

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой

Самойлова Е.А. Самойлова
« 10 » 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Управление доходами предприятия и пути их повышения (на примере ИП Хачатурян К.Р.).

Исполнитель
студент группы 471-зб1

10.06.19 *MS*

М.С Хачатурян

Руководитель
доцент, к.э.н.

10.06.19 *GA*

Г.А. Трошин

Нормоконтроль
ассистент

SY 10.06.19

С.Ю. Колупаева

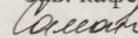
Благовещенск 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

«20» 03 2019 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента Хачатурян Михаила Сергеевича

1. Тема бакалаврской работы Управление доходами предприятия и пути их повышения (на примере ИП Хачатурян К.Р.)

(утверждено приказом от 01.04.2019 № 732-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 10.06.2019

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Учредительные документы предприятия, электронные ресурсы, учебные пособия, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих к разработке вопросов): 1) Доходы в системе финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта
2) Анализ финансово-экономической деятельности ИП Хачатурян К.Р.
3) Управление доходами предприятия и пути их повышения в ИП Хачатурян К.Р.

5. Перечень материалов приложения: Налоговые декларации по налогам, бухгалтерский баланс.

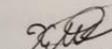
6. Консультанты по бакалаврской работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 20.03.2019

Руководитель бакалаврской работы Трошин Геннадий Александрович руководитель доцент, кандидат экономических наук.

Фамилия, Имя, Отчество, ученная степень, ученное звание

Задание принял к исполнению (дата): 20.03.2019


(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 118 с., 10 рисунков, 17 таблиц, 64 источников, 3 приложения.

ДОХОДЫ, УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ, РАСХОДЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, УСН, ЕНВД, ПРИБЫЛЬ, ПРЯМОЕ УПРАВЛЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ.

Цель бакалаврской работы – разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления доходами в ИП Хачатурян К.Р.

Предмет исследования – порядок управления доходами в ИП Хачатурян К.Р.

Объект исследования – ИП Хачатурян К.Р.

Задачи работы:

- раскрыть сущность доходов предприятия и дать их определение
- изучить порядок управления доходами предприятия;
- выявить особенности формирования доходов индивидуального предпринимателя;
- дать производственно-экономическую характеристику ИП Хачатурян К.Р.;
- провести анализ порядка управления доходами ИП Хачатурян К.Р.;
- провести анализ эффективности управления доходами ИП Хачатурян К.Р.;
- выявить проблемы управления доходами ИП Хачатурян К.Р.;
- сформировать мероприятия по совершенствованию управления доходами ИП Хачатурян К.Р.;
- дать прогноз эффективности предложенных мероприятий.

В первой главе рассматриваются доходы в системе финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Раскрывается сущность доходов предприятия и даётся их определение.

Во второй главе работы проводится анализ порядка и эффективности управления доходами в ИП Хачатурян К.Р. Для этого даётся производственно-экономическая характеристика индивидуального предпринимателя, проводится анализ порядка управления доходами ИП Хачатурян К.Р., анализируется эффективность управления доходами ИП Хачатурян К.Р.

В третьей части работы формируются направления совершенствования управления доходами в ИП Хачатурян К.Р. Для этого выявляются проблемы управления доходами ИП Хачатурян К.Р., формируются мероприятия по совершенствованию управления доходами ИП Хачатурян К.Р., даётся прогноз эффективности предложенных мероприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Доходы в системе финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта	9
1.1 Доходы предприятия и их определение	9
1.2 Порядок управления доходами предприятия	15
1.3 Особенности формирования доходов индивидуального предпринимателя	28
2 Анализ финансово-экономической деятельности ИП Хачатурян К.Р.	35
2.1 Производственно-экономическая характеристика ИП Хачатурян К.Р.	35
2.2 Анализ порядка управления доходами ИП Хачатурян К.Р.	39
2.3 Анализ эффективности управления доходами ИП Хачатурян К.Р.	46
3 Пути повышения управления доходами в ИП Хачатурян К.Р.	64
3.1 Проблемы управления доходами ИП Хачатурян К.Р.	64
3.2 Мероприятия по совершенствованию управления доходами ИП Хачатурян К.Р.	69
3.3 Прогноз эффективности предложенных мероприятий	76
Заключение	86
Библиографический список	90
Приложение А Налоговая декларация по налогам	96
Приложение Б Бухгалтерский баланс за 2017 г.	115
Приложение В Справка о проверке ВКР на наличие заимствований	117

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования управления доходами в компаниях обуславливается ролью доходов в их деятельности. Доходы представляют собой увеличение экономических выгод организации, а их получение является основой деятельности коммерческих фирм. В условиях рыночной экономики доходы хотя и являются важным показателем, управление которым должно осуществляться, однако, по важности управление доходами существенно уступает управлению прибылью и рентабельностью.

Важность управления доходами состоит в том, что доходы показывают, насколько общество готово к приобретению продукции, которую производит предприятие. В тех случаях, когда подобная готовность есть, предприятие получает доход. В тех случаях, когда предприятие не имеет возможностей по получению дохода, это свидетельствует о нежелании покупать продукцию предприятия, несоответствии ожиданий рынка полученному продукту.

подавляющее большинство предприятий ориентируется на увеличение доходов. Однако, рост доходов не является самоцелью. Важным аспектом здесь выступает, прежде всего, удержание роста расходов одновременно с ростом доходов. Практика функционирования предприятий показывает, что начиная с определённого уровня, даже если это позволяет рынком, наращивание объёмов доходов идёт всё медленнее, и требует значительного увеличения объёма расходов на единицу продукции. В результате этого, перед предприятиями стоит задача определения такого объёма получения доходов, который бы дал возможность предприятию активно развиваться, повышать уровень своей конкурентоспособности. Именно последний показатель необходимо увязывать с динамикой доходов, так как он позволяет предприятию при обеспечении роста доходов функционировать на рынке. В тех случаях, когда есть значительное несоответствие между получением доходов и конкурентоспособности, это свидетельствует об утрате предприятием внутренней способности к генерации эффективных идей, и характерно для

фирм, превысивших свои органические возможности по генерации доходов.

В российских условиях вопросы управления доходами ещё более важны. Наша экономика является экономикой развивающейся страны, объёмы и функционирование которой существенно несамодостаточны, и зависят от внешних условий больше, чем экономики развитых стран. В этих условиях предприятия обязаны обеспечивать высокие темпы прироста доходов, так как в противном случае они будут поглощены конкурентами, имеющими больший объём доходов. Это могут быть как внутренние конкуренты, так и внешние, что ещё больше обостряет ситуацию.

Особенно остро вопрос получения доходов и их увеличения стоит в периоды кризисов. Практика функционирования предприятий РФ в период 2014-2017 годов показала, что не все из них были готовы к тому, что получение доходов станет существенно более сложным в условиях, когда сокращается и совокупный спрос и возможности по кредитованию населения. Соответственно, необходимым условием функционирования предприятия на рынке в длительной перспективе является наличие постоянной возможности по получению доходов, вне зависимости от состояния внешней и внутренней среды.

Для предприятий Амурской области формирование доходов от своей деятельности, а также их увеличение является ещё более значимым, по той причине, что в регионе очень небольшая численность потребителей, причём как физических, так и юридических лиц. В этих условиях обязательным условием сохранения амурских компаний на рынке является рост лояльности клиентской базы к предприятию и его продукции, увеличение уровня её дифференциации, а также рост общей полезности от её использования. При этом, необходимо помнить о том, что любая деятельность на рынке не может быть бесконечной. Необходимо приложить постоянных усилий к тому, чтобы соответствовать ожиданиям покупателей, продавать действительно необходимые товары и предоставлять требующиеся услуги, что является залогом успешности в настоящем и будущем.

Временной период исследования – 2015-2017 гг.

Информационную базу исследования составили публикации в научной, учебной и периодической печати, публикации государственных органов регулирования, информация сети Интернет, данные бухгалтерской финансовой отчётности ИП Хачатурян К.Р.

1 ДОХОДЫ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1.1 Доходы предприятия и их определение

Все предприятия в своей деятельности имеют целью получение прибыли. При этом, формирование прибыли невозможно без формирования доходов и расходов. Однако, ведущая роль доходов в формировании прибыли обуславливается тем, что расходы предприятия обязательны для его деятельности, прежде всего, по причине необходимости расходования тех или иных ресурсов, в то время, как доходы являются объектом, формирование которого подвержено событиям, имеющим вероятностную природу.

Доходы являются основным условием существования фирмы. Основной причиной данного обстоятельства выступает то, что возникающие в ходе производственно-хозяйственной деятельности расходы требуют своего возмещения, которое и производится за счёт выручки (доходов), что позволяет замкнуть кругооборот коммерческих средств.¹

В российских условиях понятие доходов организации закреплено нормативно. Правилами бухгалтерского учёта (ПБУ) 9/99 «Доходы организации» в части 1 п. 2 установлено, что в качестве доходов необходимо рассматривать «... увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящего к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».²

Необходимо отметить, что нормативное определение доходов не является единственным. Так, по мнению А.Д. Шеремета, под доходом следует понимать «... приращение экономических выгод в течение отчётного года, происходящее в форме притока или увеличения активов либо уменьшения финансовых обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами

¹ Щукина К. Е., Егорова М. С. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 761.

² ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электр. источник]. – URL: www.consultant.ru. – 01.04.2019.

участников».³

По мнению В.Б. Ивашкевича, доходы представляют собой «... увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств в процессе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственника этого предприятия, за исключением их вкладов».⁴

По мнению С.С. Смирнова, под доходами необходимо понимать «... получение экономических выгод, как в денежной, так и в имущественной форме, которые приводят к увеличению активов или уменьшению обязательств предприятия, за исключением вкладов собственников за определённый период».⁵

Следует отметить, что основная группировка расходов в российских условиях осуществляется на основании Устава предприятия. Виды деятельности, указанные в Уставе как основные, формируют доходы от обычных видов деятельности. Доходы, не указанные в Уставе как основные, приводят к формированию прочих доходов, то есть доходов, отличных от обычных видов деятельности.⁶

В качестве доходов от основных видов деятельности необходимо рассматривать выручку от:

- продажи продукции, товаров;
- предоставления услуг;
- выполнения работ.

Организации, основное направление деятельности которых – предоставление тех или иных активов по договору аренды, учитывают свои доходы (выручку) в виде поступающей арендной платы.

³ Шерemet А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: 2018. С. 109.

⁴ Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учёт. – М.: М, 2015. С. 98.

⁵ Смирнов С.С. Сущность и классификация доходов предприятия // Финансы и страхование: сборник трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов. – Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2017. С. 90.

⁶ Закурдаева А. И., Дьяконова О. С. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия // Молодой ученый. 2018. № 49. С. 347.

Для организаций, которые основную деятельность проводят в виде предоставления прав на патенты на изобретения, промышленные образцы, другие объекты интеллектуальной собственности, в качестве дохода рассматривается получение лицензионных платежей, роялти за пользование такими объектами.

В том случае, если подобная деятельность для предприятия не является основной, все эти поступления относятся к прочим доходам.

В качестве прочих доходов предприятия, как правило, рассматриваются:

- доходы от предоставления во временной пользование тех или иных активов предприятия;

- доходы от использования объектов интеллектуальной собственности, промышленных образцов, прав на изобретения;

- доходы от участия в уставных капиталах прочих организаций (дочерних, либо в виде долевого участия, в том числе – в виде процентов по ценным бумагам);

- прибыль от совместной деятельности по договору простого товарищества;

- доходы от продажи объектов основных средств, прочих активов, которые не относятся к денежным средствам (исключая иностранную валюту), продукции, товаров;

- полученные предприятием проценты за предоставление денежных средств, в том числе – от банка за предоставление ему во временное пользование свободных денежных средств предприятия (проценты по банковскому депозиту);

- доходы в виде штрафов, пеней, неустоек, полученные как компенсация от другой стороны за нарушение условий договоров;

- полученные безвозмездно активы, включая активы, полученные по договору дарения;

- возмещённые организации убытки;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году;

- суммы кредиторской задолженности с истёкшим сроком исковой давности;
- курсовые разницы;
- суммы, на которые были дооценены (увеличена стоимость) активы;
- прочие доходы.

В качестве прочих доходов также рассматриваются доходы, формирование которых обуславливается чрезвычайными обстоятельствами. К таким доходам обычно относят компенсации государства расходов от стихийных бедствий, аварий, национализаций, пожаров и прочих, что позволяет за счёт них заменить пришедшие в негодность материальные ценности.

Также, по виду поступления доходы могут быть классифицированы следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация доходов по виду поступления

Доходы от основных видов деятельности поступают на предприятие от реализации продукции, товаров или услуг в виде выручки от реализации.

Доходы от инвестиционной деятельности поступают на предприятие в виде доходов от продажи внеоборотных активов.

Поступление доходов от финансовой деятельности связано с получением дохода от размещения среди инвесторов облигаций, акций, прочих ценных бумаг.⁷

Особое значение доходы имеют для целей бухгалтерского учёта. При

⁷ Хедервик К.В. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия // Финансы и статистика. – 2017. – № 7. – С. 402.

этом, ввиду того, что порядок формирования доходов от основной деятельности связан с видами деятельности, указанными в уставе предприятия, значительное внимание в регламентации отводится учёту прочих доходов. Величина их поступления определяется в следующей последовательности:

1) присужденные судом, либо признанные должником суммы штрафов, пеней и неустоек, связанные с нарушениями условий договора, учитываются в установленной судом или признанной сумме;

2) для операций продажи основных средств, а также прочих активов, не являющихся денежными средствами (исключая иностранную валюту), а также продукции, товаров, сумм процентов от предоставленных в пользование денежных средств организации, доходы от участия в других организациях, если это не входит в основную деятельность предприятия, доходы определяются в сумме фактически поступивших средств с учётом изменения размеров дебиторской задолженности;

3) безвозмездно полученные активы принимаются к учёту по рыночной стоимости. Определение рыночной стоимости предполагает, что принятая к учёту цена будет соответствовать таковой, как если бы данный актив реализовывался на рынке. Возможно привлечение экспертизы для определения рыночной стоимости таких активов;

4) кредиторская задолженность с истёкшим сроком включается в состав доходов в сумме, отражённой в бухгалтерском учёте организации;

5) при формировании доходов по дооценке суммы данной дооценки как дохода определяются в соответствии с принятыми правилами переоценки активов;

6) прочие поступления отражаются в виде доходов в бухгалтерском учёте в фактической сумме поступления.

Для выручки как дохода от основной деятельности пунктом 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации» установлен специальный порядок признания. В качестве условий признания установлены следующие:

а) у организации имеется право на получение данной выручки, которое

проистекает из того или иного договора, либо подтверждено установленным образом;

б) возможно точно определить сумму выручки;

в) у предприятия имеется полная уверенность в том, что проведение конкретной операции даёт увеличение экономических выгод для организации. Данная уверенность обуславливается получением в уплату активов, либо, в том случае, если активы не получены, существует полная определённости в отношении сроков его получения;

г) осуществлён переход права собственности во всех его аспектах (владения, распоряжения и пользования) на предоставленную продукцию, товар, либо проведено принятие услуг заказчиком (оказана услуга);

д) расходы, которые необходимы для получения данного дохода, могут быть определены в точной сумме.

