализации хлебопекарной продукции

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Хлеб	2 588,0	58,0	2 932,0	59,6	344,0	13,3
в том числе						
Классические хлеба	1 330,0	29,8	1 481,0	30,1	151,0	11,4
Национальные хлеба	830,0	18,6	984,0	20,0	154,0	18,6
Порционные хлеба	428,0	9,6	467,0	9,5	39,0	9,1
Батоны	607,0	13,6	738,0	15,0	131,0	21,6
Сдоба, слоеные и кондитерские изделия	1 017,0	22,8	1 151,0	23,4	134,0	13,2
Прочая продукция	250,0	5,6	99,0	2,0	-151,0	-60,4
Всего	4 462,0	100,0	4 920,0	100,0	458,0	10,3

Источник информации: данные управленческого учета

По данным, представленным в таблице 2.18, можно сделать следующий вывод. Производство хлебопекарной продукции на предприятии мини-пекарня «Гарни» распределилось следующим образом – основную часть дохода (59,6%) приносит производство хлеба, объем реализации этого вида продукции составил в 2019 году 2 932 тыс. руб., 23,4% от всего объема приходится на производство сдобы, слоеных и кондитерских изделий – 1 151 тыс.руб., 15% или 738 тыс.руб. составил доход от выпечки батонов и 99 тыс.руб. (2%) – от

производства прочей продукции.

Эффективность управленческого анализа также характеризуется рациональным использованием полезной площади, имеющейся в распоряжении предприятия. Мини-пекарня «Гарни» занимает 340 кв.м. полезной площади. Из них 20 кв.м. в настоящее время не используются.

Анализ себестоимости услуг

Себестоимость реализуемой продукции складывается из элементов затрат, приведенных в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Материальные затраты	1 168,0	47,4	1 274,0	47,6	106,0	9,1
Затраты на оплату труда	1 250,0	50,8	1 351,0	50,5	101,0	8,1
Амортизация	40,0	1,6	42,0	1,6	2,0	5,0
Прочие	4,0	0,2	8,0	0,3	4,0	100,0
Всего	2 462,0	100,0	2 675,0	100,0	213,0	8,7

Источник информации: данные управленческого учета

По данным таблицы 2.19 можно отметить изменение в динамике себестоимости на 8,7% в сторону увеличения. Следует отметить увеличение себестоимости по всем статьям затрат. В 2019 году организация значительно увеличила сумму материальных затрат (на 9,1%). Это связано с увеличением объема производства. Показатель заработной платы увеличился за счет увеличения производственного персонала на 1 штатную единицу. Амортизация увеличилась в 2019 году на 5%.

Использование трудовых ресурсов

Предприятие ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности изменения списочной численности персонала исходя из загруженности работников. В таблице 2.20 представлено количество работающих в 2018 и 2019 годах.

В состав административного персонала входят 2 человека – руководитель и бухгалтер их доля в общей численности персонала составляет 28,6%.

Таблица 2.20 –Количество работающих в организации

Наименование	Количество, чел.	
	2018 год	2019 год
Административный персонал	2	2
Младший обслуживающий персонал	1	1
Производственный персонал	3	4
Итого	6	7

Источник информации: данные управленческого учета

По данным таблицы 2.20 всего в 2019 году на предприятии работало 7 человек. Исходя из специфики предприятия, производственный персонал составляет большую долю от общего числа работающих – 4 человека (57,1%), к младшему обслуживающему персоналу относится уборщица помещений.

Возраст производственного персонала колеблется в диапазоне от 22 до 37 лет.

2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

ИП Жамкочян С.С. является предприятием малого бизнеса, основным видом деятельности которого является производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения.

Сумма имущества предприятия в 2019 году составляет 3 175 тыс. руб. Большая часть имущества предприятия представлена внеоборотными активами,

которые на 100% состоят из основных средств, представленных, в свою очередь, земельным участком, собственным помещением пекарни (здание), грузовым автомобилем, производственным оборудованием и хозяйственным инвентарем. На предприятии функционируют основные средства невысокой степени изношенности ($K_{И}=6,1\%$). В структуре основных средств обращает на себя внимание достаточно высокая доля активной части, составляющая 35,2%.

Предприятие работает преимущественно на собственном капитале, составляющем в структуре источников 70,7%. Заемный капитал представлен на 18,9% долгосрочными источниками, что сокращает риски. Краткосрочные займы составляют лишь 10,4% от всего заемного капитала.

По признакам ликвидности платежная состоятельность организации высокая и возможности в погашении своих обязательств наиболее перспективны.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2019 году стала чистая прибыль в сумме 1 744 тыс. руб.

В 2019 году было получено выручки на сумму 4 920 тыс. руб., что на 10,3% больше, чем в 2018 году. Себестоимость за исследуемый период возросла на 8,7%.

Основную часть дохода мини-пекарни «Гарни» приносит производство хлеба (59,6%), объем реализации этого вида продукции составил в 2019 году 2 932 тыс. руб., 23,4% от всего объема приходится на производство сдобы, слоеных кондитерских изделий – 1 151 тыс.руб., 15% или 738 тыс.руб. составил доход от выпечки батонов и 99 тыс.руб. (2%) – от производства прочей продукции.

Комплексная оценка деятельности предприятия позволяет сделать ряд выводов о главных проблемах предприятия: некачественная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане и нерациональное использование полезной площади имеющегося в собственности помещения.

В целях увеличения эффективности деятельности организации необходимо:

- провести комплексный маркетинговый анализ предприятия;
- оценить целесообразность внедрения нового оборудования с целью расширения ассортимента продукции и разработать организационный и финансовый план реализации этого мероприятия;
- решить вопрос рационального использования свободных площадей.

Положительное решение обозначенных выше вопросов позволит вывести предприятие на более высокий уровень эффективности его деятельности и, следовательно, увеличить прибыль и повысить рентабельность.

2.7 Вопросы экологии

Задача природоохранной политики состоит в защите окружающей среды путем создания более экологичных и менее ресурсоемких технологий, совершенствования методов управления, переориентации структуры промышленного производства, обеспечивающих большую эффективность и уменьшение загрязнений, а также изменение вкусов потребителей. Для достижения этих целей предпринимательству необходимо оптимально сочетать командные и контролируемые методы с самоконтролем и экономическими механизмами.

Для предприятий хлебопекарной промышленности, не являющихся в целом чрезвычайно опасными с позиции воздействия на окружающую среду, актуальным является выявление стадий производства, потребляющих наибольшее количество сырьевых и энергетических ресурсов, оказывающих негативное воздействие на природу. Проблемой, также требующей решения, являются способы экономии ресурсов и пути по снижению вредного воздействия производства.

Рассмотрим опасные для окружающей среды выбросы мини-пекарни «Гарни», как предприятия хлебопекарного производства:

- азота диоксид (2 класс опасности);
- углеводороды (4 класс опасности);
- сточные воды;

- отходы тестоприготовления (4 класс опасности);
- растительное масло (4 класс опасности);
- нефтепродукты (3 класс опасности);
- моющие средства (4 класс опасности);
- твердые отходы;
- пластмассы (4 класс опасности);
- картон, бумага (4 класс опасности).

На предприятии, в рамках экологизации производства заключены следующие договора:

- утилизация твердых отходов – ООО «Альтаир»;
- бактериологические исследования – ООО «Аналитик»;
- подключение горячей воды – ООО «ХакТЭК»;
- подключение холодной воды и очистка стоков – ГУП РХ «Хакресводоканал».