Следует отметить, что в РФ реализация данных условий должна быть одновременной для того, чтобы имелась возможность признания доходов. В том случае, если хотя бы одно условие не исполняется, то предприятие не имеет права отражения дохода (выручки) в своём бухгалтерском учёте, а вместо этого формируется кредиторская задолженность.

Возможно признание организацией в бухгалтерском учёте выручки от выполнения работ и оказания услуг, а также от производства продукции, характеризующих длительным циклом изготовления, с учётом выполненных этапов работ.

Также возможно признание выручки от производства конкретной работы или оказания конкретной услуги или продажи изделия в том случае, если по ним возможно оценить готовность работы, услуги, изделия.

В том случае, если сумма выручки от продажи продукции, оказания услуг или выполнения работ не может быть определена, она признаётся в размере расходов, которые необходимо понести для того, чтобы произвести такую продукцию, оказать услуги или выполнить подобные работы.

В качестве доходов предприятия не признаются следующие поступления

от юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость (НДС), полученные предприятием, а также суммы акцизов, экспортных пошлин и других подобных обязательных платежей;

- полученные по агентским договорам, договорам комиссии, прочим подобным договорам, договорам комиссии;

- суммы предварительной оплаты продукции, товаров, работ и услуг;

- суммы авансов в счёт будущих поставок;

- задатки;

- суммы залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

- погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.⁸

Признание доходов в учёте организации осуществляется одним из двух методов:

- кассовым методом;

- методом начисления.

Особенностью кассового метода учёта доходов является то, что при нём признание доходов идёт в момент поступления оплаты за проданную продукцию, товары, предоставленные услуги. В отличие от него, метод начисления предполагает временной разрыв между фактом признания доходов и поступления фактической оплаты поставленных активов или произведённых работ.⁹

1.2 Порядок управления доходами предприятия

По мнению Н.А. Кирильчук, «...управление доходами – экономическая техника, направленная на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса».¹⁰

В качестве основных принципов управления доходами на предприятиях

⁸ Титов В.И. Экономика предприятия. – М. : 2013. С.367.

⁹ Щукина К. Е. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. 2015. №9. С. 761.

¹⁰ Кирильчук, Н.А. Система управления доходами предприятия // Science Time. 2017. №3. С. 239.

выступают:

1) полнота отражения доходов;

Суть данного принципа состоит в том, что все получаемые предприятием доходы должны отражаться на счетах бухгалтерского учёта. Данный принцип является наиболее жёстким, так как в противном случае теряется основная идея функционирования предприятия – формирование доходов его учредителям.

Отсутствие полноты отражения доходов в учёте приводит к тому, что либо неучитываемая часть доходов остаётся в виде кредиторской задолженности, занижая финансовые показатели деятельности организации, либо она присваивается лицами, заинтересованными в таком присвоении. В результате этого, частная деятельность данных лиц приводит к конфликту с интересами владельцев бизнеса.

2) достоверность доходов;

Принцип достоверности доходов состоит в том, что доходы должны фиксироваться только в том случае, если они действительно получены. Не должны фиксироваться доходы, в отношении которых имеются сомнения, либо с целью увеличения финансовых показателей деятельности организации. И в том и в другом случае это приводит к недостоверности информации о текущем состоянии организации, что не позволяет эффективно управлять процессом получения доходов.

3) самокупаемость;

Принцип самокупаемости предполагает, что предприятие нацелено на прибыльное ведение своей деятельности, а имеющиеся периодические снижения объёмов доходов не являются постоянными, и обуславливаются причинами, не зависящими от деятельности фирмы.

Само управление доходами нацелено на то, чтобы получать прибыль, а, следовательно – увеличивать экономические возможности фирмы. Отсутствие самокупаемости обесценивает деятельность по управлению доходами, так как ставит на первый план либо получение внешних источников финансовых ресурсов, что характерно для некоммерческих предприятий, либо нацелено на

банкротство организации в связи с отсутствием у неё собственных средств для оплаты требований кредиторов, что является следствием преобладания расходов над доходами.

4) заинтересованность собственников в увеличении доходов;

Заинтересованность собственников в увеличении доходов обуславливается их стремлением получения дохода на вложенный капитал. Собственники являются конечной инстанцией, принимающей решения о деятельности любой организации. В результате этого, нацеленность собственников на ликвидацию предприятия не может быть стимулом к управлению доходами, лишь их нацеленность на эффективное функционирование фирмы позволяет реализовать политику управления доходами.

5) сопоставимость доходов;

Данный принцип основан на том, что для управления доходами требуется возможность их сопоставления между собой в различные промежутки времени. Необходимость данной сопоставимости обуславливается тем, что для того, чтобы управлять доходами, необходимо иметь инструмент их измерения. Обычная практика обеспечения сопоставимости доходов состоит из двух подходов:

– применения темпов инфляции в целом или уровня цен на отдельную группу товаров для приведения цены на продукцию, товар, услугу или работу к ценам в предыдущие периоды;

– применение дисконтирующих множителей, посредством которых возможно приведение потенциальных доходов предприятия в будущих периодах к текущему периоду времени. Применяется, в основном, в инвестиционном анализе.

Отсутствие сопоставимости доходов не позволяет эффективно построить систему управления доходами предприятия, по причине разницы в стоимости доходов различных периодов.

б) обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости;

Основу предпринимательской деятельности составляет дилемма «ликвидность – рентабельность». Она состоит в том, что увеличение уровня рентабельности актива или предприятия в целом приводит к уменьшению его ликвидности, и, наоборот. Важнейшей задачей финансового менеджера при управлении доходами предприятия является формирование такого уровня финансовой устойчивости, при котором достигается нужный уровень ликвидности. В тех случаях, когда невозможно обеспечить необходимый уровень рентабельности, следует исходить из того, что непрерывность деятельности предприятия является фактором, который определяет отношение к нему на рынке, что позволит в дальнейшем получать прибыль. Несоблюдение данного условия может позволить получить значительный объём прибыли в краткосрочном периоде, но послужить причиной неплатёжеспособности вслед за этим.

7) своевременность поступления доходов.

Поступление доходов выступает платежом, покрывающим сделанные расходы. Размеры финансовой устойчивости предприятия определяются возможностями привлечения им с рынка необходимого размера финансовых ресурсов. Своевременность поступления доходов, с одной стороны, позволяет уменьшить зависимость от внешних кредиторов, а с другой – свидетельствует о возможности клиентов предприятия её оплатить. В том случае, когда доходы поступают на предприятие несвоевременно, это не даёт возможности завершения коммерческого цикла, приводит к дефициту тех или иных ресурсов (материальных, трудовых), в результате чего может привести к неплатёжеспособности предприятия.

В качестве основных факторов, влияющих на управление доходами, О.Г. Блажевич и Н.А. Кирильчук указывают следующие:

- цена продажи продукции, товаров, услуг и работ предприятия;
- объёмы реализации;
- количество ресурсов, которые были израсходованы на производство

конечной продукции, предоставление услуг, работ.¹¹

В качестве факторов влияния на доходы выступают следующие внутренние факторы предприятия:

- сформировавшийся на текущий момент уровень хозяйствования, состоящий из отношений по вопросам производства конечного результата и применяемых для этого технологий;

- уровень компетентности менеджмента компании, осуществляющего управление доходами;

- уровень конкурентоспособности продукции, поставляемой на рынок;

- размер и уровень заработной платы персонала, как осуществляющего производство, так и менеджмента компании;

- уровень организации производства и труда.

В качестве внешних факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на доходы предприятия, выступают:

- состояние конкурентной среды, определяющее отношение к продукции предприятия;

- уровень цены на потребляемые ресурсы, определяющий уровень себестоимости, а также – минимальный уровень безубыточной цены реализации;

- наличие барьеров входа на рынок;

- параметры налоговой системы в части регулирования уровня налогов на производство и потребление;

- отношение государственных органов управления к условиям функционирования конкретной отрасли народного хозяйства;

- политические, культурные, социальные, религиозные и прочие факторы.¹²

Учёт данных факторов позволяет осуществлять корректировку доходов в

¹¹ Блажевич, О.Г. Сущность доходов предприятия и необходимость построения механизма управления ими // Экономика и парадигма нового времени. 2017 №1. С. 12.

¹² Юрченко, Т.И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика // Вестник университета (Государственный университет управления). 2016 №11-1. С. 166.

ту или иную сторону. При этом, цель максимизации доходов не всегда является очевидной. Так, для предприятий розничной торговли обычной является ситуация, при которой они идут на сокращение доходов путём снижения цены на лежалые или старые товары, предполагая получить существенно больший объём доходов от продажи новинок.

Необходимо также указать и на тот факт, что доходы предприятия напрямую зависят от цены реализации на рынке и от их объёмов. В то же время, связь между доходами и расходами средств производства носит обратно пропорциональный характер.

Анализ учебной и научной литературы позволяет выделить следующие способы управления доходами (рисунок 2).

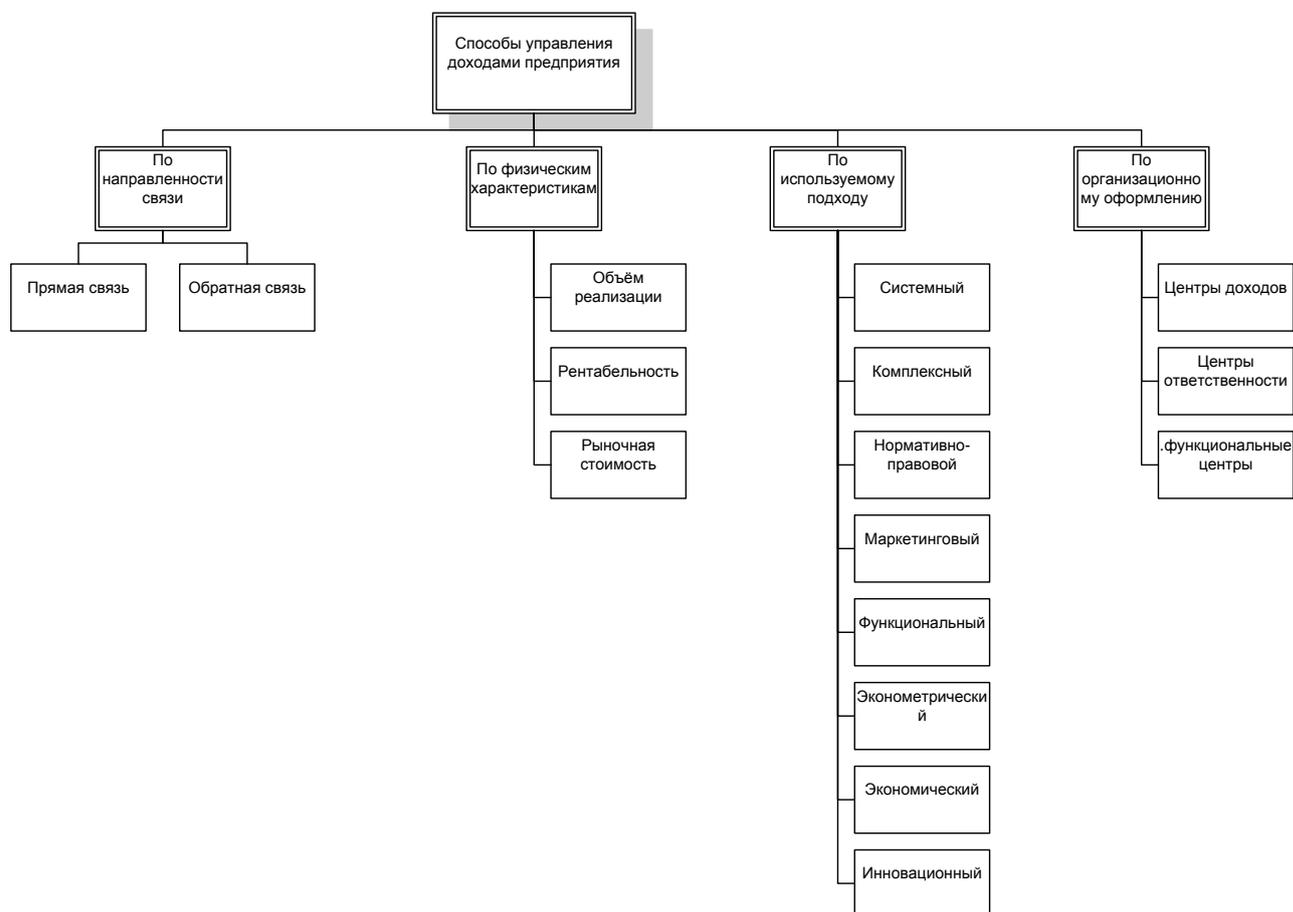


Рисунок 2 – Способы управления доходами предприятия

По направленности связи выделяют управление доходами с прямой и обратной связью. Управление доходами с обратной связью состоит в

формировании обратного канала подачи информации в управляющую подсистему от управляемой. Такой подход подразумевает наличие контроля за реализацией, достигнутого уровня дохода, а также проведение сравнений их с плановыми показателями. В случае необходимости управляющий орган издаёт прямые указания о корректировке работы, основываясь на ожидаемой реакции управляемого подразделения. Фактически, целью подобного управления является установление контроля над деятельностью управляемого подразделения до того момента, как отклонения доходов достигнут крупных значений.

Особенностью управления доходами с обратной связью состоит в том, что обратная связь предполагает предоставление информации о доходах управляемым подразделением самостоятельно. Достоинством такого подхода является существенно меньший уровень затрат на управление. Однако, при нём часто невозможно быстро выявить и локализовать проблему, и, как результат – внести корректировку в управление доходами.¹³

В качестве наиболее распространённых способов управления доходами предприятия выступает управление по физическим характеристикам. В качестве таковых выступают показатели:

- объём доходов;
- уровень рентабельности.

Показатель объёма доходов имеет смысл как показатель, характеризующий конкурентные возможности предприятия на конкретном рынке, что позволяет оценить рыночную долю предприятия, а также оценить динамику производственных возможностей.

Показатели уровня рентабельности считаются существенно более значимыми показателями, использование которых позволяет существенно повысить качество управления. Так, как указывает Ю.М. Василенко, существуют ситуации, при которых максимизация объёмов прибыли для

¹³ Блажевич, О.Г. Сущность доходов предприятия и необходимость построения механизма управления ими // Экономика и парадигма нового времени. 2017. №1. С. 14.

предприятия является бесполезной или даже вредной. Сюда относится, например, убыточность производственной, основной или текущей деятельности. В результате этого, увеличение объёмов доходов в виде продаж будет приводить к формированию дополнительных объёмов убытков и вымыванию из компании капитала.¹⁴

Управление доходами, основанное на уровне рентабельности, существенно более эффективно, так как подразумевает достижение получения определённого уровня прибыли, что позволяет обеспечить устойчивость предприятия, сохраняя собственный капитал для продолжения активной деятельности на рынке.

Особенностью управления доходами с позиции обеспечения рыночной стоимости предприятия предполагает, что расширение масштабов хозяйственной деятельности повышает его привлекательность для инвесторов, в том числе, за счёт снижения уровня издержек в расчёте на единицу продаж. Однако, такой подход применим лишь в тех случаях, когда увеличения стоимости предприятия обеспечена наличием капитала, прибыльной деятельностью и возможностью активного влияния на объёмы производства и потребления.¹⁵

По используемому подходу, возможно, разделить управление доходами на следующие виды:

1) системный подход;

Особенностью данного подхода является рассмотрение доходов как целостного объекта, состоящего из взаимосвязанных статей, находящихся в определённых соотношениях. Применение подобного подхода позволяет рассматривать доходы через призму из взаимодействия друг с другом в процессе функционирования предприятия. Системность здесь проявляется в том, что необходимо учитывать влияние отдельных статей доходов на другие.

¹⁴ Василенко, Ю.М. Анализ подходов к управлению доходами предприятий // Вестник Брянского государственного университета. 2017. №1. С. 27.

¹⁵ Экономика и организация деятельности торгового предприятия / под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: 2014. С. 153.

Методология системного подхода к управлению доходами основывается на методологии проф. Людвиг фон Барталанфи, являвшемуся разработчиком «общей теории систем».

2) комплексный подход;

Особенностью комплексного подхода в управлении доходами является то, что он ориентирован на рассмотрение и управление в различных аспектах, наиболее важных для предприятия. К таковым возможно отнести:

– технический аспект, при котором определяются, например, возможности оборудования в части необходимых объёмов производства и качества продукции;

– технологический аспект, при котором определяется возможность получения дохода, исходя из процесса производства, его длительности и особенностей реализации на предприятии;

– организационный аспект, состоящий в необходимости наличия определённой структурной организации подразделений для получения доходов на предприятии;

– социальный аспект, состоящий в необходимости привлечения работников, обладающих соответствующими навыками для обеспечения процесса производства;

– экономический аспект, обуславливаемый стоимостью используемых ресурсов и прочие.

3) нормативно-правовой подход;

Особенностью данного подхода является использование установленных норм и нормативов, с помощью которых регламентирована интенсивность использования тех или иных ресурсов, с учётом соблюдения норм законодательства и других нормативно-правовых актов.

Такой подход в управлении доходами позволяет учесть требования текущего законодательства, обеспечив отсутствие претензий со стороны регулятора. При этом, необходимым условием применения данного подхода является учёт масштабов деятельности организации, уровня её производства,

применения тех или иных технологий и прочих качественных характеристик.¹⁶

4) маркетинговый подход;

Особенностью маркетингового подхода к управлению доходами является учёт при этом затрат на организацию и проведение маркетинговых исследований рынка. При этом, могут использоваться либо собственные силы предприятия, либо привлекаться сторонние организации.

Ключевой характеристикой маркетингового подхода к управлению доходами организации является нацеленность на высокий динамизм рыночной среды, что требует соответствующей организации производства. Сроки существенных изменений производственной деятельности при таком подходе не превышают 2-3 лет, а условием применения подхода является постоянство проведения исследований рынка.

Одним из возможных инструментов, используемых при маркетинговом подходе к управлению доходами, является конкурентная разведка. С её помощью появляется возможность выявления действий конкурентов в краткосрочном периоде. Кроме того, конкурентная разведка позволяет реализовывать упреждающие мероприятия, обнаруживать сговоры поставщиков или продавцов, выявлять достоинства и недостатки продуктов-заменителей, а также новых игроков.

4) функциональный подход;

Особенностью функционального подхода является отграничение функций, обеспечивающих приемлемый уровень доходов, а также распределение их по тем или иным подразделениям предприятия.

5) эконометрический подход;

Эконометрический подход состоит в том, что предприятием проводится исследование своих доходов, выявляются их зависимости от других параметров, на основании чего формируются функциональные зависимости, использование которых позволяет с той или иной степенью точности

¹⁶ Юрченко, Т.И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика // Вестник университета (Государственный университет управления). 2016. №11-1. С. 167.

определить точки и факторы влияния, воздействие на которые может приводить к необходимой направленности и динамике доходов.

Достоинством эконометрического подхода является возможность его использования при прогнозировании доходов, а также возможность проведения оценки адекватности данной модели на ретроспективных данных.

б) экономический подход;

Экономический подход является наименее детерминированным, так как отражает точку зрения руководства предприятия на то, какими должны быть доходы предприятия в текущих условиях рынка. В качестве критерия оптимальности может выступать практически любой показатель.

7) инновационный подход;

Суть данного подхода состоит в том, что доходы при их определении опираются на результаты инновационной деятельности компании. Данный подход применим исключительно для компаний, ведущих значимые объёмы инновационных исследований. При этом, естественным недостатком подхода является то, что в случае отсутствия полезного эффекта у инноваций, он становится неприменимым. Наиболее эффективен у предприятий, традиционно ведущих инновационную деятельность, полезный выход которых имеет существенную величину.¹⁷

По организационному оформлению управление доходами возможно по трём основным направлениям. По центрам ответственности управление доходами осуществляется, исходя из установленных масштабов и рамок производства, зафиксированных в организационной структуре фирмы.

В рамках управления по центрам ответственности осуществляется управление, как доходами, так и расходами. При этом, управление доходами в таком случае, носит подчинённый характер, так как основным здесь является получение прибыли.

Управление по центрам ответственности предполагает установление зон

¹⁷ Юрченко, Т.И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика // Вестник университета (Государственный университет управления). 2016. №11-1. С. 168.

индивидуальной ответственности структурных единиц. В качестве основного преимущества подобного подхода к управлению доходами выступает то, что в данных структурных единицах накапливается значительный объём информации о деятельности, в том числе – о полученных доходах, что позволяет индивидуализировать ответственность за формирование доходов. Ключевым моментом в функционировании центров ответственности является формирование ими отчётности, используемой для реализации тех или иных управленческих решений. В отчётах фиксируются отклонения от плана, что позволяет принимать быстрые корректирующие решения.

Управление по центрам ответственности предполагает, что доходы, включенные в план данных центров, полностью или большей частью, контролируются данным центром.

Управление доходами по центрам доходов (прибыли) является более узким подходом. В его рамках в качестве центров выступают сбытовые подразделения, а также смежные с ними.

Ещё одним способом управления доходами по организационному оформлению является управление по функциям. С помощью данного подхода возможно контролировать причины возникновения доходов, процессы их формирования. Этим данный подход отличается от предыдущих подходов. Изначально, функциональный подход являлся инструментом калькулирования себестоимости, однако, в последствии практика была распространена и на доходы. Подход рассматривает процесс формирования доходов, позволяя установить долгосрочный контроль над ними. Он предполагает, что рассматривается процесс формирования дохода различными подразделениями, а также те усилия (функции), которые они прикладывают для того, чтобы добиться этого.

Наиболее простым способом увеличения доходов предприятия является сокращение его затрат. При этом, необходимым также является и повышение объёмов доходов. Предприятие должно прикладывать максимальные усилия для того, чтобы мобилизовать доходы, не снимая при этом задачу

минимизации затрат.

По мнению В.В. Ковалёва, механизм управления доходами в наиболее общем виде может быть представлена следующим образом (рисунок 3).



Рисунок 3 – Механизм управления доходами предприятия¹⁸

Важность анализа доходов, полученных в предыдущих периодах состоит в том, что это позволяет сформировать базу для управленческих решений, нацеленных на текущий период. Предыдущий опыт позволяет менеджменту компании уяснить, какие виды деятельности были наиболее доходными, а

¹⁸ Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: 2015. С. 181.

какие нет, следовательно, какую деятельность нужно продолжать, а от какой – отказаться.¹⁹

По результатам анализа проводится поиск путей увеличения размеров доходов. Для этого рассматриваются факторы влияния, определяющие динамику доходов в наибольшей степени.

1.3 Особенности формирования доходов индивидуального предпринимателя

Особенностью организации финансов индивидуальных предпринимателей (ИП) является то, что в качестве основного источника их финансовых ресурсов выступает предпринимательский доход. Данный доход представляет собой совокупность доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Уменьшение совокупного дохода, полученного индивидуальным предпринимателем, осуществляется на сумму фактически произведённых и документально подтвержденных расходов, которые напрямую связаны с получением дохода. Сюда включаются платежи за материальные ресурсы, амортизация, износ нематериальных активов, затраты на оплату труда и прочие.

В отличие от предприятий, для которых формирование доходов связано с использованием переданного им имущества, формирование доходов ИП осуществляется от использования отличных видов финансовых ресурсов. В качестве таковых в ИП выступают:

- накопления в виде личных сбережений самих предпринимателей, выступающие в качестве основного источника ресурсов;
- сами доходы от предпринимательской деятельности, реализации имущества, дивиденды по акциям, а также проценты по облигациям;
- внешние поступления (кредиты, безвозмездные поступления, субсидии из бюджета).²⁰

¹⁹ Нехай Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2015. №6. С. 94

²⁰ Родионова И. Д. Особенности функционирования финансов индивидуальных предпринимателей // Молодой ученый. 2017. №9. С. 445.

Особенностью статуса ИП в том случае, если он не образует юридического лица, является отсутствие у него разделения финансов на личные, и используемые на предпринимательские цели. В связи с этим, все доходы, получаемые ИП, являются его собственностью.²¹

С целью упрощения деятельности ИП в РФ были установлены несколько специальных налоговых режимов.

- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог, ЕСХН);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД);
- патентная система налогообложения (ПСН).

ЕСХН используется предприятиями и ИП, которые производят сельскохозяйственную продукцию. В качестве налоговой базы по ЕСХН выступают доходы сельхозпроизводителя, уменьшенные на размер расходов. Налоговая ставка по ЕСХН составляет 6 % от налоговой базы. Применение данного налогового режима предполагает, что не менее 70 % всего объема произведённой продукции хозяйствующим субъектом будет производиться в виде именно сельскохозяйственной продукции.

УСН представляет собой специальный налоговый режим, разработанный с целью оптимизации налоговой нагрузки на предприятия малого бизнеса. В качестве объекта налогообложения в рамках УСН могут выступать:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на расходы.

В зависимости от объекта налогообложения используются различные ставки налога. Так, по доходам ставка налога составляет 6 %, а по доходам, уменьшенным на величину расходов – 15 %.

В том случае, если размер дохода ИП или другого лица,

²¹ Васинская, А.В. Налогово-правовой статус индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан // Эпомен. 2019. №24. С. 86.

осуществляющего свою деятельность на данном налоговом режиме, превышает 300 тыс. руб., дополнительно уплачиваются взносы в Пенсионный фонд РФ в размере 1 % дохода, превышающего 300 тыс. руб.

Применение УСН предусматривает, что предприятия, использующие данный налоговый режим, освобождаются от уплаты:

- налога на прибыль;
- налога на имущество организаций;
- НДС;
- НДФЛ (за исключением налога, перечисляемого в качестве налогового агента).

При этом, уплачиваемые суммы УСН распределяются по системе обязательного пенсионного страхования, обязательного медицинского страхования в федеральный и территориальный фонды.

Применение УСН ограничивается предельной суммой в размере 150 млн. руб. доходов. При этом, начиная с квартала, в котором допущено превышение данной суммы, необходим переход налогоплательщика на общую систему налогообложения.

ЕНВД представляет собой налог, вводимый на территориях, и распространяющийся только на определённые виды деятельности. Он заменяет ряд налогов, и призван оптимизировать сбор налогов. Предполагается, что подобный подход уменьшает транзакционные издержки обеих сторон (и предприятия, и налоговой службы), так как позволяет, со стороны плательщика, исполнить обязанность по уплате налогов, а со стороны налоговых органов – получить налог без увеличения расходования ресурсов на его администрирование.

Наиболее часто применение ЕНВД осуществляется при предоставлении следующих услуг:

- бытовые и ветеринарные услуги;
- ремонт, техобслуживание, мойка и хранение автотранспортных средств;
- предоставление автотранспортных услуг;

- услуги общественного питания;
- розничная торговля;
- размещение наружной рекламы и рекламы на транспортных средствах;
- услуги временного размещения и проживания;
- сдача в аренду торговых мест и земельных участков для торговли.

Объект налогообложения определяется в соответствии с установленными Налоговым Кодексом правилами. Налоговая база по ЕНВД определяется за месяц как произведение базовой доходности, значения физического показателя и коэффициента-дефлятора (K_1), задаваемых федеральным законодательством, а также коэффициента K_2 , учитывающего особенности ведения деятельности и с возможностью изменения субъектами РФ. На федеральном уровне K_2 ограничен пределами не менее 0,005 и не более 1.

Налоговая ставка задаётся Налоговым кодексом и составляет 15 %. В качестве налогового периода выступает квартал.

Наиболее часто ЕНВД применяется в тех случаях, когда вид деятельности таков, что не позволяет установить объективного контроля за получением доходов налоговыми органами, либо данный контроль неэффективен. Получил наибольшее распространение в розничной торговле, общественном питании и перевозках пассажиров.

Особенностью патентной системы налогообложения является возможность её применения на короткие сроки (вплоть до 1 месяца) и только индивидуальными предпринимателями, численность работников которых не превышает 15 чел. (ст. 346.43 НК РФ).

Применение ПСН предусматривает освобождение от уплаты:

- НДФЛ;
- налога на имущество физических лиц;
- НДС.

Перечень видов деятельности, по которым возможно применение ПСН, устанавливается местными органами власти. Налоговая база по ПСН определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению

индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.

Стандартный уровень налоговой ставки составляет 6 %. Налоговый период составляет год, либо период, на который выдан патент (менее года, кратно месяцу).

В случае получения индивидуальным предпринимателем патента на срок менее двенадцати месяцев налог рассчитывается путем деления размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода на двенадцать месяцев и умножения полученного результата на количество месяцев срока, на который выдан патент.

Ещё одной особенностью формирования доходов ИП в настоящее время является необходимость использования онлайн-касс, что регламентировано Федеральным законом №54-ФЗ от 22.05.2003 г. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчётов в Российской Федерации».

Начиная с 2019 г. применение онлайн-касс является обязательным для всех субъектов бизнеса, в том числе – самозанятых, ИП без нанятых сотрудников, а также при предоставлении услуг на всех режимах налогообложения.

Применение онлайн-касс в деятельности ИП предполагает, что все получаемые им доходы будут вноситься в онлайн-кассу, после чего она производит связь с оператором фискальных данных, который обеспечивает хранение информации о полученных ИП доходах. Возможна классификация доходов в онлайн-кассе для более точного отражения доходов в учёте как ИП, так и при одновременном совмещении нескольких видов деятельности одним ИП.

Применение онлайн-касс позволило отказаться от предоставления отчётности ИП по полученным доходам, однако, книга доходов ИП должна формироваться и подлежит представлению при проверках налоговых органов

для контроля уплаты налогов.