Для совершенствования экологического состояния на предприятии можно рекомендовать следующие мероприятия:

- разработать систему экологического менеджмента предприятия. Информированность потребителей и других субъектов рынка о ее внедрении позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и предприятия в целом;
- необходимо установить соответствие между расходом энергоресурсов и общей выработкой продукции;
- разработать оптимальные режимы работы хлебопекарных печей, используя максимальную загрузку подачи;
- добиться сужения интервала допуска бракованной продукции;
- шире использовать возвратную тару из долговечных материалов и более прогрессивные способы доставки и хранения сырья и продукции с целью снижения большого количества твердых отходов

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИ-ПЕКАРНИ «ГАРНИ»

3.1 Экономическое обоснование повышения эффективности деятельности мини-пекарни

В условиях рынка невозможно достичь постоянного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать каждый день информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на их конкурентов и собственной конкурентоспособности.

Подводя итоги изучения предприятия были определены такие проблемы как некондиционная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане и нерациональное применение полезной площади имеющегося в принадлежности здания.

Первоочередно при решении обозначенных трудностей необходимо провести качественное исследование рынка хлебопекарной продукции, на основании которого выработать оптимальные предложения по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни».

По оценке Российской гильдии пекарей и кондитеров (далее – РОСПиК), произведенной с учетом итогов выборочного исследования Росстата по бюджетам домашних хозяйств, а также объемов розничной торговли, рынок хлебобулочной продукции в России достигает 11,48 млн. тонн ежегодно в натуральном исчислении и 685,4 млрд. руб. в стоимостном. По данным Росстата, в 2019 году объем производства хлеба и хлебобулочных изделий только на средних и крупных предприятиях (так называемый индустриальный сегмент) составил 6,5 млн. тонн. При этом доля индустриального сегмента показывает среднегодовые темпы снижения на 2%. В то время, как среднегодовые темпы объемов продукции хлебопекарных предприятий малого бизнеса возросли на 6,7%.

Российская Федерация обладает большим сегментом хлебопекарного производства. На сегодняшний день в России насчитывается около 13 тысяч субъектов хлебопечения (из них 94% – это малый и средний бизнес), на которых занято около 300 тысяч человек.

В ходе интенсивного возникновения на рынке малых пекарен многие крупные хлебозаводы вынуждены уменьшать выпуск продукции. В то же время лишь только масштабные хлебозаводы имеют возможность выпускать широкий ассортимент хлебобулочной продукции, в том числе по сложной технологии, и как раз они выполняют социальную функцию, особенно в больших городах.

За последние годы в городах Республики Хакасия увеличилось количество предприятий по производству хлебобулочных и кондитерских изделий. Самыми известными предприятиями по изготовлению хлебопекарной и кондитерской продукции в республике являются пекарня «Пекарь» (г. Абакан), ООО «Запад» (г. Абакан), ОАО «Хлеб» (г.Абакан), «Горячий хлеб» (г.Абакан), «Смирновский хлеб» (г.Черногорск), производственно-торговая компания «Слаткарница» (г. Абакан), магазин-пекарня «Домашняя» (г. Абакан), ООО «Хлебный дом» (г. Абакан), пекарня «Утро» (г. Абакан), «Майский хлеб» (г.Черногорск), ООО «Завод Алешина» (г. Абакан).

По итогам аналитических расчетов, отраженных в научной публикации «Современные подходы к определению емкости рынка хлеба и хлебобулочных изделий Республики Хакасия и юга Красноярского края», среднегодовой темп роста производства хлеба и хлебобулочных изделий в 2020 году составляет 108,7%.

Вследствие этого, 108,7% является прогнозным значением увеличения товарооборота.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что производство хлебобулочных изделий считается одной из более прибыльных и многообещающих секторов экономики российской пищевой промышленности.

Производственное предприятие «Гарни» работает в одну смену и оснащено современным оборудованием.

К положительным сторонам местонахождения предприятия относятся доступность рабочей силы, близость к источникам сырья.

К основным преимуществам производимых предприятием хлебобулочных изделий по сравнению с конкурентами относятся:

- предусмотрена быстрая реализация по Республике Хакасия, югу Красноярского края;
- высокое качество продукции;
- умелый персонал, с многолетним стажем
- предложение хлебобулочных изделий по ценам ниже конкурентов, а также гибкую систему скидок для оптовых покупателей.

Главные средства производственного предприятия составляют основу его материально-технической базы, подъем и совершенствование которых является главным критерием увеличения качества и снижения себестоимости производимой продукции.

Основные средства считаются одним из наиглавнейших факторов любого производства. Их положение и эффективное использование прямо воздействует на конечные итоги хозяйственной работы предприятия. Увеличение объемов производства, увеличение производительности работы предприятия невозможно без укрепления производственной основы, то есть пополнения, модернизации и обновления ведущих производственных фондов.

Продукция мини-пекарни «Гарни» предопределена для всех потребителей, автономно от возраста и пола. В реальное время рынок хлебобулочных изделий действует постоянно. Изучение рынка имеет возможность быть таким же трудным, дорогим и длительным, как и научное изучение, и создание самого продукта. Предприятие, прежде всего, должно знать потенциал рынка, а также ту долю рынка, которая уже занята конкурентами. С целью анализа рынка в рамках написания выпускной квалификационной работы было проведено маркетинговое исследование. В ходе исследования было опрошено 50 респондентов в возрасте от 25 до 67 лет. Респонденты мужского пола составили 46% от общего числа опрошенных, женского пола – 54%.

Маркетинговое исследование показало, что важнейшими критериями при покупке хлебобулочных изделий являются: свежесть (25%), вкус (18%), внешний вид (17%), полезность (16%), цена (15%), упаковка (9%).

Рейтинг основных критериев при покупке хлебобулочных изделий представлен на рисунке 3.1.

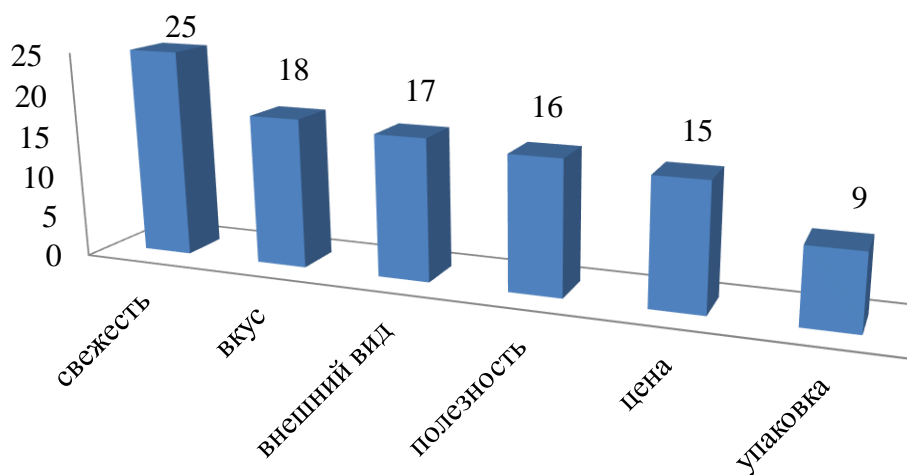


Рисунок 3.1 – Рейтинг основных критериев при покупке хлебобулочных изделий, %

Также были исследованы предпочтения места покупки хлеба и хлебобулочных изделий. Ответы респондентов представлены в виде диаграммы на рисунке 3.2.

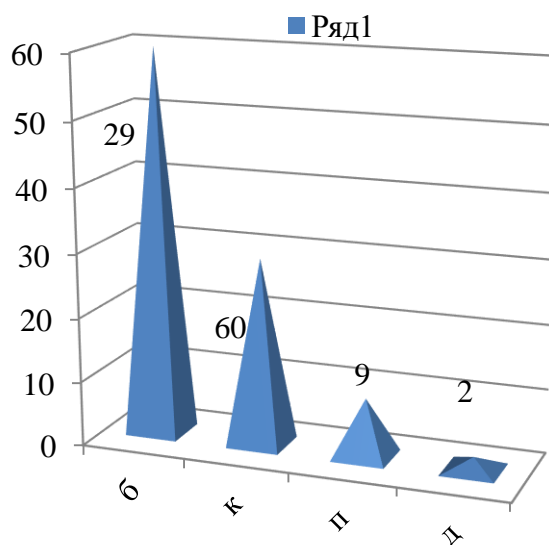


Рисунок 3.2 – Предпочтительные места покупки хлеба и хлебобулочных изделий, %

По данным рисунка 3.2, 60% потребителей предпочитают покупать хлеб и хлебобулочные изделия в близлежащих магазинах, 29% - покупают в киосках, остальная часть населения приобретает непосредственно в пекарнях (9%) и в других местах (2%).

Кроме этого в ходе проведения маркетингового исследования было выявлено, что наиболее важным фактором при покупке хлебобулочных изделий 50% респондентов называют качество, 36% - близость магазина, 10% - цену и только 4% называют имя производителя.

Таким образом, на основании анализа рынка хлеба и хлебопекарной продукции в России, Республике Хакасия и юге Красноярского края, можно сделать вывод о том, что увеличение объемов производства весьма актуально в сложившихся условиях рынка.

Перед мини-пекарней «Гарни» стоит задача занять прочную позицию на рынке хлебобулочных изделий с увеличенным объемом продукции, основной упор в реализации которой должен делаться на низкие цены при сохранении ее качества.

Исходя из этого, решение указанной задачи прогнозируется в приобретении двух новых печей для производства кондитерских и хлебобулочных изделий. Это позволит увеличить эффективность работы предприятия за счет увеличения объемов производства и снижения себестоимости единицы продукции.

В ходе управленческого анализа был обнаружен факт того, что на предприятии не используется 21 кв.м. полезной площади. Этого достаточно для размещения двух печей и оборудования одного рабочего места для пекаря.

Исследование рынка хлебопекарного оборудования продемонстрировало, что целесообразно остановить выбор на ротационных печах серии «Муссон-ротатор» модели 99Н-01.

Печи хлебопекарные ротационные «Муссон-ротор» предназначены для выпечки кондитерских и хлебобулочных изделий.

Подобранная категория печей считается печами евро-класса, что обуславливается прогрессивной системой печи, обеспечивающей высочайшее качество, равномерность выпечки и высокую надежность.

В печи реализована классическая, хорошо зарекомендовавшая себя, схема конвекции воздуха. Воздушный тракт и пекарная камера печи «Муссон-ротор» полностью изготовлены из нержавеющей стали, в отличие от многих отечественных производителей, которые применяют нержавеющую сталь для изготовления только пекарной камеры.

Печи «Муссон-ротор» имеют увеличенную теплоизоляцию. Толщина теплоизоляции: боковые стенки -100 мм., крыша печи - 250мм. Для обеспечения надежной фиксации боковых панелей применяется их винтовое крепление к корпусу печи.

Технические характеристики печи «Муссон-ротор» модели 99Н-01 представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Технические характеристики печи «Муссон-ротор» 99Н-01

Наименование параметра	Тип печи
	99Н-01
Номинальная потребляемая мощность, кВт	2,2
Диапазон рабочих температур, °С	60÷300
Максимальная температура дымовых газов, °С	380
Номинальное напряжение питающей сети, В	380 (с нулевым рабочим проводом)
Род тока	Трехфазный переменный
Частота тока, Гц	50
Давление воды в водопроводе, присоединенном к печи, не менее, МПа (атм.)	0,3 (3)*
Средний расход воды, л/час	18÷25
Рабочее давление природного газа, среднее, кПа	2÷10
Рабочее давление сжиженного газа, среднее, кПа	2,8÷3,5
Средний расход жидкого топлива, кг/ч	4,6
Средний расход природного газа, м /ч	3÷4,6

Среднее потребление сжиженного газа, кг/ч	4,6
Максимальное потребление природного газа, м.куб/ч	7
Количество стеллажных тележек, устанавливаемых в камеру выпечки, шт	1
Габаритные размеры без трапа, мм	
ширина	1720
длина	2580
высота	2605
Масса печи, кг, не более	1600
Время выхода на рабочий режим, мин до 270°C	20

Приобретение данного оборудования позволит увеличить объем производимой продукции, тем самым повысив эффективность деятельности всего предприятия в целом

3.2 Расчет затратной и доходной части мероприятий

Повышение объемов производства мини-пекарни предполагает приобретение основных средств – двух ротационных печей «Муссон-ротатор» модели 99Н-01. Стоимость одной печи составляет 792,1 тыс.руб. Следовательно, затраты на приобретение двух единиц оборудования составят 1 584,2 тыс.руб.

Чистая прибыль предприятия за 2019 год составила 1 744 тыс.руб. Из этих средств на развитие предприятия может быть направлено не более 50% или 872,2 тыс.руб.

Привлечение недостающих денежных средств в размере 712 тыс.руб. на обновление производственного комплекса предприятия представляется возможным с помощью привлечение кредита.

ИП Жамкочян С.С., представляющий мини-пекарню «Гарни», является корпоративным клиентом кредитной организации ПАО «Сбербанк России». Таким образом, для приобретения нового оборудования воспользуемся кредитным продуктом для малого бизнеса «Бизнес-актив» сроком на 12 месяцев со ставкой по кредиту 15,2% годовых.

Финансирование по программе «Бизнес-Актив» осуществляется под залог приобретаемого оборудования. Условия кредитования и требования к заемщикам программы «Бизнес-Актив» представлены в Приложении Г.

Данные для расчета платежей по кредиту приведены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Данные для расчета платежей по кредиту

Показатель	Значение
Сумма кредита, тыс. руб.	712,0
Кредитный период, лет	1
Кредитная ставка, годовых, %	15,2

Рассчитаем платеж по кредиту.

Кредитный платеж рассчитывается по формуле 3.1:

$$КП = \frac{СК + СК \cdot Кст}{Кпериод}, \quad (3.1)$$

где: КП – кредитный платеж, тыс. руб.;

СК – сумма кредита, тыс. руб.;

Кст – кредитная ставка, %;

Кпериод – кредитный период, лет.

Кредитный платеж составит:

$$КП = \frac{712 \text{ тыс. руб.} + 712 \text{ тыс. руб.} \cdot 15,2\%}{1 \text{ год}} = 820,2 \text{ тыс. руб./год}$$

Таким образом, платеж по кредиту составит 820,2 тыс. руб.

В себестоимость продукции целесообразно включить не полную сумму кредитного платежа, а лишь процент по кредиту, так как цель привлечения кредита – приобретение хлебопекарного оборудования для расширения ассортимента и снижения себестоимости изготовления хлебобулочных изделий, а сум-

му, необходимую для его приобретения необходимо включить в себестоимость в виде амортизационных отчислений.