По итогам проведённого в главе 1 исследования сущности доходов и их роли в финансовых ресурсах субъекта предпринимательской деятельности, возможно, сформулировать следующие выводы обобщающего характера:

1) доходы представляют собой, с одной стороны, переданные хозяйствующему субъекту активы, посредством которых он возмещает понесённые затраты ресурсов, а с другой – финансовые ресурсы, используемые для погашения обязательств и увеличения имеющихся у предприятия экономических выгод. Особенностью доходов является установление для него нормативного порядка их признания, а также использование их в качестве объекта, участвующего в налоговых правоотношениях;

2) управление доходами представляет собой экономическую технику, направленную на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса. Управление доходами базируется на комплексе принципов – полноте отражения, достоверности, самокупаемости, заинтересованности собственников, сопоставимости, обеспечении необходимого уровня финансовой устойчивости и своевременности поступления. Основными факторами управления доходами выступают цена продажи, объёмы реализации, количество израсходованных ресурсов;

3) управление доходами может вестись различными способами. Выделяются способы по направленности связи по управлению, по физическим характеристикам, по используемому подходу, а также по организационному оформлению. При этом, ключевой особенностью управления доходами является требование наличия стадии анализа, что позволяет выявить тенденции и определить совокупность методов управления;

4) ключевой особенностью финансов ИП при отсутствии формирования им юридического лица, что непосредственно отражается на формировании им доходов, является неотделимость доходов ИП от доходов физического лица, которое он представляет. Формирование доходов осуществляется при

реализации ИП продукции, товаров, работ и услуг. При этом, с целью оптимизации налогового бремени, а также транзакционных издержек ИП может выбирать специальные налоговые режимы – ЕСХН, УСН, ЕНВД или ПСН. Данные режимы предполагают учёт специфики деятельности ИП как предприятия малого бизнеса, уменьшают число налогов за счёт введения единых платежей, уменьшают ставку налога, упрощают определение объекта налога и налоговой базы. Отражение доходов ИП в обязательном порядке ведётся с использованием онлайн-касс, посредством которых фиксируется поступление выручки.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ХАЧАТУРЯН К.Р.

2.1 Производственно-экономическая характеристика ИП Хачатурян К.Р.

Индивидуальный предприниматель Хачатурян Каринэ Рубеновна (ИП Хачатурян К.Р.) зарегистрирована в качестве индивидуального предпринимателя 3 апреля 2000 г. Межрайонной инспекцией ФНС России №1 по Амурской области, дата постановки на учёт – 30 декабря 2004 г. Индивидуальный предприниматель зарегистрирована в качестве субъекта малого и среднего бизнеса 1 августа 2016 года.

Место осуществления предпринимательской деятельности ИП Хачатурян К.Р.: 676020, Амурская область, Сковородинский район, пгт. Уруша, ул. Комсомольская, 19.

Основным видом деятельности ИП Хачатурян К.Р. является «Торговля розничная замороженными продуктами в неспециализированных магазинах» (код ОКВЭД 47.11.1).

В качестве дополнительных видов деятельности у ИП Хачатурян К.Р. выступают следующие:

- производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения (код ОКВЭД 10.71);
- производство прочих пищевых продуктов (код ОКВЭД 10.8);
- торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (код ОКВЭД 46.3);
- торговля розничная незамороженными продуктами, включая напитки и табачные изделия, в неспециализированных магазинах (код ОКВЭД 47.11.2);
- торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями в специализированных магазинах (код ОКВЭД 47.24.1);
- деятельность такси (код ОКВЭД 49.32);
- деятельность предприятий общественного питания по прочим видам

организации питания (код ОКВЭД 56.29).

Основные показатели деятельности ИП Хачатурян К.Р. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, тыс. руб.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
Себестоимость продаж, тыс. руб.	26379	21051	22731	-5328	1680	-20,2	8,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2658	6047	8507	3389	2460	127,5	40,7
Средняя величина активов, тыс. руб.	60739	71295	83031	10556	11736	17,4	16,5
Средняя величина запасов, тыс. руб.	40278	43765	48398	3487	4633	8,7	10,6
Средняя величина капитала и резервов, тыс. руб.	2614	3790	5966	1176	2176	45,0	57,4
Средняя численность персонала, чел.	21	20	18	-1	-2	-4,8	-10,0
Рентабельность продаж, %	9,15	22,32	27,23	13,16	4,92	143,8	22,0
Выручка на одного работника, тыс. руб.	1383	1355	1735	-28	381	-2,0	28,1
Капиталоотдача, ед.	11,11	7,15	5,24	-3,96	-1,91	-35,6	-26,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что у ИП Хачатурян К.Р. наблюдается неустойчивая динамика объёмов выручки в компании. Так, если в начале анализируемого периода она составляла 29,0 млн. руб., то в 2016 году фиксируется её сокращение до 27,1 млн. руб., снижение объёмов составило 1,9 млн. руб. или на 6,7 % меньше. Основной причиной снижения реализации стало сокращение спроса на продукцию ИП Хачатурян К.Р. со стороны населения. В 2017 году наблюдалась обратная ситуация, выразившаяся в росте объёмов выручки с 27,1 до 31,2 млн. руб. или на 15,3 %, что в абсолютном выражении составило 15,3 %. Причиной

данного роста стало увеличение спроса на продукцию ИП.

Объёмы себестоимости продаж в ИП Хачатурян К.Р. также изменялись неустойчиво. Так, если в начале анализируемого периода значение показателя составляло 26,4 млн. руб., то по итогам 2016 года он снизился на 20,2 % – до 21,1 млн. руб. или на 5,3 млн. руб. Основной причиной данного снижения явилась потребность индивидуального предпринимателя в сокращении издержек для обеспечения прибыльности своей деятельности. Рост 2017 года был небольшим, и составил 8 %, что в абсолютных цифрах составило 1,7 млн. руб. или до 22,7 млн. руб.

Прибыль от продаж ИП Хачатурян К.Р. в периоде имела тенденцию к росту. Если в начале периода она составляла 2658 тыс. руб., то в 2016 году фиксируется её рост до 6047 тыс. руб. или почти в 2,3 раза. (+3389 тыс. руб.). В 2017 году заметно увеличение объёмов прибыли от продаж до 8507 тыс. руб. или на 2460 тыс. руб., что составило 40,7 %. Таким образом, несмотря на наличие кризисных явлений в экономике РФ, тем не менее, ИП Хачатурян К.Р. удаётся удерживать прибыльность своей деятельности на требуемом уровне.

Средняя величина активов ИП Хачатурян К.Р. в рассматриваемом периоде имела тенденцию к увеличению, что свидетельствует о наличии возможностей увеличения масштабов деятельности организации. Если на начало периода данный показатель составлял 60,7 млн. руб., то по итогам 2016 года он увеличился до 71,3 млн. руб. или на 17,4 %. Рост 2017 года сопоставим по динамике – на 16,5 % – до 83,0 млн. руб., что говорит о способности ИП концентрировать активы.

Размер средней величины запасов в ИП Хачатурян К.Р. также увеличивался, однако, темпы данного увеличения были ниже, чем темпы увеличения активов – на 8,7 % и 10,6 % по годам. В результате этого, если в начале анализируемого периода средняя величина запасов составляла 40,3 млн. руб., то в 2016 году она увеличилась до 43,8 млн. руб., а в 2017 году – до 48,4 млн. руб. Данное увеличение вызвано как общим увеличением уровня цен в экономике РФ, так и ростом потребностей ИП Хачатурян К.Р. в части

обеспечения своей деятельности.

Средняя величина капитала и резервов ИП Хачатурян К.Р. как собственный источник финансовых ресурсов имела тенденцию к росту. Если в начале анализируемого периода данный показатель составлял 2614 тыс. руб., то в 2016 году – уже 3790 тыс. руб. или на 45 % больше. В 2017 году фиксируется рост данного показателя до 5966 тыс. руб. или ещё на 57,4 %, что свидетельствует о наращивании данного источника финансовых ресурсов ИП Хачатурян К.Р. за счёт получаемой в результате хозяйственной деятельности прибыли.

Особенностью текущего этапа развития ИП Хачатурян К.Р. является снижение средней численности персонала организации. Если в 2015 году она составляла 21 чел., то по итогам 2016 года – уже на 1 чел. меньше – 20 чел., а в 2017 году – ещё на 2 чел. меньше или 18 чел. Данный факт свидетельствует о том, что компания в условиях неустойчивой ситуации в экономике оптимизирует численность персонала.

Уровень рентабельности продаж ИП Хачатурян К.Р. имел тенденцию к росту. Если в начале анализируемого периода рентабельность продаж составляла 9,15 %, то в 2016 году она выросла в 2,4 раза – до 22,32 %. Рост 2017 года несколько ниже, и составил только 22 % – до 27,23 %, однако, рассматривая увеличение рентабельности продаж в целом за период возможно сделать вывод о том, что она выросла в 3 раза, что говорит о повышении возможностей ИП Хачатурян К.Р. к извлечению прибыли от основной деятельности.

Уровень выручки на одного работника в период 2015-2016 гг. был достаточно постоянным, и составлял 1355-1383 тыс. руб. Однако, по итогам 2017 года значение данного показателя, в связи с уменьшением среднегодового количества работников и ростом объёмов выручки увеличилось до 1735 тыс. руб. или на 28,1 %, что свидетельствует о наличии в этот период возможностей для такого роста. Данный факт говорит о наличии достаточного уровня конкурентоспособности у ИП Хачатурян К.Р., так как в отсутствие него

невозможно увеличить столь значительно производительность труда.

Уровень коэффициента капиталоотдачи в ИП Хачатурян К.Р. во всём периоде исследования уменьшался. Если в начале анализируемого периода он составлял 11,11 ед., то в 2016 году – уже только 7,15 ед. или на 35,6 % меньше. В 2017 году снижение продолжилось, в результате чего значение капиталоотдачи сократилось до 5,24 ед. или ещё на 26,8 %. Основной причиной сокращения капиталоотдачи было быстрое увеличение значения капитала и резервов в балансе ИП Хачатурян К.Р.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ИП Хачатурян К.Р. активно развивается, увеличивая эффективность своей деятельности и наращивая масштабы функционирования предприятия.

2.2 Анализ порядка управления доходами ИП Хачатурян К.Р.

Управление доходами ведётся непосредственно Хачатурян К.Р. Структура компании относительно центров её доходов представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура ИП Хачатурян К.Р. по центрам формирования доходов

В составе ИП Хачатурян К.Р. выделяются два крупных центра формирования доходов – магазины и пекарню. Магазины осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров, формируя выручку от розничных продаж.

Вторым центром формирования доходов у ИП Хачатурян К.Р. является пекарня. Реализация в пекарне продукции ведётся как в части розничной продажи, так и в части оптовой продажи. Реализация оптовой продажи осуществляется в адрес крупных потребителей – детского сада и школы.

Следует отметить, что особенностями формирования доходов в ИП Хачатурян К.Р. являются следующие аспекты:

1) магазины как центры формирования доходов организуют свою деятельность на основании такого налогового режима, как Единый налог на вменённый доход (ЕНВД), ввиду его небольшой площади;

2) пекарня как центр формирования доходов осуществляет свою деятельность на двух режимах налогообложения:

– упрощённой системе налогообложения (УСН) по операциям оптовой продажи, ввиду того, что движение средств по данным операциям осуществляется через банк;

– ЕНВД по операциям розничной продажи, проводимым на территории пекарни, ввиду наличия спроса населения на свежую выпечку.

Общая схема взаимодействия сторон в процессе получения доходов ИП Хачатурян К.Р. представлена на рисунке 5.

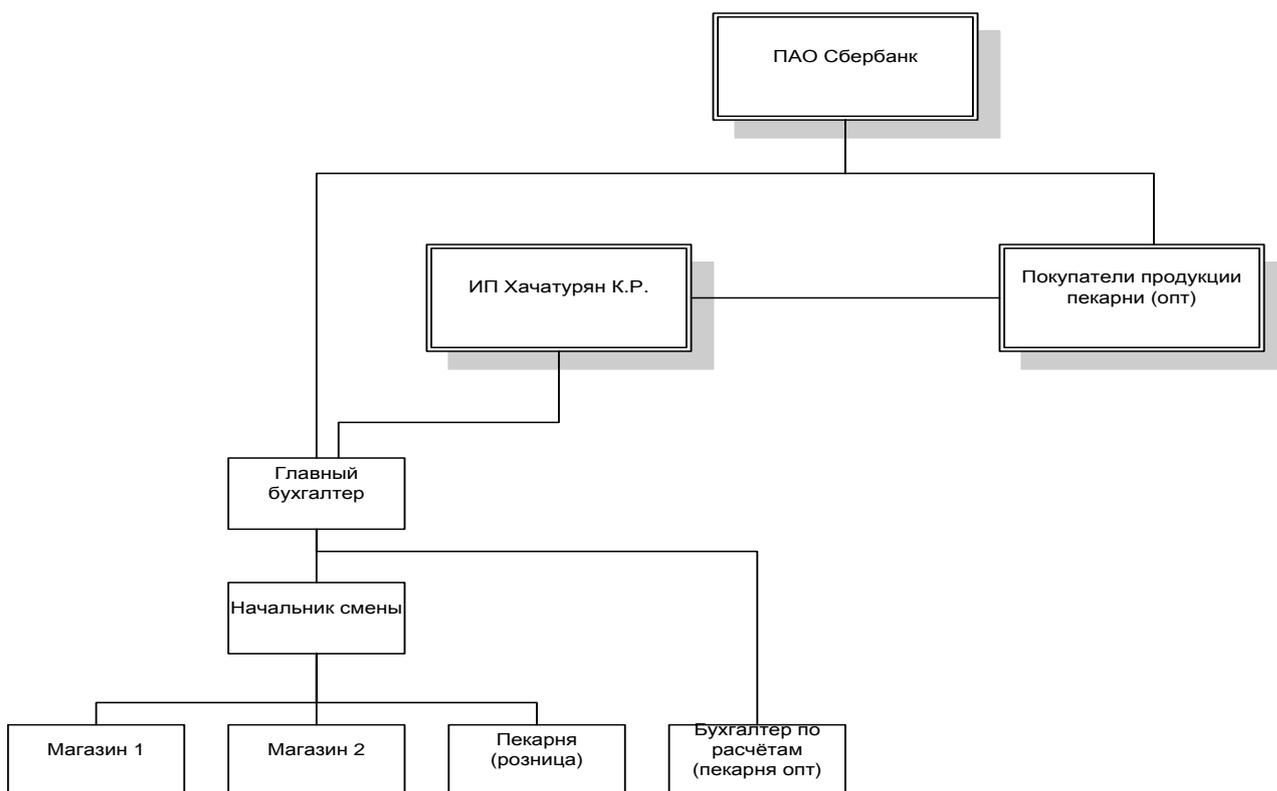


Рисунок 5 – Общая схема взаимодействия сторон в процессе получения доходов ИП Хачатурян К.Р.

Особенностью деятельности ИП Хачатурян К.Р. В части формирования доходов является наличие у подразделений, которые осуществляют розничные продажи, начальника смены. Данным лицом реализуются следующие функции:

- обеспечивается сбор выручки и фиксация факта продаж в розничных торговых точках – двух магазинах и пекарне при её работе в розницу;
- передача собранной выручки главному бухгалтеру для её инкассации в банк, либо распределении на нужды предприятия;
- контролируется полнота сбора выручки;
- выявляются случаи самостоятельного несанкционированного расходования денежных средств в розничных торговых точках предприятия и лица, допустившие такое расходование;
- составляются планы по финансированию текущих расходов в розничных торговых точках ИП Хачатурян К.Р.

Бухгалтер по расчётам работает только по операциям с использованием оптовых поставок продукции пекарни в адрес контрагентов. Он осуществляет следующие функции:

- выписку счетов;
- контроль поступления средств по выставленным счетам от контрагентов;
- передачу данных о составе дебиторской задолженности по операциям оптовых поставок продукции пекарни.

Главный бухгалтер осуществляет следующие функции относительно формирования доходов ИП Хачатурян К.Р.:

- производит учёт выручки компании;
- учитывает дебиторскую задолженность, образующуюся в процессе взаимодействия с оптовыми покупателями продукции пекарни;
- передаёт данные о доходах руководителю предприятия;
- организует взаимодействие с ПАО Сбербанк по вопросам получения информации, инкассации полученной выручки, проведению платежей в пользу контрагентов, снятию при необходимости выручки для выплаты заработной

платы и по прочим вопросам.

Руководитель предприятия Хачатурян К.Р. осуществляет взаимодействие с главным бухгалтером по вопросам формирования доходов, а также с контрагентами-юридическими лицами по вопросам поставок продукции пекарни, а также по условиям заключения договоров.

На уровне магазина схема взаимодействия при получении выручки следующая (рисунок 6).

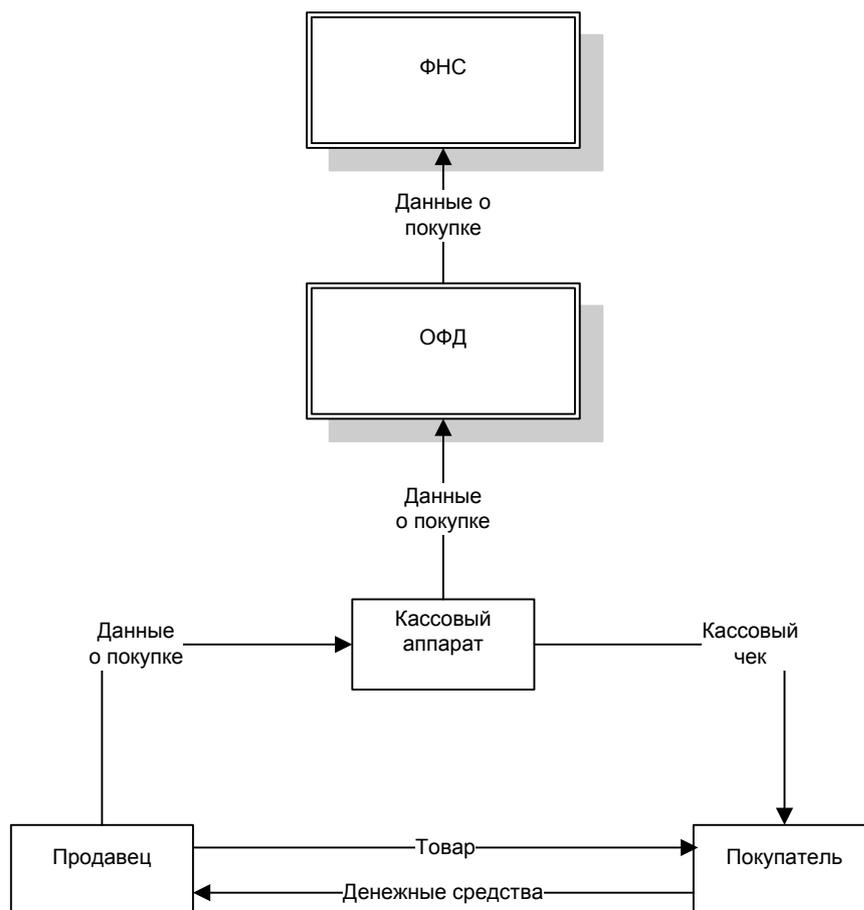


Рисунок 6 – Схема взаимодействия при получении дохода в розничных торговых точках ИП Хачатурян К.Р.

Особенностью деятельности компании является использование кассовых аппаратов, которые работают в онлайн-режиме. Особенностью их функционирования является передача данных о покупке в режиме онлайн оператору фискальных данных (ОФД). В свою очередь, ОФД передает данные о покупке в Федеральную налоговую службу, которая на основании получаемой

информации о полученных доходах ИП Хачатурян К.Р. осуществляет контрольную деятельность, как в части уплаты налогов, так и в части применения средств контрольно-кассовой техники.

Схема взаимодействия при завершении торгового периода (смены) в ИП Хачатурян К.Р. представлена на рисунке 7.

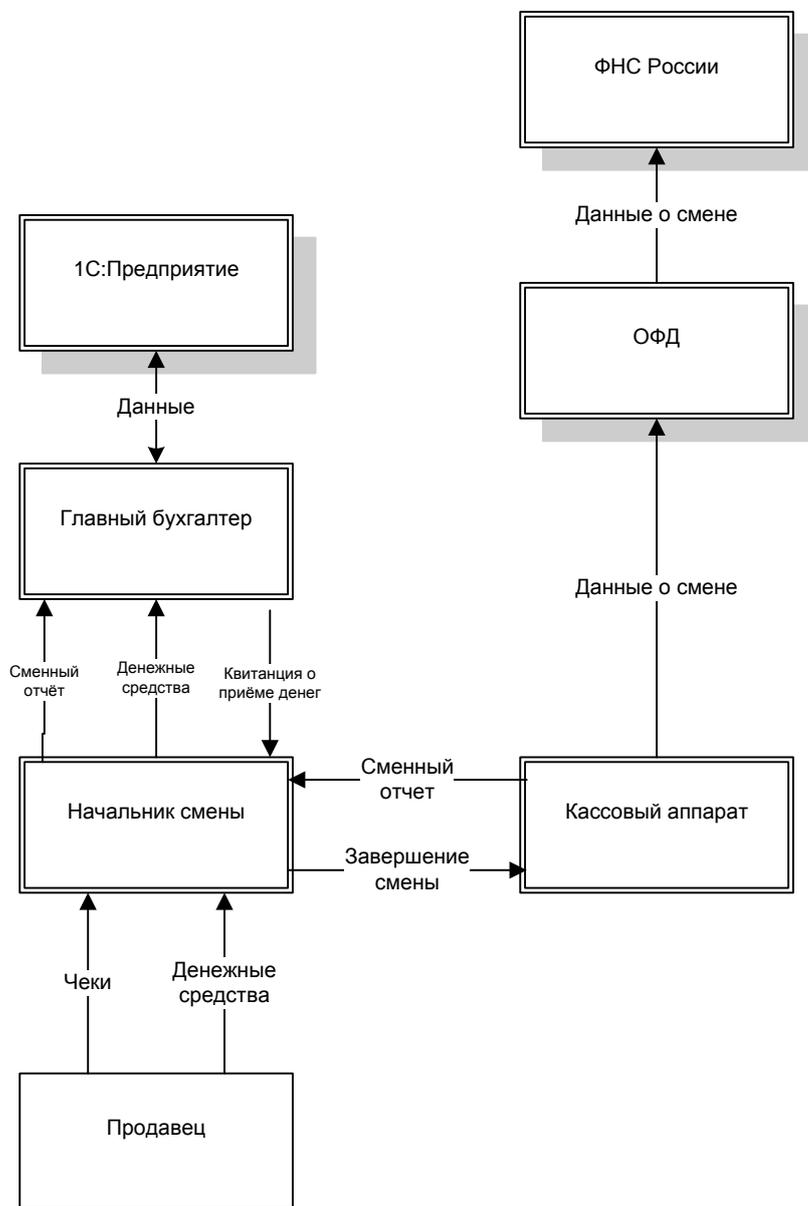


Рисунок 7 – Схема завершения торгового периода в ИП Хачатурян К.Р.

Особенностью завершения торгового периода в ИП Хачатурян К.Р. является то, что начальнику смены от продавцов в розничных торговых точках компании передаются не только денежные средства, но также и чеки. Данные чеки по проведённым операциям являются основой для определения объёмов

выручки, а следовательно, полученных предприятием доходов.

Начальник смены на основании полученных чеков и денежных средств на кассовом аппарате выполняет операцию «Завершение смены». Кассовый аппарат формирует сменный отчёт, а данные о смене в части проведённых транзакций передаёт в ОФД, который, в свою очередь, также передаёт их в ФНС России.

Начальник смены далее передаёт сменный отчёт и денежные средства главному бухгалтеру. Главным бухгалтером на основании данных документов формируется квитанция о приёме денег от начальника смены, а также производится учёт доходов в программе «1С:Предприятие».

В дальнейшем данные о доходах, сформированных в ИП Хачатурян К.Р. могут использоваться для формирования необходимой статистической отчётности, отчётности для государственных органов, прежде всего, ФНС, а также для других целей.

Направления использования сформированных доходов на непроизводственные нужды в ИП Хачатурян К.Р. представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 – Направления использования сформированных доходов ИП Хачатурян К.Р. на непроизводственные нужды

Необходимо отметить, что в настоящее время ввиду относительно небольших объёмов деятельности индивидуального предпринимателя каких-

либо специфических мероприятий, направленных на использование полученных доходов не осуществляется. При этом, часть полученных доходов расходуется на потребление в виде премий работникам. Сохранение сформированных доходов осуществляется, преимущественно, на расчётном счёте в ПАО Сбербанк, так как это даёт большую уверенность в сохранности средств по сравнению с их хранением в виде наличных денежных средств.

Вложение (инвестиции) полученных доходов осуществляются в ИП Хачатурян К.Р. по двум направлениям:

- в материальные ценности (запасы, основные средства и подобные);
- в дебиторскую задолженность.

Вложение полученных доходов в дебиторскую задолженность обуславливается, прежде всего, существенной разницей в функционировании ИП Хачатурян К.Р. и организаций, которым поставляется продукция компании. Так, финансирование образовательных учреждений зависит от наличия денежных средств в бюджете, а также от санкционирования их затрат. При этом, потребность в обеспечении данных учреждений продукцией пекарни возникает на постоянной основе. В результате этого, между фактом перечисления средств на счёт ИП Хачатурян К.Р. в ПАО Сбербанк и предварявшей их поставкой продукции пекарни может образовываться временной лаг в размере от 10 до 40 дней.

Следует также отметить тот факт, что ввиду ограниченных масштабов деятельности ИП Хачатурян К.Р. работы по финансовому планированию и прогнозированию доходов и расходов в компании не ведётся. В качестве показателей, характеризующих успешность или, напротив, неуспешность работы, выступают показатели прошлых периодов, относительно которых и делается данный вывод.

Кроме того, ИП Хачатурян К.Р. не ведёт деятельности, связанной с финансовыми операциями, такими, как операции по вложению средств в ценные бумаги, размещение средств в депозиты в банках и прочие. Основной причиной такого подхода является отсутствие компетенции у работников

компании в проведении таких операций, а также отсутствие обоснований в необходимости их проведения. В результате этого, даже при наличии свободных денежных средств ИП Хачатурян К.Р. не имеет возможности получения дополнительных доходов.

2.3 Анализ эффективности управления доходами ИП Хачатурян К.Р.

Необходимо отметить тот факт, что ввиду того, что ИП Хачатурян К.Р. относится к субъектам малого предпринимательства, оно не формирует в полном объёме отчётности, характерной для предприятий, имеющих более крупные масштабы. В связи с этим ряд показателей деятельности в ИП Хачатурян К.Р. не формируются и не рассчитываются.

Проведём анализ доходов ИП Хачатурян К.Р., исходя из режима налогообложения, что представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Состав доходов ИП Хачатурян К.Р. по режимам налогообложения в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, всего, тыс. руб., в т.ч.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
– по деятельности, подпадающей под ЕНВД	25630	21385	27801	-4245	6416	-16,6	30,0
– по деятельности, подпадающей под УСН	3407	5713	3437	2306	-2276	67,7	-39,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что наряду с колебанием общего объёма выручки, существенно колебался и объём отдельных её составляющих. Так, по деятельности, подпадающей под ЕНВД, объёмы выручки вначале снизились на 4,2 млн. руб. или на 16,6 % в 2016 году, а затем, в 2017 году – увеличились на 6,4 млн. руб. или на 30 %.

Деятельность, подпадающая под УСН, изменялась в противофазе к деятельности, подпадающей под ЕНВД. Так, если в 2016 году она выросла на

2,3 млн. руб. или на 67,7 %, то по итогам 2017 года – сократилась на 2,3 млн. руб. или на 39,8 %, в результате чего на начало и конец периода объёмы доходов по данной статье были примерно на одном уровне – 3,4 млн. руб.

Основной причиной данной динамики доходов является то, что в условиях существенного ухудшения макроэкономической ситуации в 2015-2016 гг. ИП Хачатурян К.Р. столкнулась со снижением реализации на розничном свободном рынке. Соответственно, часть снижения была компенсирована за счёт поставок по безналичному расчёту в бюджетные учреждения пгт. Уруша. Однако, это не позволило полностью компенсировать снижение по розничным продажам. Так, из данного снижения в 4,2 млн. руб. было компенсировано только 2,3 млн. руб. или 55 %. Улучшение ситуации в экономике в 2017 году привело к существенному росту доходов по розничным продажам, в результате чего сократились поставки по безналичному расчёту, для которых свойственна относительно меньший уровень прибыльности.

Структура поставок по режимам налогообложения представлена на рисунке 9.