Проценты по кредиту рассчитаем по формуле 3.2:

$$K_{\%} = \frac{СК \cdot Кст}{К\text{период}}, \quad (3.2)$$

где: $K_{\%}$ – сумма процента за кредит, тыс. руб.;

СК – сумма кредита, тыс. руб.;

Кст – кредитная ставка, %;

Кпериод – кредитный период, лет.

$$K_{\%} = \frac{712 \text{ тыс. руб.} \cdot 15,2\%}{1 \text{ год}} = 108,2 \text{ тыс. руб./год}$$

Срок полезного использования печей «Муссон-ротор» составляет 15 лет. Ежегодные амортизационные отчисления приобретаемого оборудования рассчитаем по формуле 3.3.

$$АО = \frac{БС \cdot На}{100}, \quad (3.3)$$

где: БС – балансовая стоимость имущества, тыс. руб.;

На – норма амортизационных отчислений, %.

$$АО = \frac{1584,2 \text{ тыс. руб.} \cdot 15}{100} = 237,6 \text{ тыс. руб.}$$

Приобретение нового оборудования требует увеличения работников на одну штатную единицу.

Рассчитаем заработную плату работника, привлекаемого непосредственно для обслуживания нового оборудования, по формуле 3.4.

$$\text{ФОТ}_{\text{шт}} = 12 \cdot \text{Ч} \cdot \bar{\text{З}}, \quad (3.4)$$

где: $\text{ФОТ}_{\text{шт}}$ - фонд оплаты труда работника, обслуживающего данное оборудование, руб.;

Ч - численность работников, непосредственно занятых на обслуживании данного оборудования, чел.;

$\bar{\text{З}}$ - средняя заработная плата за месяц, руб.

Годовой фонд оплаты труда составит:

$$\text{ФОТ}_{\text{шт}} = 12 \cdot 1 \cdot 20 = 240 \text{ тыс.руб.}$$

Соответственно, увеличатся и отчисления на социальные нужды. Они составят 72,5 тыс. руб.:

$$240 \text{ тыс.руб.} \cdot 30,2\% = 72,5 \text{ тыс.руб.}$$

Общие затраты на приобретение двух ротационных печей представим в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Общие затраты на приобретение оборудования

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб.
Стоимость оборудования	1 584,2
Проценты за пользование кредитом	108,6
Затраты на оплату труда	240,0
Отчисления на соц. нужды	72,5
Всего	2 005,3

По данным из таблицы 3.3 можно сделать вывод, что общие затраты на приобретение двух ротационных печей и введение в штат одного сотрудника составят 2 005,3 тыс.руб.

Приобретение данного оборудования и вовлечение в штат еще одного работника, позволит увеличить объем производства в соответствии с темпами роста рынка хлеба и хлебобулочной продукции – 108,7%.

При определении себестоимости хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования помимо рассчитанных выше данных примем в расчет увеличение материальных затрат на 7% (сюда входит увеличение объема сырья и увеличение затрат на электроэнергию).

Себестоимость хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования представим в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Себестоимость хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	% к полной себестоимости
Сырье и материалы	1 363,2	39,8
Затраты на оплату труда	1 663,5	48,6
Амортизация	279,6	8,2
Процент за кредит	108,2	3,2
Прочие производственные расходы	8,0	0,2
Полная себестоимость	3 422,5	100,0

По расчетам, представленным в таблице 3.4 очевидно, что себестоимость хлебобулочных изделий в I прогнозный год составит 3 422,5 тыс. руб.

Спрогнозируем себестоимость производства хлебобулочных изделий на 3 года после приобретения оборудования.

Прогноз себестоимости производства хлеба и хлебобулочных изделий с учетом приобретения оборудования представим в таблице 3.5. Примем ежегодное увеличение по статьям «сырье и материалы» и «затраты на оплату труда» на 5%.

Таблица 3.5 – Прогноз себестоимости производства хлеба и хлебобулочной продукции с учетом приобретения оборудования

тыс.руб.

Статьи затрат	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Сырье и материалы	1 338,0	1 404,9	1 475,1
Затраты на оплату труда	1 419,0	1 490,0	1 564,4
Амортизация	279,6	279,6	279,6
Процент за кредит	108,2	0,0	0,0
Прочие производственные расходы	8,0	8,0	8,0
Полная себестоимость	3 152,8	3 182,5	3 327,2

Таким образом, определив все расходы на приобретение оборудования и спрогнозировав себестоимость продукции, необходимо ответить на следующие вопросы: насколько эффективно внедрение новых мощностей для производства большего объема хлебобулочной продукции и как отразится осуществление данного проекта на основных финансовых результатах предприятия.

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Основой для расчета показателей эффективности обновления ведущих средств являются чистые потоки денежных средств.

Сформируем валютный поток проекта приобретения двух ротационных печей «Муссон-ротор» прямым методом, в котором отразим денежные поступления и выплаты денежных средств, связанные лишь только с реализацией этого проекта. При прогнозировании выручки примем в расчет ежегодное увеличение объемов продаж на 10,7%. Для прогноза себестоимости возьмем данные из таблицы 3.5. Расчеты представим в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Прогнозный план движения денежных средств

тыс. руб.

Показатели	Прогнозный период
------------	-------------------

	1 год	2 год	3 год
Текущая деятельность			
Поступления:			
- выручка от реализации	+5 446,0	+6 029,0	+6 674,0
Платежи:			
- затраты на материалы и сырье	-1 338,0	-1 404,9	-1 475,1
- по расчетам с персоналом	-1 419,0	-1 490,0	-1 564,4
- прочие расходы	-8,0	-8,0	-8,0
Денежный поток от текущей деятельности	+2 681,0	+3 126,1	+3 626,5
Инвестиционная деятельность			
Кредит банка	+712,0	-	-
Выплаты по кредиту	-820,2	-	-
Собственные инвестиционные вложения	+872,2	-	-
Денежный поток от инвестиционной деятельности	+764,0	-	-
Чистый денежный поток	+3 445,0	+3 126,1	+3 626,5

По данным таблицы 3.6 можно сделать вывод, что чистый денежный поток при реализации мероприятий по приобретению оборудования становится положительным уже в первый год.

Рассчитаем период окупаемости затрат на приобретение нового оборудования. Для этого рассчитаем чистый ежемесячный денежный поток.

$$\frac{3445 \text{ тыс.руб.}}{12 \text{ мес.}} = 287,1 \text{ тыс.руб./мес.}$$

Период окупаемости затрат на приобретение основных средств определим как отношение стоимости основных средств к чистому ежемесячному денежному потоку.

$$\frac{1584,2 \text{ тыс.руб.}}{287,1 \text{ тыс.руб./мес.}} = 5,5 \text{ мес.} \approx 6 \text{ мес.}$$

Период окупаемости затрат на приобретение основных средств составляет 6 месяцев.

В таблице 3.7 рассчитаем финансовые результаты проекта с перспективой на три года, при этом учтем только изменения финансовых показателей, относящихся к основной деятельности, при неизменном влиянии других факторов.

Таблица 3.7 – Прогноз показателей финансовых результатов

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
1	2	3	4
Выручка от реализации	5 446,0	6 029,0	6 674,0
Полная себестоимость	3 152,8	3 182,5	3 327,2
Валовая прибыль	2 293,2	2 846,5	3 346,8
Коммерческие расходы	65,0	65,0	65,0
Прибыль от реализации	2 228,2	2 781,5	3 281,8
Прибыль до налогообложения	2 228,2	2 781,5	3 281,8

тыс. руб.