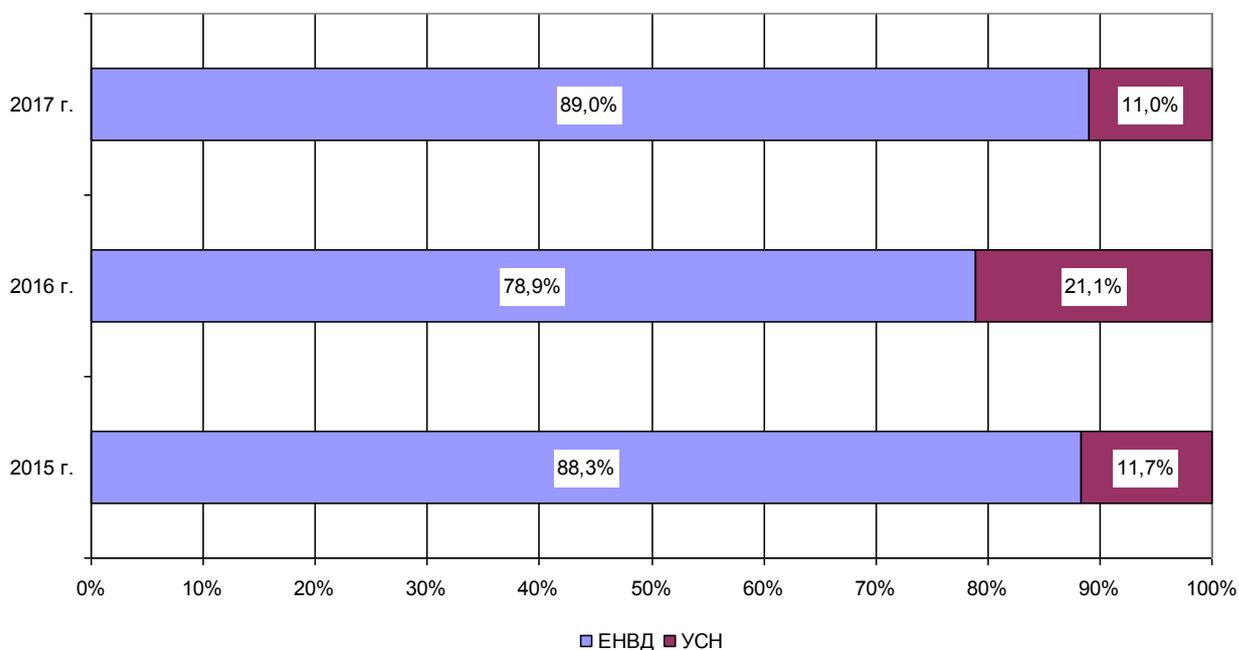


Рисунок 9 – Структура поставок по режиму налогообложения в ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в 2015 и 2017 гг. доля доходов, которые подпадали под УСН, составляла 11,0-11,7 %, а доля доходов, подпадавших под ЕНВД – 88,3-89,0 %, что свидетельствует о том, что данная доля является для ИП Хачатурян К.Р. нормальной в период устойчивого развития экономики. По итогам 2016 года, в связи с сокращением объёмов розничных продаж и увеличения объёмов оптовых продаж доля УСН увеличилась, и составила 21,1 %, при одновременном сокращении доли доходов, получаемых от деятельности, подпадающей под ЕНВД, до 78,9 %.

Важнейшей составляющей деятельности предприятия, влияющей на его возможности по получению доходов, являются источники его финансовых ресурсов. Состав источников финансовых ресурсов ИП Хачатурян К.Р. представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Состав источников финансовых ресурсов ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Капитал и резервы	2614	4966	6966	2352	2000	90,0	40,3
Долгосрочные заёмные средства	2200	3300	3300	1100	0	50,0	0,0
Краткосрочные заёмные средства	939	1125	1125	186	0	19,8	0,0
Кредиторская задолженность	54986	72460	72820	17474	360	31,8	0,5
Баланс	60739	81851	84211	21112	2360	34,8	2,9

Анализ представленных в таблице данных даёт возможность сделать вывод о том, что объём капитала и резервов в компании имел тенденцию к росту. Если в начале периода данный показатель составлял 2614 тыс. руб., то по

итогах 2016 года он увеличился до 4966 тыс. руб. или на 2352 тыс. руб. (рост на 90 %). В 2017 году рост продолжился, составив 2 млн. руб. или на 40,3 %, составив на конец периода 6966 тыс. руб., что говорит о наличии усилий у ИП Хачатурян К.Р. по росту данного источника финансовых ресурсов.

Объём долгосрочных заёмных ресурсов демонстрировал рост только по итогам 2016 года – с 2200 до 3300 тыс. руб., показав увеличение на 1100 тыс. руб. или на 50 %. В 2016-2017 гг. объёмы данной статьи были стабильными, что указывает на сложности в увеличении объёмов долгосрочных источников на предприятии.

Объём краткосрочных заёмных средств демонстрировал схожую с долгосрочными заёмными средствами динамику. Так, если на начало периода данные источники составляли 939 тыс. руб., то в 2016-2017 гг. они выросли на 186 тыс. руб. или 1125 тыс. руб., показав рост на 19,8 %.

Объём кредиторской задолженности в ИП Хачатурян К.Р. имел тенденцию к росту. Так, составляя на начало периода 55,0 млн. руб., в 2016 году – уже 72,5 млн. руб., показав рост на 17,5 млн. руб. или на 31,8 %, в 2016-2017 гг. фиксировалось совсем небольшое увеличение – на 0,5 % или на 360 тыс. руб., в результате чего объём данной статьи вырос до 72820 тыс. руб.

Общий размер источников финансовых ресурсов в ИП Хачатурян К.Р. имел тенденцию к росту, однако, особенностью данного роста являлась его неравномерность. Так, по итогам 2016 года фиксируется рост объёма источников на 34,8 % или на 21,1 млн. руб., что говорит об активном увеличении масштабов деятельности фирмы. В 2017 году рост был существенно меньше, составив всего 2,9 % или на 2360 тыс. руб., следствием чего стало увеличение источников финансовых ресурсов до 84,2 млн. руб.

Проведём анализ источников финансовых ресурсов ИП Хачатурян К.Р., что представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Структура финансовых ресурсов ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Доля показателя по годам, %			Абсолютные изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
Капитал и резервы	4,30	6,07	8,27	1,76	2,20
Долгосрочные заёмные средства	3,62	4,03	3,92	0,41	-0,11
Краткосрочные заёмные средства	1,55	1,37	1,34	-0,17	-0,04
Кредиторская задолженность	90,53	88,53	86,47	-2,00	-2,05
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что доля капитала и резервов в составе источников финансовых ресурсов имела тенденцию к росту. Если на начало периода она составляла 4,30 %, то по итогам 2016 года – уже 6,07 %, показав рост в периоде на 1,76 %. В 2017 году рост продолжился, составив 2,20 %, в результате чего значение доли на конец периода стало составлять 8,27 %.

Доля долгосрочных заёмных средств как источников финансовых ресурсов в ИП Хачатурян К.Р. была относительно стабильной, составляя от 3,62 % до 4,03 %, что свидетельствует о сложностях по наращиванию данных ресурсов, отличающихся длительным сроком возврата.

Доля краткосрочных заёмных средств в составе источников финансовых ресурсов предприятия была очень небольшой и имела тенденцию к медленному сокращению. Если на начало периода данный источник формировал 1,55 % в структуре, то по итогам 2016 года он сократился до 1,37 % или на 0,17 %. В 2017 году фиксируется дальнейшее сокращение на 0,04 %, в результате чего по итогам периода доля краткосрочных заёмных средств составила 1,34 %.

Крупнейшей статьёй, формирующей более 80 % всего объёма источников финансовых ресурсов в ИП Хачатурян К.Р. в периоде, была статья кредиторской задолженности. При этом, по ней также наблюдается постепенное уменьшение доли. Если на начало периода она составляла 90,53 %, то в 2016 году – уже 88,53 % или на 2 % меньше. В 2017 году фиксируется

дальнейшее сокращение – до 86,47 % или на 2,05 %, что свидетельствует об уменьшении значимости данной статьи в составе источников. Тем не менее, формируя столь значительную долю, она оказывает наиболее существенное влияние на деятельность ИП Хачатурян К.Р. по сравнению с другими видами источников средств.

Рассмотрим динамику активов компании, как инструментов, непосредственно используемых ею в формировании доходов и используемых в хозяйственном обороте. Динамика данных показателей представлена в следующей таблице 5.

Таблица 5 – Состав активов ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Запасы	40278	47253	49543	6975	2290	17,3	4,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	359	1063	1063	704	0	196,1	0,0
Финансовые и другие оборотные активы	20102	33536	33605	13434	69	66,8	0,2
Баланс	60739	81851	84211	21112	2360	34,8	2,9

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что в компании наблюдается рост объёмов запасов. Так, если на начало анализируемого периода данный показатель составлял 40,3 млн. руб., то в 2016 году он вырос до 47,3 млн. руб. или на 7,0 млн. руб., относительный рост составил 17,3 %. В 2017 году рост продолжился, в результате чего объёма запасов вырос ещё на 2,3 млн. руб., составив 49,5 млн. руб., или на 4,8 % больше, чем за год до этого.

Объём денежных средств и эквивалентов в компании демонстрировал смешанную динамику. Если в начале анализируемого периода значение данного показателя составляло 359 тыс. руб., то в 2016 году оно увеличилось до 1063 тыс. руб. (+704 тыс. руб.) или почти в 3 раза. Однако, по итогам 2017 года

дальнейшего роста не наблюдалось, в результате чего значение показателя осталось на прежнем уровне.

Объёмы финансовых и других оборотных активов в ИП Хачатурян К.Р. демонстрировали смешанный тип роста. Так, если в начале анализируемого периода объём данной статьи составляла 20,1 млн. руб., то по итогам 2016 года он увеличился до 33,5 млн. руб. или на 13,4 млн. руб., показав рост на 66,8 %. В 2017 году рост данной статьи хотя и продолжился, однако, был существенно скромнее – всего на 69 тыс. руб. или на 0,2 %, в результате чего её значение составило 33,6 млн. руб.

Результатом данной динамики стал рост баланса предприятия с 60,7 до 84,2 млн. руб., причём если в 2016 году он составил 34,8 % (+ 21,1 млн. руб.), то по итогам 2017 года – всего на 2,4 млн. руб. или на 2,9 %.

Проведём анализ структуры активов ИП Хачатурян К.Р. в рассматриваемом периоде таблица 6.

Таблица 6 – Структура активов ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Доля показателя по годам, %			Абсолютные изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
Запасы	66,31	57,73	58,83	-8,58	1,10
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,59	1,30	1,26	0,71	-0,04
Финансовые и другие оборотные активы	33,10	40,97	39,91	7,88	-1,07
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что основной статьёй в составе активов предприятия были запасы. При этом, наблюдается некоторое сокращение их доли. Если в 2015 году она превышала 60 %, составляя 66,31 %, то по итогам 2016 года она сократилась до 57,73 % или на 8,58 %. Увеличение доли до 58,83 % или на 1,10 % не было достаточно значимым, чтобы компенсировать снижения 2016 года. Тем не менее, данная статья оставалась крупнейшей в составе активов ИП Хачатурян К.Р.

Доля денежных средств и эквивалентов на предприятии была

минимальна, составляя от 0,59 % до 1,26 %, что свидетельствует о том, что предприятие эффективно оборачивает денежные средства, что указывает на наличие высокоорганизованной системы управления ими.

Доля финансовых и других оборотных активов ИП Хачатурян К.Р. в периоде несколько выросла. Если в начале анализируемого периода она составляла 33,10 %, то на конец – уже 39,91 % или более чем на 6 % больше. Максимальное значение показателя фиксируется в 2016 году, когда оно составило 40,97 %. Данная статья по своей значимости в активах компании является второй, что говорит о существенном влиянии финансовых и других оборотных активов ИП Хачатурян К.Р. на формирование доходов предприятия в рассматриваемом периоде.

Рассмотрим динамику объёмов формирования доходов от продажи различных товаров и продукции в компании (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика доходов от продажи различных товаров и продукции ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, тыс. руб., в т.ч.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
– продукция пекарни	5869	6143	6740	274	597	4,7	9,7
– продовольственные товары	18427	15469	19442	-2958	3973	-16,1	25,7
– непродовольственные товары	4741	5486	5056	745	-430	15,7	-7,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что объёмы продукции пекарни, реализованные ИП Хачатурян К.Р., имели тенденцию к медленному росту. Так, если в 2015 году они составили 5869 тыс. руб., то в 2016 году – на 274 тыс. руб. больше или 6143 тыс. руб. (+ 4,7 %). В 2017 году рост был также умеренным, составив 9,7 % или на 597 тыс. руб., в результате чего объёмы доходов компании в виде выручки составили по данному виду доходов 6740 тыс. руб. Основной причиной данного увеличения

является спрос на хлебобулочные изделия в условиях сокращения денежных доходов населения.

Объёмы реализации продовольственных товаров в компании колебались. Так, составляя на начало периода 18,4 млн. руб., в 2016 году они сократились до 15,5 млн. руб. или на 16,1 %. (снижение в абсолютных значениях на 2958 тыс. руб.). В 2017 году, ввиду некоторого улучшения состояния макроэкономики, наблюдается коррекция объёмов продаж в сторону увеличения, в результате чего объём доходов от данной реализации составил 19442 тыс. руб., увеличившись в периоде на 3973 тыс. руб. или на 25,7 %.

Объём реализации непродовольственных товаров в торговых точках ИП Хачатурян К.Р. имели смешанную динамику. Следует отметить, что данная реализация не является для компании основной, в результате чего она лишь дополняет продовольственный ассортимент. Если на начало периода объёмы продаж составляли 4741 тыс. руб., то по итогам 2016 года он вырос до 5486 тыс. руб., или на 15,7 % (рост на 745 тыс. руб.), основной причиной чего являлось сокращение продаж на местном рынке других продавцов, ввиду общего снижения уровня платёжеспособности населения. В 2017 году, ввиду некоторой стабилизации положения в экономике страны и выходе на местный рынок новых конкурентов объёмы доходов ИП Хачатурян сократились на 430 тыс. руб. или на 7,8 %.

Проведём анализ структуры доходов по видам реализуемых товаров в компании (таблица 8).

Таблица 8 – Структура доходов ИП Хачатурян К.Р. по видам реализуемых товаров в 2015-2017 гг.

Показатель	Доля показателя по годам, %			Абсолютные изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
Всего, в т.ч.	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
– продукция пекарни	20,21	22,67	21,58	2,46	-1,09
– продовольственные товары	63,46	57,09	62,24	-6,38	5,15
– непродовольственные товары	16,33	20,25	16,19	3,92	-4,06

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что доля продукции пекарни в доходах предприятия имела тенденцию к постепенному увеличению доли. Если в начале периода она составляла 20,21 %, то на конец – уже 21,58 %. При этом, в 2016 году, ввиду высокого уровня спроса на такую продукцию её доля достигала 22,67 %. Несмотря на высокий уровень значимости, продукция пекарни формирует только чуть больше, чем 1/5 всего объёма доходов ИП Хачатурян К.Р. Существенно большую долю формирует реализация продовольственных товаров, закупаемых компанией на стороне. Её доля является в бизнесе компании определяющей, так как во всём периоде исследования она превышает 50 %. При этом, для неё характерно колебание уровня. Если в 2015 и 2017 годах она составляла 62-63 %, то по итогам 2016 года – только 57,09 %, причиной чего является более высокий уровень цен на покупные товары, по сравнению с товарами собственного производства из пекарни ИП Хачатурян К.Р.

Доля непродовольственных товаров демонстрировала смешанную динамику. Если в 2016 году доля данных товаров в доходах была максимальной, составляя более 20 %, то в 2015 и 2017 годах её значение было около 16 %, что свидетельствует о том, что такие товары лишь дополняют ассортимент в компании, поддерживая продажи основных товаров – продовольственных, собственных и покупных.

Проведём анализ удельных показателей формирования доходов в ИП Хачатурян К.Р. Для этого, вначале рассмотрим вначале формирование доходов в расчёте на торговую площадь (таблица 9).

Таблица 9 – Удельные показатели формирования доходов относительно торговой площади в ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб., в т.ч.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
– пекарня	5869	6143	6740	274	597	4,7	9,7

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6	7	8
– магазин 1	16145	14556	15897	-1589	1341	-9,8	9,2
– магазин 2	7023	6399	8601	-624	2202	-8,9	34,4
Торговая площадь, кв.м.	90	90	90	0	0	0,0	0,0
– пекарня	27	27	27	0	0	0,0	0,0
– магазин 1	35	35	35	0	0	0,0	0,0
– магазин 2	28	28	28	0	0	0,0	0,0
Отдача торговой площади, тыс. руб./кв.м.	322,6	301,1	347,1	-21,5	46,0	-6,7	15,3
– пекарня	217,4	227,5	249,6	10,1	22,1	4,7	9,7
– магазин 1	461,3	415,9	454,2	-45,4	38,3	-9,8	9,2
– магазин 2	250,8	228,5	307,2	-22,3	78,6	-8,9	34,4
Отдача торговой площади с учётом уровня инфляции, тыс. руб./кв.м.	322,6	285,7	321,3	-36,9	35,6	-11,5	12,5
– пекарня	217,4	215,9	231,1	-1,5	15,2	-0,7	7,0
– магазин 1	461,3	394,6	420,4	-66,7	25,8	-14,5	6,5
– магазин 2	250,8	216,8	284,3	-34,0	67,5	-13,5	31,1

Проведённый анализ позволяет сделать вывод о том, что если в пекарне ИП Хачатурян К.Р. наблюдался хотя и достаточно небольшой рост объёмов выручки (доходов), то в магазинах предприятия в 2016 году фиксировалось существенное снижение объёмов реализации, составившее по 1 магазину 9,8 %, а по 2-му – 8,9 %. Улучшение состояния экономики страны привело к тому, что в 2017 году объёмы реализации увеличились – на 9,2 % и 34,4 % соответственно, в результате чего по 1-му магазину выручка практически вернулась на уровень, зафиксированный до кризиса, а во 2 превысила его более чем на 1,5 млн. руб.

Следует отметить, что размер торговой площади во всех торговых точках компании был стабильным, а её общий размер составил 90 кв.м. во всём периоде исследования.

Уровень отдачи торговой площади в ИП Хачатурян К.Р. в текущих ценах изменялся разнонаправленно. Если в начале анализируемого периода данный показатель в целом по предприятию составлял 322,6 тыс. руб./кв.м., то в 2016 году фиксируется его снижение на 6,7 % или на 21,5 тыс. руб./кв.м., после чего, в следующем, 2017 году он увеличился до 347,1 тыс. руб./кв.м., что возможно

считать результатом активизации экономических процессов в стране. Уровень отдачи торговой площади в виде доходов в компании постоянно увеличивался. Если в 2015 году она составляла 217,4 тыс. руб./кв.м., то в последующие годы рост составил 4,7 % и 9,7 %, в результате чего на конец периода данный показатель составлял уже 249,6 тыс. руб./кв.м. Данный факт указывает на то, что доходы от деятельности пекарни в значительной степени управляемы и слабо зависят от внешних факторов. По магазинам ситуация существенно отличается. Так, в 2016 году по ним фиксируется снижение уровня отдачи на 9,8 % и 8,9 % соответственно, так как магазины не являются производственными подразделениями, а их задача состоит в том, чтобы за счёт регулирования уровня наценки принести предпринимателю максимальный объём прибыли. В 2017 году ситуация улучшилась, в результате чего фиксируется рост отдачи на 9,2 % и 34,4 %. При этом, уровень отдачи у магазинов выше, нежели чем у пекарни, что обуславливается более простым технологическим процессом в них.

Рассматривая уровень отдачи торговых площадей доходами с учётом инфляции в компании, возможно, сделать вывод о том, что для пекарни в 2015-2016 гг. уровень отдачи был практически постоянным, зафиксировав снижение только на 0,7 % – с 217,4 до 215,9 тыс. руб./кв.м. В отличие от неё, отдача магазинов существенно упала – на 14,5 % и 13,5 % соответственно, что указывает на прямое влияние кризисных явлений на торговлю. В 2017 году, ввиду восстановления экономики фиксировалось увеличение уровня отдачи на 6,5 % и 31,1 % соответственно. При этом, уровень показателей отдачи по магазинам с учётом инфляции был также больше, нежели чем по пекарне. Наибольший разрыв наблюдается в 1 магазине – 420,4 тыс. руб./кв.м. против 231,1 тыс. руб./кв.м. для пекарни.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в текущих условиях сочетание магазинов и пекарни в ИП Хачатурян К.Р. является оправданным, так как за счёт подобной диверсификации компания имеет возможность сглаживания неравномерности поступления доходов.

Рассмотрим отдачу доходами относительно персонала, что представлено в таблице 10.

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что показатель выручки на одного работника как характеризующий производительность труда, на предприятии в 2015-2016 гг. был на одном уровне – 1,3-1,4 млн. руб./чел., а по итогам 2017 года фиксируется его рост до 1735 тыс. руб./чел., что указывает на повышение возможностей предприятия по получению доходов, исходя из имеющегося штата сотрудников. Главной причиной данной динамики показателя в этот год было сокращение на 10 % или на 2 человека численности персонала ИП Хачатурян К.Р., в результате чего абсолютное увеличение показателя после снижения на 2 % по итогам 2016 года, сменилось увеличением его же на 28,1 % по итогам 2017 года.

Таблица 10 – Отдача доходами относительно персонала в ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, тыс. руб.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
Среднегодовая численность персонала, чел.	21	20	18	-1	-2	-4,8	-10,0
Выручка на одного работника, тыс. руб.	1383	1355	1735	-28	381	-2,0	28,1
Размер заработной платы, уплаченной работникам, тыс. руб.	2176	2132	1974	-44	-158	-2,0	-7,4
Размер прочих выплат работникам, тыс. руб.	667	705	712	38	7	5,7	1,0
Всего выплат работникам, тыс. руб.	2843	2837	2686	-6	-151	-0,2	-5,3
Отдача на заработную плату, ед.	13,34	12,71	15,82	-0,63	3,11	-4,8	24,5
Отдача на выплаты работникам, ед.	10,21	9,55	11,63	-0,66	2,08	-6,5	21,8

Следствием сокращения численности работников предприятия в периоде наблюдалось некоторое сокращение объёмов размера заработной платы, уплаченной работникам. Так, составляя в 2015 году 2176 тыс. руб., по итогам 2016 года показатель сократился на 44 тыс. руб. или на 2 %, а в 2017 году он составил 1974 тыс. руб. или на 7,4 % меньше, чем за год до этого. В то же время, начисления на заработную плату в ИП Хачатурян К.Р. увеличились с 667 до 712 тыс. руб. В результате этого, объёмы выплат в компании сотрудникам сократились с 2843 до 2686 тыс. руб., причём максимальное сокращение фиксировалось в 2017 году – на 5,3 % против сокращения на 0,2 % за год до этого.

Уровень отдачи доходами на заработную плату в ИП Хачатурян К.Р. имел разнонаправленную динамику. Если в 2015-2016 гг. он не испытывал существенных изменений, находясь в пределах от 12,71 до 13,34 ед., то по итогам 2017 года фиксируется рост до 15,82 ед. или на 24,5 %, факторами чего являются, с одной стороны, рост выручки, а также существенное сокращение численности персонала предприятия.

Уровень отдачи в расчёте на выплаты работникам имел схожую динамику. Однако, по итогам 2016 года снижение уровня было более значительным – на 6,5 % против 4,8 % по выплатам на заработную плату, в результате чего данный показатель сократился с 10,21 ед. в 2015 году до 9,55 ед. по итогам 2016 года. В 2017 году, ввиду упомянутых факторов роста выручки и снижения численности персонала наблюдается рост показателя на 21,8 % – до 11,63 ед., что возможно рассматривать как положительный фактор деятельности предприятия.

Проведём анализ нагрузки доходов налоговыми расходами в ИП Хачатурян К.Р., что представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Нагрузка доходов налоговыми расходами в ИП Хачатурян К.Р. в 2015-2017 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, тыс. руб.	29037	27098	31238	-1939	4140	-6,7	15,3
Сумма платежей по ЕНВД, тыс. руб.	235,9	235,9	235,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Сумма платежей по УСН, тыс. руб.	44,8	43,8	44,6	-1,0	0,8	-2,2	1,8
Сумма налогов по заработной плате, тыс. руб.	203,0	184,9	187,7	-18,1	2,8	-8,9	1,5
Итого налоговых платежей, тыс.руб.	247,8	228,7	232,3	-19,1	3,6	-7,7	1,6
Платежей во внебюджетные фонды, тыс. руб.	667,0	704,7	712,7	37,7	8,0	5,7	1,1
Всего платежей, тыс. руб.	914,8	933,4	945,0	18,6	11,6	2,0	1,2
Нагрузка доходов налоговыми платежами, %	0,85	0,84	0,74	-0,01	-0,10	-1,1	-11,9
Нагрузка доходов платежами во внебюджетные фонды, %	2,30	2,60	2,28	0,30	-0,32	13,2	-12,3
Нагрузка доходов обязательными платежами, %	3,15	3,44	3,03	0,29	-0,42	9,3	-12,2

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что в сумма платежей в по ЕНВД в ИП Хачатурян К.Р. была постоянной, составляя 235,9 тыс. руб. Основной причиной постоянства данного показателя является постоянство размеров торговых площадей предприятия, а также постоянство налоговых ставок. Также, предельно слабо изменялся размер платежей по УСН на предприятии – от 43,8 до 44,8 тыс. руб., основной причиной чего является небольшой объём её прибыли, так как объектом налогообложения у предприятия в рамках данного налогового режима выбраны доходы за минусом расходов. Обложение оставшейся суммы производится по ставке 15 %.

В целом совокупная сумма данных налоговых платежей несколько снизилась в периоде, что свидетельствует о том, что в условиях макроэкономического кризиса в экономике государство уменьшает размеры

прямых изъятий. Так, если в 2015 году объёмы данных платежей составляли 247,8 тыс. руб., то в 2017 году – уже 232,3 тыс. руб. или на 15 тыс. руб. меньше.

Объёмы платежей во внебюджетные фонды у предприятия увеличивались, что обуславливается политикой государства на защиту социальных прав работников. В результате этого, если на начало периода объёмы платежей во внебюджетные фонды составляли 667 тыс. руб., то на конец периода – уже 712,7 тыс. руб., по годам рост составил 5,7 % и 1,1 % соответственно.

В целом по всем видам платежей, прямо или косвенно связанным с налогами, наблюдается постепенное увеличение их размеров. Так, составляя на начало периода 914,8 тыс. руб., в 2016 году они увеличились до 933,4 тыс. руб. или на 2 %, а в 2017 году – ещё на 1,2 % до 945 тыс. руб.

Рассматривая уровень нагрузки доходов налоговыми платежами, возможно, сделать вывод об их низком значении. При этом, наблюдается постепенное снижение показателя. Если в 2015 году он составлял 0,85 %, то в дальнейшем фиксируется его снижение, вначале до 0,84 % в 2016 году и до 0,74 % по итогам 2017 года. Уровень нагрузки доходов платежами во внебюджетные фонды существенно больше. При этом, значение данного показателя в ИП Хачатурян К.Р. колебалось от 2,28 % по итогам 2017 года до 2,60 % по итогам 2016 года, что говорит о приоритете мер социальной защиты работников над налоговыми потребностями государства.

В целом, уровень нагрузки доходов обязательными платежами в ИП Хачатурян К.Р. во всём периоде исследования оставался больше 3 %. Однако, заметны колебания данного показателя. Если в начале анализируемого периода данный показатель составлял 3,15 %, то в 2016 году фиксируется его максимальное значение в размере 3,44 % или на 0,29 % больше. В 2017 году, напротив, фиксируется существенное снижение показателя – на 0,42 % или до 3,03 %. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что уровень налоговой нагрузки доходов в ИП Хачатурян К.Р. невелик, и составляет в текущих условиях 3-3,5 %, что создаёт стимулы для расширения бизнеса данным

предприятием.

По итогам проведённого в главе 2 исследования сделаем следующие выводы:

1) ИП Хачатурян К.Р. является предприятием, основные направления деятельности которого – производство хлеба и хлебо-булочных изделий, а также торговля продовольственными и непродовольственными товарами. Для предприятия характерен умеренный рост показателей, небольшие размеры хозяйственной деятельности. При этом, наблюдается рост уровня рентабельности продаж, а также выручки на одного сотрудника, что говорит о повышении его эффективности;

2) управление доходами в компании ведётся её руководителем – Хачатурян К.Р. При этом, отдельно ведётся управление доходами, поступающими по розничным и по оптовым продажам. Фиксация розничных продаж ведётся с помощью онлайн-касс, для учёта потоков доходов, поступающих от оптовых продаж нанят бухгалтер по расходам. Полученные доходы частично капитализируются, другая часть доходов направляется на вложения в материальные ценности. Кроме того, часть доходов инвестируется в расширение взаимодействия с контрагентами для увеличения объёмов оптовых продаж;

3) проведённый анализ эффективности формирования доходов показал, что магазины предприятия более эффективны в формировании доходов, нежели чем пекарня. Однако, если для последней характерно постепенное наращивание объёмов формирования доходов, то формирование доходов магазинами крайне зависимо от условий внешней среды. В результате этого, имеющаяся у ИП Хачатурян К.Р. сеть из 2-х магазинов и пекарни, в которой наряду с розничной, также используется и оптовая реализация, позволяет диверсифицировать поступление доходов, снизив их колебания под влиянием макроэкономической конъюнктуры. Основным источником финансовых ресурсов в компании выступает кредиторская задолженность, а основными направлениями её использования – запасы (60 %) и финансовые активы (35 % и более);

4) ввиду оптимизации численности персонала также наблюдается рост уровня отдачи от персонала, как от его количества, так и относительно затрат на него. Уровень нагрузки доходов налогами в компании низкий, и составляет от 3 % до 3,5 %. В целом, ИП Хачатурян К.Р. характеризуется ростом эффективности формирования доходов.

3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ В ИП ХАЧАТУРЯН К.Р.

3.1 Проблемы управления доходами ИП Хачатурян К.Р.

По итогам проведённого исследования управления доходами в ИП Хачатурян К.Р. возможно выделить следующие недостатки данной деятельности:

1) Отсутствует управление свободным остатком денежных средств на предприятии как источника доходов.

Данный недостаток состоит в том, что, несмотря на то, что значительный объём оборота компании приходится на оборот наличных денежных средств, у неё отсутствует политика по их управлению, что снижает его возможности по получению доходов от этого. В настоящее время реализация товаров осуществляется через розничную торговую сеть компании, состоящую из магазинов, что требует установления правил управления финансовыми ресурсами. Однако, каких-либо инструментов для управления денежным потоком, формирующим доходы ИП Хачатурян К.Р. не использует.

Необходимо учитывать тот факт, что особенностью денежного оборота на большинстве предприятий, торгующих товарами повседневного спроса, является то, что для этого используются либо кассовые аппараты, либо банковские терминалы. С помощью и тех и других, возможно, получить развёрнутую статистику по обороту денежных средств, проходящих через кассу предприятия.