Окончание таблицы 3.7

1	2	3	4
Текущий налог на прибыль	445,6	556,3	656,4
Чистая прибыль	1 782,6	2 225,2	2 625,4

Прогноз показателей рентабельности представим в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Показатели рентабельности

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Рентабельность продаж	40,9	46,1	49,2
Рентабельность основной деятельности	70,7	87,4	98,6
Рентабельность оборота	32,7	36,9	39,3

проценты

Из таблицы 3.8 видно, что все показатели рентабельности, начиная с первого прогнозного года, имеют склонность к увеличению. Так, рентабельность продаж за три года увеличится на 8,3%. Показатели рентабельности основной деятельности и рентабельности оборота увеличатся, соответственно, на 27,9% и 6,6%.

Рассмотрим, как реализация мероприятия отразится на работу всего предприятия. Составим прогноз параметров эффективности в 3 год реализации мероприятия в сравнении с 2019 годом, сопоставим финансовые результаты, оценим прирост рентабельности и фондоотдачи, а также оценим финансовый результат.

Таблица 3.9 – Прогноз эффективности деятельности предприятия

Показатель	2019 год	3 прогноз- ный год	Отклонение	
			Значение	%
1	2	3	4	5
Выручка от реализации, тыс.руб.	4 920,0	6 674,0	1 754,0	35,7
Себестоимость, тыс.руб.	2 675,0	3 327,2	652,2	24,4
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2 180,0	3 346,8	1 166,8	53,5
Рентабельность продаж, %	44,3	50,1	5,8	13,1

Окончание таблицы 3.9

1	2	3	4	5
Стоимость основных средств, тыс.руб	2 500,0	4 084,2	1 584,2	63,4
Фондоотдача, руб./руб.	1,9	1,6	-0,3	-15,8
Фондорентабельность, руб./руб.	0,5	0,6	0,1	20,0
Среднесписочная численность, чел.	7	8	1	14,3
Производительность труда, тыс.руб./чел.	702,9	834,3	131,4	18,7
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	357,1	510,5	153,4	43,0

По данным таблицы 3.9 можно сделать вывод, что увеличение объемов производства на 10,7% за счет внедрения нового оборудования, значительно повысило экономические показатели деятельности предприятия. Уже в третий год реализации проекта прибыль от продаж увеличивается на 53,5%, показатель рентабельности продаж возрастет на 13,1%, производительность труда – на 18,7%.

Проведя анализ эффективности проекта, видим, что реализация проекта по увеличению эффективности работы мини-пекарни «Гарни» за счет привлечения нового оборудования – продуктивна. Внедрение собственных и банковских средств в приобретение оборудования обеспечит увеличения объема про-

изводства хлебобулочных изделий. Эти показатели свидетельствуют о том, что это обеспечит эффективность деятельности производства, а так же повысит доходы предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Перестройка хозяйственного механизма в связи с переходом на рыночные отношения объективно связана с перенесением центра внимания на микроуровень – уровень хозяйствующих субъектов.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основной стабильности положения хозяйствующего субъекта является его финансовая устойчивость. Достижение финансовой устойчивости возможно на основе повышения эффективности производства. Повышение эффективности производства достигается в результате эффективного использования всех видов ресурсов и снижения затрат.

Важная роль в реализации этой задачи на уровне предприятия отводится финансовому анализу, позволяющему разработать тип стратегии хозяйствующего субъекта в отношении долгосрочных активов, стратегию и тактику развития хозяйствующего субъекта, выявить резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности. Экономический анализ является необходимым элементом выполнения каждой функции управления экономикой. Без достоверной и полной информации практически невозможно принятие оптимальных управленческих решений.

В первой части выпускной квалификационной работы была рассмотрена сущность и значение эффективности деятельности предприятия, изучены основные показатели оценки эффективности деятельности предприятия и определены пути ее повышения.

Во второй части работы был проведен комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамкочян С.С.

Сумма имущества предприятия в 2019 году составила 3 175 тыс. руб. Большая часть имущества предприятия представлена внеоборотными активами, которые на 100% состоят из основных средств.

Основную часть дохода мини-пекарни «Гарни» приносит производство хлеба.

Предприятие работает преимущественно на собственном капитале.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2019 году стала чистая прибыль в сумме 1 744 тыс. руб.

Комплексная оценка деятельности предприятия, проведенная в аналитической части работы, позволила выявить ряд проблем в управлении экономической эффективностью предприятием и определить основные пути их решения.

В ходе анализа были определены такие проблемы как некачественная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане и нерациональное использование полезной площади имеющегося в собственности помещения.

При решении обозначенных трудностей в проектной части работы было проведено исследование рынка хлебопекарной продукции, на основании которого был сделан вывод о том, увеличение размеров изготовления весьма актуально в нынешних условиях рынка.

Для достижения больше эффективности, предприятие должно упираться на реализацию качественной продукции по низким ценам, повысить объемы производства и снижения себестоимости единицы продукции. Достичь этих пунктов поможет приобретение нового оборудования для изготовления продукции.

Затраты на приобретение двух ротационных печей «Муссон-ротатор» модели 99Н-01и введение в штат одного сотрудника составят 2 005,3 тыс.руб.

Финансирование происходит за счет заемных и собственных средств.

Исходя из анализа эффективности предприятия, можно сделать вывод том, что внедрения нового оборудования является продуктивным методом увеличения эффективности предприятия. Вовлечение собственных и банковских средств в приобретение оборудования позволит увеличить объем изготовления продукции в соответствии с потребностями рынка, тем самым, увеличить эффективность и доходность предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие / М. М. Алексеева. - М.: Финансы и статистика, 2018. – 305 с.
2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 269 с.
3. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 307 с.
4. Бердникова, Т. Б. Маркетинг: учебник / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 205 с.
5. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности./Под ред. Л.А. Бернштейна. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 317 с.
6. Булатов, А. С. Экономика: учеб. пособие / А. С. Булатов. – М.: Бек, 2020. – 123 с.
7. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений/Под ред. Л.Ф. Фоминой. – СПб.: Герда, 2013. – 288 с.
8. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия/ Под ред. Л.Т. Гиляровской. – СПб.: Питер, 2020.
9. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. В. Грищенко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2019. – 322 с.
10. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник для вузов / О. В. Ефимова - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2012. - 352 с.
11. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник для вузов / А. И. Ковалев, В. П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2020. – 198 с.
12. Ковбасюк, М. Р. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебник / М. Р. Ковбасюк – М.: Финансы и статистика, 2018. – 405 с.

13. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка: учебник / Н. П. Кондраков – М.: Перспектива, 2012. – 505 с.
14. Коркина, Н. И. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния: учебник для вузов/ Н. И. Коркина, Н. А. Соловьева. - Красноярск: РИО КГПУ, 2020. – 108 с.
15. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник для вузов / Л. И. Кравченко. - Минск: Высшая школа, 2020. – 430 с.
16. Крейнина, Н. Н. Финансовое состояние предприятие: Методы оценки / Н. Н. Крейнина. - М.: Финансы и статистика, 2018. – 512 с.
17. Лемещенко, П.С. Современная политическая экономия / П.С. Лемещенко. –М.: Книжный дом. – 2017. –192с.
18. Лемещенко, П.С. Экономика: университетский курс / П.С. Лемещенко. – М.: Книжный дом. 2017. – 704с.
19. Липсиц, И.В. Экономика / И.В. Липсиц. – М.: Омега. – Л. 2017. –182с.
20. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
21. Любушин, Н.П. Экономический анализ.: Учебник для студентов вузов / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 575 с.
22. Литвинова, Д. А. Анализ финансового состояния предприятия / Д. А. Литвинова, СПб.: Издательство «Эксельсиор», 2017. – 104 с.
23. Михайлова, И. А. Оценка финансового состояния предприятия / И. А. Михайлова, Минск: «Наука и техника», 2018. – 456 с.
24. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий) / Т.Ю. Мазурина, Москва: ИНФРА-М, 2017. – 462 с.
25. Маркарьян, Э.А., Герасименко Г.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П., Герасименко, С.Э. Маркарьян Москва: КНОРУС, 2017. – 536 с.

- 26.Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 548с.
- 27.Маркин, Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие для студентов вузов / Ю.П. Маркин. – М.: Омега – Л, 2017. – 450 с.
- 28.Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: Учебное пособие для студентов вузов / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 543 с.
- 29.Мокий М.С., Азоева О.В., Ивановский В.С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров / М.С., Мокий, О.В., Азоева, В.С. Ивановский.–Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 334 с.
30. Морозова, С. Н. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации / С. Н. Морозова, С. А. Кращенко // Актуальные вопросы образования и науки. –2017. –№1. – С. 62–71.
- 31.Невская, Н. А. Индикативное планирование: опыт и перспективы применения в российской экономике / Н. А. Невская // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – № 1 (14). – С. 31–34.
- 32.Осинцева, М. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческого организации / М. А. Осинцева. – Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12. – С. 703 – 706.
- 33.Платова, С. Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / С. Ю.Платова, М.В. Друцкая – РосЗИТЛП, 2015. – 145с.
- 34.Островская, Е.А. «Финансовое состояние», «Финансовая устойчивость», «Банкротство» в российских научных журналах / Е.А. Островская, В.Н. Горбунов // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2017. – № 1. С. 225. – 232.
- 35.Панков, В.В. Экономический анализ: Учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2016. – 624 с.

36. Паршин, В. Ф. Методические основы оценки конкурентоспособности организации на рынке: ценовой аспект / В. Ф. Паршин // Экономика и управление. – 2016. – № 1. – С. 121 – 127.
37. Плотичина, Т. М. Определение конкурентоспособности организации / Т. М. Плотичина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2015. Т. 16, 1. – С. 205 – 211.
38. Портер, М. Конкуренция: учебник / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2017. – 608с.
39. Пястолов, С.М. Экономика: учебник / С.М. Пястолов. –М.: Академия. 2017. – 288с.
40. Романова, Л. Е. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л. Е. Романова. – М.: ЮРАЙТ, 2017. – 258с.
41. Рябчиков, М. П. Контроль финансово – хозяйственной деятельности на промышленном предприятии / М. П. Рябчиков. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 160с.
42. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. /Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 536 с.
43. Савченко, Т.Б. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 219 с.
44. Савчук, В. П. Управление издержками организации и анализ безубыточности / В. П. Савчук. – СПб.: Питер, 2018 – 242 с.
45. Сазонов, Н. Н. Финансовый анализ в условиях неопределенности / Н. Н. Сазонов. – Мн.: Технология , 2015. – 150 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2018 № 57н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	0710001		
Организация <u>ИП Жамкочан Софик Сократовна</u>	по ОКПО	31	12	2019
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	170100365595		
Вид экономической деятельности <u>Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения</u>	по ОКВЭД	47.11, 15.81		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Индивидуальный предприниматель</u>	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	384 (385)		
Местонахождение (адрес) <u>Республика Тыва, город Кызыл, ул Оюна Курседи, 151</u>				

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31 декабря</u> <u>20 19</u> г. ³	На <u>31 декабря</u> <u>20 18</u> г. ⁴	На <u>31 декабря</u> <u>20 17</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	2500	2436	2230
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	2500	2436	2230
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	217	150	179
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	34	21	5
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	424	219	356
	Прочие оборотные активы			

	Итого по разделу II	675	390	540
	БАЛАНС	3175	2826	2770

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31 декабря</u> 20 <u>19</u> г. ³	На 31 декабря 20 ____ г. ⁴	На 31 декабря 20 ____ г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1500	1500	1500
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	744	0	0
	Итого по разделу III	2244	1500	1500
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	600	803	968
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	600	803	968
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	326	520	302
	Кредиторская задолженность	5	3	-
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	331	523	302
	БАЛАНС	3175	2826	2770

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 19 г.

хПримечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2018 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за _____ 20 19 г.

		Коды		
		0710002		
		31	12	2019
		170100365595		
		47.11, 15.81		
		384 (385)		

Организация ИП Жамкочан Софик Сократовна по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения по ОКВЭД _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____
 Индивидуальный предприниматель _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	
		20 19 г. ³	20 18 г. ⁴
	Выручка ⁵	4920	4462
	Себестоимость продаж	(2675)	(2462)
	Валовая прибыль (убыток)	2245	2000
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(65)	(50)
	Прибыль (убыток) от продаж	2180	1950
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2180	1950
	Текущий налог на прибыль	(436)	(390)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1744	1560

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____ 20 19 г.3	За _____ 20 18 г.4
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода 6		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 19 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Система показателей экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели	Формула расчета
1	2	3
1 Обобщающие показатели	1.1 Темпы роста производства продукции	$Tr = \frac{ВП_{отч}}{ВП_{баз}}$
	1.2 Производство продукции на 1 руб. Затрат	$ВП/С$
	1.1 Относительная экономия	$\Delta = ОПФ_{отч} - ОПФ_{баз}$
	1.3.1 основных производственных фондов	
	1.3.2 нормируемых оборотных средств	$\Delta = Об.ср.отч - Об.ср.баз$
	1.3.3 материальных затрат (без амортизации)	$\Delta = МЗ_{отч} - МЗ_{баз}$
	1.3.4 фонда оплаты труда	$\Delta = Фопл.отч - Фопл.баз$
	1.4 Рентабельность предприятия	$Рп = Б / (\text{среднее ОПФ} + \text{среднее ОА})$
1.5 Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции	$\Delta = (С/ТП)_{отч} - (С/ТП)_{баз}$	
2 Показатели эффективности использования труда	2.1 Темпы роста производительности труда	$Tr = \frac{Пр_{отч}}{Пр_{баз}}$
	2.2 Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда	$ВП = Ч * Пр$ $\Delta(Пр) = \frac{Ч_{отч} * Пр_{отч} - Ч_{отч} * Пр_{баз}}{\Delta(Пр) / \Delta ВП}$
	2.3 Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года)	$\Delta = Пр_{отч} - Пр_{баз}$
	2.4 Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда	$Пр\ зп / Пр\ пр$
3 Показатели эффективности использования основных фондов	3.1 Фондоотдача	$ФО = В / ОПФ_{ср.}$
	3.2 Фондоемкость	$ФЕ = ОПФ_{ср} / В$
	3.3 Фондовооруженность	$ФУ = ОПФ_{ср} / Ч$
4 Показатели эффективности использования оборотных средств	4.1 Материалоотдача	$МО = В / Об_{ср.}$
	4.2 Материалоемкость	$МЕ = Об_{ср.} / В$
4.3 Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	4.3 Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	$ТП / Обср.норм.$
	4.4 Оборачиваемость мобильных средств	$Коб = В / Мобср-ва$
	4.5 Оборачиваемость материальных оборотных средств	$Коб = В / МОС$
	4.6 Оборачиваемость дебиторской задолженности	$Коб = В / ДЗ$
	4.7 Период погашения дебиторской задолженности	$T = 360 / Коб.$
	4.8 Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции	$МЗ / ТП$

1	2	3
	4.9 Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции	MP по видам/ТП
5 Показатели эффективности новой техники	5.1 Рост производительности труда	$Tr = \frac{Pr_{отч}}{Pr_{баз}}$
	5.2. Снижение себестоимости продукции	$\Delta = C_{отч} - C_{баз}$
	5.3 Относительная экономия материальных ресурсов	$\Delta = MZ_{отч} - MZ_{баз}$
	5.4 Экономический эффект в результате внедрения новой техники	$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{после} - \mathcal{E}_{до}$
6 Показатели эффективности капитальных вложений	6.1 Удельные капитальные вложения: 6.1.1 на единицу производственной мощности (по важнейшим видам продукции)	Уд к.в. = Кап.вл./ОПФ
	6.1.2 на 1 руб. прироста продукции	Уд к.в. = Кап.вл./ Δ ВП
	6.2 Срок окупаемости капитальных вложений	T = Кап.вл./Прибыль

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Условия кредитования по программе «Бизнес-Инвест» ПАО «Сбербанк»

Срок кредитования	От 1 до 120 месяцев
Процентная ставка	От 11,8% в рублях ¹
Валюта кредита	Рубли РФ
Отсрочка по основному долгу	До 12 месяцев ²
Сумма кредита	От 150 000 рублей - для сельхозпроизводителей; от 500 000 рублей – для остальных Заемщиков; от 3 млн руб. - при погашении кредитов перед другими банками. Максимальная сумма ограничена только финансовым состоянием Заемщика.
Обеспечение	Залог имеющегося имущества Поручительство физических и/или юридических лиц Гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»
Комиссия за выдачу кредита	Отсутствует
Комиссия за досрочное погашение кредита	Отсутствует
Страхование	Залоговое имущество подлежит обязательному страхованию ³
Неустойка за несвоевременное перечисление платежа в погашение кредита или уплату процентов	0,1% от суммы просроченной задолженности. Начисляется на сумму просроченного платежа за каждый день просрочки платежа
Требования к заемщику	Компания — резидент РФ. Годовая выручка компании не превышает 400 млн. рублей. Максимальный возраст до 70 лет (для индивидуальных предпринимателей) на дату окончания кредитования. Срок ведения хозяйственной деятельности компании: — не менее 3-х месяцев — для торговли; — не менее 6-ти месяцев — для остальных видов деятельности, кроме сезонных; — не менее 12-ти месяцев — для сезонных видов деятельности.

¹ Данная процентная ставка действует при сроке кредитования 60 мес. и сумме кредита от 15 млн руб. (включительно) до 50 млн руб. Итоговый размер процентных ставок устанавливается индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика, срока и суммы кредита, а также предоставляемого залога. Подробную информацию о кредитных продуктах ПАО Сбербанк для малого бизнеса, условиях кредитования и документах, необходимых для получения кредита, вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

² Указан максимальный размер отсрочки для отдельных категорий Заемщиков. Итоговый размер отсрочки погашения основного долга устанавливается индивидуально для каждого Заемщика и зависит от его платежеспособности и кредитной истории в Банке по ранее выданным кредитам для юридических лиц.

³ За исключением ценных бумаг, отдельных транспортных средств и объектов недвижимости

Бакалаврская работа на тему:

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ МИНИ-ПЕКАРНИ
«ГАРНИ»**

Выполнил: Кубоян Ростом Арманович

Научный руководитель: Коняхина Татьяна Борисовна

Актуальность. Рыночная экономика требует от предприятий высокой эффективности производства, конкурентоспособности их продукции и услуг на основе постоянного внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления безхозяйственности, активизации инициативы.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать проект повышения эффективности деятельности мини-пекарни «Гарни»

Объект исследования – индивидуальный предприниматель Жамкочян С.С., основным видом деятельности которого является производство кондитерских изделий недлительного хранения – мини-пекарня «Гарни».

Предмет исследования – хозяйственная деятельность ИП Жамкочян С.С.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ РЕЗУЛЬТАТАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗАТРАТАМИ ЖИВОГО И ОВЕЩЕСТВЛЕННОГО ТРУДА, РЕСУРСАМИ, ВЫРАЖАЮЩИМИ ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ И СТЕПЕНЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ:

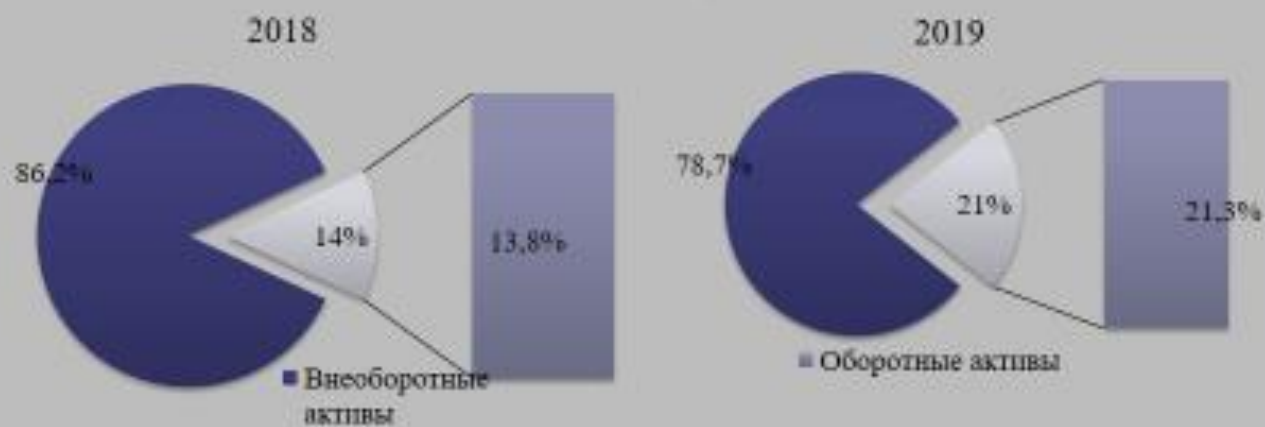
→ 1. Увеличение объемов производства и реализации продукции на основе повышения степени использования имеющегося оборудования по времени, роста интенсивной загрузки этого оборудования, увеличения производственной мощности.

→ 2. Совершенствование действующих технологий, направленных на повышение степени использования исходного сырья, рост качества выпускаемой продукции, сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

→ 3. Рациональное использование отходов производства на основе реализации отходов на сторону для их применения на других предприятиях, организация производства продукции из отходов по месту их образования.

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

СТРУКТУРА ИМУЩЕСТВА



СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ



Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жылыччи С.С.

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере мини-пекарни «Гарни»

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от продаж	4 462,0	4 920,0	458,0	10,3
Полная себестоимость	2 462,0	2 675,0	213,0	8,7
Валовая прибыль	2 000,0	2 245,0	245,0	12,3
Коммерческие расходы	50,0	65,0	15,0	30,0
Прибыль от продаж	1 950,0	2 180,0	230,0	11,8
Прибыль до налогообложения	1 950,0	2 180,0	230,0	11,8
Текущий налог на прибыль	390,0	436,0	46,0	11,8
Чистая прибыль	1 560,0	1 744,0	184,0	11,8

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, %



Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамочян С.С.

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере мини-пекарни «Гарни»

ПОКАЗАТЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

ОБЪЕМ ПРОДАЖ, ТЫС.РУБ.



СТРУКТУРА И ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

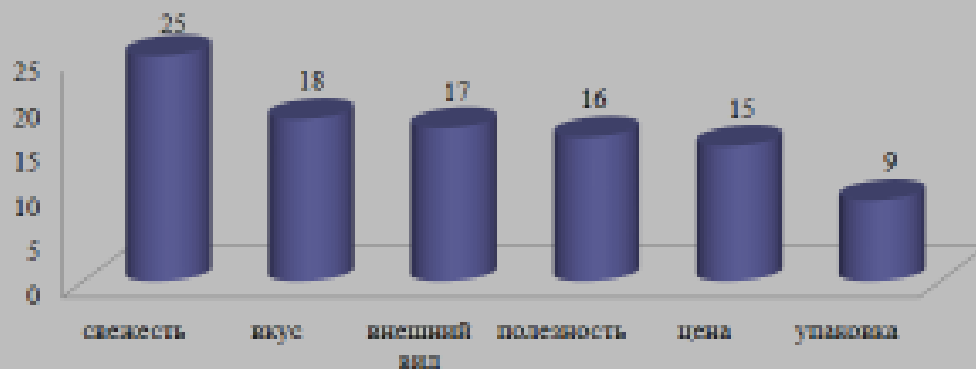
Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Материальные затраты	1 168,0	47,4	1 274,0	47,6	106,0	9,1
Затраты на оплату труда	1 250,0	50,8	1 351,0	50,5	101,0	8,1
Амортизация	40,0	1,6	42,0	1,6	2,0	5,0
Прочие	4,0	0,2	8,0	0,3	4,0	100,0
Всего	2 462,0	100,0	2 675,0	100,0	213,0	8,7

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Жамочян С.С.

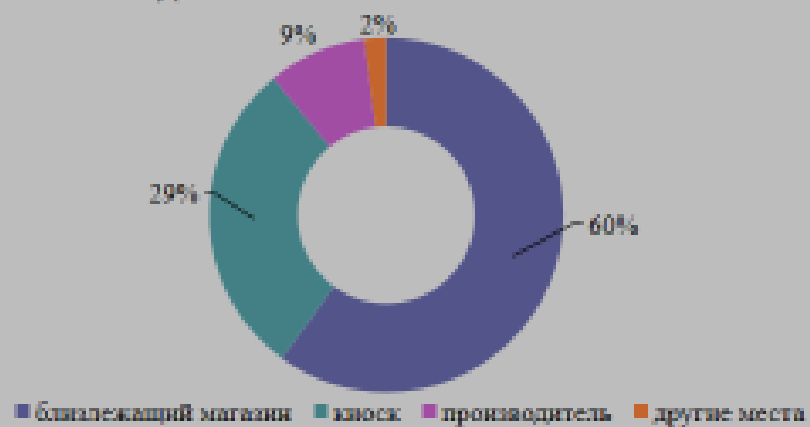
Повышение эффективности деятельности предприятия на примере мини-пекарни «Гарни»

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

РЕЙТИНГ ОСНОВНЫХ КРИТЕРИЕВ ПРИ ПОКУПКЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ, %



ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЕ МЕСТА ПОКУПКИ



Разработка мероприятий по повышению эффективности мини-пекарни «Гарни»

РОТАЦИОННАЯ ПЕЧЬ «МУССОН-РОТОР» МОДЕЛИ 99Н-01

Технические характеристики



Наименование параметра	Тип печи
	99Н-01
Номинальная потребляемая мощность, кВт	3,3
Диапазон рабочих температур, °С	60-300
Максимальная температура дымовых газов, °С	380
Номинальное напряжение питающей сети, В	380 (с нулевым рабочим проводом)
Род тока	Трёхфазный переменный
Частота тока, Гц	50
Давление воды в водопроводе, присоединяемом к печи, не менее, МПа (атм.)	0,3 (3)''
Средний расход воды, л/час	15-25
Рабочее давление природного газа, среднее, кПа	2-10
Рабочее давление сжиженного газа, среднее, кПа	2,8-3,5
Средний расход жидкого топлива, кг/ч	4,6
Средний расход природного газа, м ³ /ч	3-4,6
Среднее потребление сжиженного газа, кг/ч	4,6
Максимальное потребление природного газа, м ³ /ч	7
Количество стеллажных тележек, устанавливаемых в камеру выпечки, шт	1
Габаритные размеры без трапа, мм	
ширина	1720
длина	2380
высота	2605
Масса печи, кг, не более	1600
Время выхода на рабочий режим, мин до 270°С	20

РАСЧЕТ ЗАТРАТНОЙ И ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕРОПРИЯТИЙ

ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

тыс.руб.

Наименование затрат	Сумма
Стоимость оборудования	1 384,2
Проценты за пользование кредитом	108,6
Затраты на оплату труда	240,0
Отчисления на соц. нужды	72,5
Всего	2 005,3

ПРОГНОЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

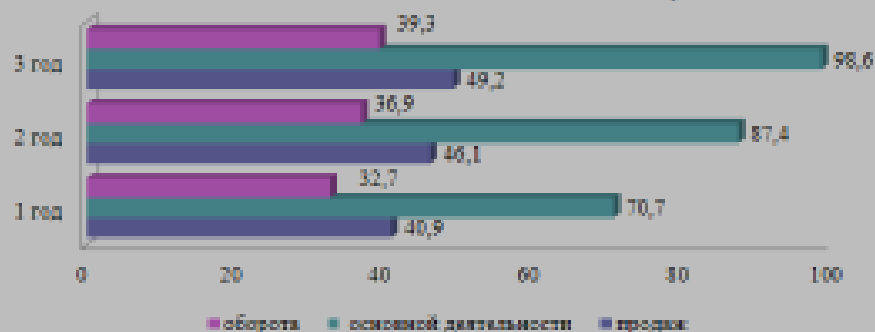
Статья затрат	Сумма, тыс. руб.	% к полной себестоимости
Сырье и материалы	1 363,2	39,8
Затраты на оплату труда	1 663,5	48,6
Амортизация	279,6	8,2
Процент за кредит	108,2	3,2
Прочие производственные расходы	8,0	0,2
Полная себестоимость	3 422,5	100,0

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатель	2019 год	3 прогноз- ный год	Отклонение	
			Значение	%
Выручка от реализации, тыс.руб.	4 920,0	6 674,0	1 754,0	35,7
Себестоимость, тыс.руб.	2 675,0	3 327,2	652,2	24,4
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2 180,0	3 346,8	1 166,8	53,5
Рентабельность продаж, %	44,3	50,1	5,8	13,1
Стоимость основных средств, тыс.руб.	2 500,0	4 084,2	1 584,2	63,4
Фондоотдача, руб./руб.	1,9	1,6	-0,3	-15,8
Фондорентабельность, руб./руб.	0,5	0,6	0,1	20,0
Среднесписочная численность, чел.	7	8	1	14,3
Производительность труда, тыс.руб./чел.	702,9	834,3	131,4	18,7
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	357,1	510,5	153,4	43,0

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАбельности, %



Разработка мероприятий по повышению эффективности мини-пекарни «Гарни»

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 45 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«03» мая 2020 г.
дата



(подпись)

Кубоян Ростом Арманович
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Г.Б. Коняхина
Г.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
«*13*» *06* 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код - наименование направления

Повышение эффективности экономической деятельности на основе развития платных услуг (на примере ГБПОУ РТ Кызылский транспортный техникум)

Руководитель

М.А. Кузнецова
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

Д.А. Горгина
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Повышение эффективности экономической деятельности на основе развития платных услуг (на примере ГБПОУ РТ Кызылский транспортный техникум)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

И 29.06.20 М.А.Кузнецова
подпись, дата инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

И 29.06.20 М.А.Кузнецова
подпись, дата инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

И 29.06.20 М.А.Кузнецова
подпись, дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер

И 29.06.20 Н.А.Смайл
подпись, дата инициалы, фамилия