Особенностью управления денежными потоками с позиции увеличения объёмов доходов является то, что данные доходы являются результатом оптимизации порядка использования уже имеющихся ресурсов, и не требуют дополнительного объёма их привлечения. Однако, ввиду того, что подобная практика доступна всем предприятиям, уровень отдачи (рентабельности) подобных мероприятий относительно низкий, так как предполагает размещение денежных средств на банковский депозит. В результате этого, если от основной

деятельности уровень рентабельности может достигать 30 % и более, то уровень рентабельности подобных операций, как правило, определяется уровнем процентных ставок в экономике, что делает его существенно менее популярным, нежели чем совершенствование производственного процесса.

Несмотря на это, отсутствие системы управления свободным денежным потоком отрицательно влияет на деятельность предприятия ещё и потому, что приводит к снижению уровня контроля за ним, следствием чего является уменьшение возможностей по влиянию на него. Так, в случаях, когда необходимо оперативное получение финансовых ресурсов, система управления свободным денежным потоком имеет возможность его обеспечить, мобилизовав для этого свои возможности. Применение для этого других систем, прежде всего, связанных с реализацией продукции или товаров существенно менее эффективно, так как предполагает проведение операций по превращению товарных запасов в деньги, что требует определённого времени.

Следует также отметить, что наличие возможностей по управлению свободным денежным потоком важно и в тех ситуациях, когда требуется проведение разовых операций, которые возникают неожиданно, и для них необходимо принятие быстрых решений. В этих условиях мобилизация денежных средств является единственной возможностью решения таких проблем. Типичным случаем здесь является наложение на предприятие штрафных санкций, либо существенное изменение законодательного регулирования той или иной деятельности, приводящее к необходимости дополнительного финансового обеспечения, увеличение уровня процентных ставок в экономике, приводящее к росту стоимости кредита и прочие.

Исходя из этого, можно говорить о необходимости процедур, посредством которых ИП Хачатурян К.Р. будет иметь возможности по управлению свободными денежными средствами, с целью получения дополнительных доходов.

2) Отсутствует выработанная политика в отношении привлечения финансовых ресурсов для финансирования оборота и получения доходов.

Особенностью финансирования деятельности ИП Хачатурян К.Р. в настоящее время является то, что основным источником ресурсов для предприятия является кредиторская задолженность. Данный источник формирования ресурсов характеризуется тем, что его возникновение обуславливается наличием отношений с поставщиками тех или иных материальных ценностей, которые реализует ИП Хачатурян К.Р.

Полученные материальные ресурсы, отражаемые в виде кредиторской задолженности, реализуются ИП Хачатурян К.Р. на рынке, в результате чего предприятие получает возможность рассчитаться со своими кредиторами. В результате этого часть полученных от реализации сумм перечисляется для погашения задолженности поставщику, а оставшаяся часть, являясь прибылью компании, остаётся в её распоряжении.

Для кредиторской задолженности характерен короткий срок её возврата. В большинстве случаев она предоставляется на период до 3 месяцев, так как данный срок является максимальным в пределах сделок коммерческого кредита. В результате такой ситуации ИП Хачатурян К.Р. в течение достаточно короткого периода осуществлять перекредитование сумм, которые изымаются из его оборота для того, чтобы отдать их кредиторам, ввиду очень короткого периода возврата.

Достоинством коммерческого кредита для получателя данных средств является его фактическая бесплатность в большинстве случаев, так как доход кредитора уже заложен в цене. Однако, как показано выше, короткий период гашения данных финансовых источников не всегда оптимален.

Одним из возможных способов оптимизации источников финансовых ресурсов является замещение кредиторской задолженности заёмными ресурсами. При этом, необходимо помнить, что в отличие от кредиторской задолженности такие ресурсы всегда платны, однако, для них характерен существенно больший срок погашения. Так, практика банковского кредитования в настоящее время показывает, что в большинстве случаев банки склонны выдавать кредиты на срок до 3 лет, нежели чем более короткие, так

как в таком случае существенно увеличивается объём процентов, уплачиваемых заёмщиком банку, а также снижаются риски возврата кредита, так как существенно снижается сумма платежа по основному долгу, что снижает изъятие оборотных активов у предприятия-заёмщика.

Однако, в настоящее время отсутствует закреплённая политика в привлечении финансовых ресурсов у банков в значимых объёмах, следствием чего является преимущественное кредитование ИП Хачатурян К.Р. коммерческими кредиторами.

3) Значительный объём иммобилизации активов в запасах, снижающий возможности предприятия по обороту и получению доходов.

Наряду со значительным объёмом кредиторской задолженности, компания также характеризуется значительным объёмом запасов, сумма которых по итогам анализируемого периода составляет около 50 млн. руб. или около 60 % всего объёма активов. Причиной данного состава финансовых средств является проводимая ИП Хачатурян К.Р. политика использования преимущественно, коммерческого кредитования. Получая от коммерческих кредиторов товары для реализации, компания реализует их на рынке, и уплачивает кредиторам необходимые средства.

Следует отметить, что подобный подход имеет недостатком невозможность контроля со стороны компании того, насколько наценён товар относительно ситуации, при которой ИП Хачатурян К.Р. покупает товар за наличные денежные средства.

Следует отметить, уровень коммерческого кредита не может быть меньше, нежели чем уровень кредита коммерческого банка. При этом, необходимо учитывать тот факт, что крупные фирмы-поставщики, как правило, получают кредиты от банков для финансирования продаж, после чего, сами начинают предоставлять подобные кредиты в форме коммерческих кредитов. Соответственно, получаем ситуацию, при которой ИП Хачатурян К.Р. платит цену за товар выше, чем он бы стоил без использования коммерческого кредита, при том, что у него имеются возможности для покупки по более

низкой цене. Однако, ввиду большего удобства и быстроты заключения сделки компания предпочитает второй вариант, следствием чего является снижение её объёмов доходов.

4) Отсутствует система выявления оптимальной цены с позиций увеличения доходов предприятия.

Особенностью деятельности ИП Хачатурян К.Р. является то, что в процессе своей деятельности компания устанавливает цены на свою продукцию, а также на товары, реализуемые в магазинах, на уровне, который считается ею оптимальным. При этом, системный подход к установлению цены на товары и собственную продукцию отсутствует, следствием чего является не только сокращение доходов, но также и уменьшение объёмов прибыли. Последний показатель, как известно, является ключевым в деятельности любой коммерческой организации, что требует его максимизации.

Подобный недостаток обуславливается тем, что существует конкурентный аспект в установлении цены, который состоит в том, что цена на товар должна устанавливаться, исходя, в том числе, из текущей конкурентной ситуации. Так, установление цены ниже, нежели чем у конкурентов, безусловно, приведёт к увеличению спроса на товар и отток покупателей от конкурента. Напротив, повышение цены приведёт к обратным последствиям.

Следует также учитывать и тот факт, что продажа является комплексной процедурой, в рамках которой покупатель получает, как правило, не один товар, а их комплекс. В результате этого, с позиций конкурентоспособности требуется такая ценовая политика, которая бы не только гарантировала максимизацию доходов, а посредством их, и прибыли, но также приводила и к увеличению общего объёма продаж, повышению общего уровня привлекательности торговой точки. При этом, необходимо помнить о том, что не всегда максимум доходов и прибыли является оптимальным, а только в тех случаях, когда он обеспечивается за счёт сохранения ассортимента, так как отсутствие даже второстепенных позиций в продаже той или иной торговой точки может привести к потере клиента.

3.2 Мероприятия по совершенствованию управления доходами ИП Хачатурян К.Р.

С целью повышения объёмов доходов и повышения эффективности деятельности ИП Хачатурян К.Р. предлагается следующая система мероприятий:

1) Продажа за бонусы «Спасибо» на праздники.

Данное мероприятие состоит в том, чтобы:

– предложить клиентам компании реализацию товаров за бонусы Сбербанка «Спасибо»;

– установить собственный курс конверсии бонусов в денежные средства.

Данное мероприятие может быть реализовано в праздничные дни, когда у предприятия имеется значительный поток клиентов.

Особенностью бонусов «Спасибо» от Сбербанка России является то, что с их помощью, возможно, оплатить те или иные товары или услуги. При этом, по данным газеты «Ведомости», объём резервов Сбербанка России на данные бонусы в 2018 году составил 22 млрд. руб., увеличившись за год в 1,7 раза.²²

Однако, особенностью данных бонусов является то, что их использование держателями карт затруднено, так как:

– для получения товаров с использованием данных бонусов необходимо вначале их накопление;

– не все торговые точки их принимают;

– не на все товары распространяется возможность покупки с использованием данных бонусов.

Обычная практика использования бонусов в настоящее время состоит в том, что с их помощью, возможно, оплатить до 50 % стоимости товаров. При этом, в отдельные моменты возможно использовать до 99 % от стоимости покупки за счёт бонусов.

Применительно к ИП Хачатурян К.Р. с помощью бонусов «Спасибо» от

²² Ведомости. Сколько Сбербанк тратит на бонусы «Спасибо» [Электр. источник]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/03/15/753558-sberbank-spasibo>. – 01.06.2019.

Сбербанка возможна реализация нескольких схем реализации товаров (таблица 12).

Таблица 12 – Схемы реализации товаров в торговых точках ИП Хачатурян К.Р. с использованием бонусов «Спасибо» от Сбербанка

Доля стоимости товаров, оплачиваемая с использованием бонусов	Коэффициент пересчёта стоимости бонусов в рубли
До 50 % включительно	1,00
50-60 %	0,98
60-70 %	0,96
70-80 %	0,94
80-90 %	0,92
100 %	0,90

Предлагается, при расчёте стоимости товара учитывать тот факт, что возможна оплата его полностью, однако, в этом случае цена на него возрастёт на 10 %. Основной причиной данного обстоятельства является то, что подобных условий приобретения не предлагает ни один магазин в зоне действия ИП Хачатурян К.Р. Также, следует отметить тот факт, что особенностью оплаты с использованием банковских терминалов ПАО Сбербанк является взимание им комиссии с торговой точки, которая составляет от 2 % до 5 %, в результате чего часть платежа, который предприятие сэкономит на разнице курса, будет передана Сбербанку в качестве платы за обслуживание пластиковых карт.

Выгода ИП Хачатурян К.Р. при реализации данного мероприятия будет разбиваться на два направления:

- собственно доходы от продажи товара;
- доходы от применения коэффициента пересчёта бонусов в рубли.

С практической точки зрения, возможен вариант, при котором в схеме пересчёта остаются две позиции:

- при оплате 50 %;
- при оплате 100 %.

Это позволит существенно упростить процесс расчёта стоимости товара,

сделает его более понятным для покупателей.

В качестве основных достоинств данного предприятия можно указать следующие:

- оно будет стимулировать продажи, так как большинство граждан не соотносят бонусы с деньгами, скорее, с условными единицами;
- предприятие получит дополнительный доход, в случае, если покупка будет совершена полностью за счёт бонусов в размере 10 % дополнительно, а в случае, если за 50 % стоимости, то у клиента останутся ещё бонусные баллы для того, чтобы дополнительно купить товары у ИП Хачатурян К.Р.

В качестве возможных недостатков данного мероприятия можно указать следующие:

- стимулирование спроса будет нацелено, преимущественно, на граждан, у которых есть карты Сбербанка, владельцы карт других банков не смогут участвовать в подобных акциях;
- суммы на бонусных счетах относительно невелики, в результате чего суммы бонусных средств, которые получит ИП Хачатурян К.Р. также будут невелики.

2) Лимитирование остатка денежных средств и направление его избытка в депозит банка.

Данное мероприятие предполагает, что с целью оптимизации использования ресурсов и повышения отдачи от имеющихся денежных средств предприятием будет реализована следующая схема (рисунок 10).

В рамках данного мероприятия предлагается установление лимита на нахождение остатка на расчётном счёте, используемого как бездоходный актив. Соответственно, сумма превышения лимита должна направляться банком на краткосрочный депозит, открытый в обслуживающем банке.

В том случае, если сумма текущих объёмов остатков денежных средств в компании будет превышать сумму лимита, установленного для предприятия, сверхлимитные суммы будут направляться на депозитные счёт. В том случае, если предприятие будет нуждаться в дополнительных объёмах денежных

средств, которые оно не сможет получить никаким другим образом, возможно списание средств с депозитного счёта. Однако, предполагается, что такое списание будет достаточно редким, а нахождение средств на депозитном счёте будет достаточно длительным.

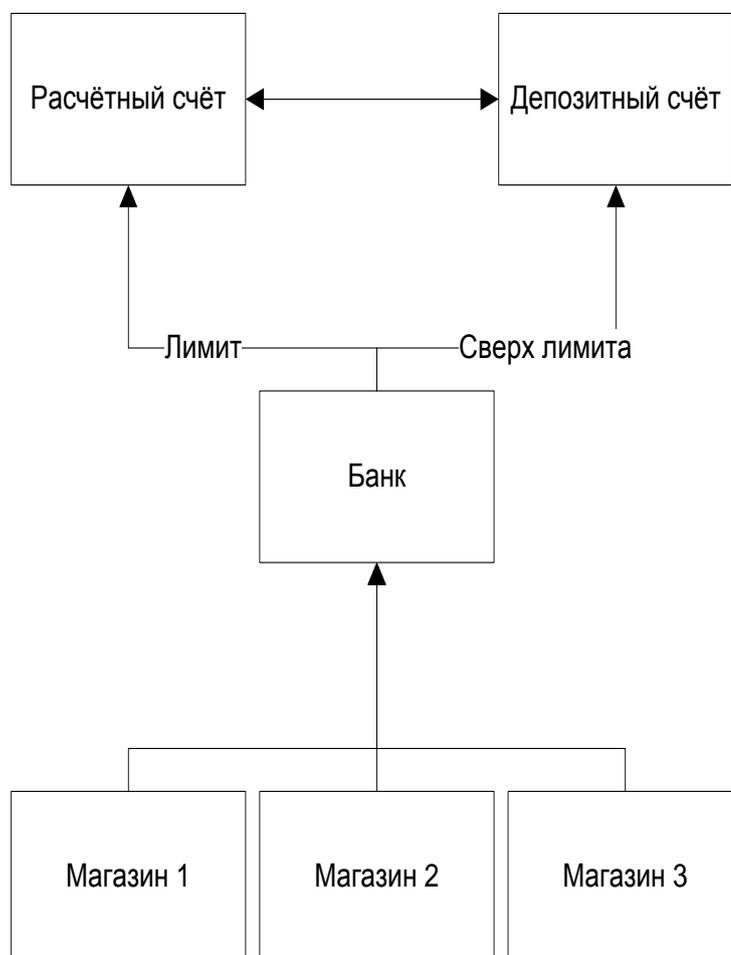


Рисунок 10 – Схема лимитирования остатка денежных средств ИП Хачатурян К.Р. и их использования для повышения объёма доходов

В качестве достоинств данного мероприятия будут выступать следующие:

- возможно, получение дополнительных доходов за счёт размещения временно свободных средств;
- средства на депозитном счёте могут рассматриваться как дополнительный источник ликвидности.

В то же время, возможно указать и на недостатки предложенного

мероприятия:

– сумма средств, которая находится на депозитном счёте, должна находиться там не менее 1 месяца для того, чтобы получить процентные доходы. При этом, потребность в данных денежных средствах может возникнуть и в середине данного срока, что приведёт к необходимости разрыва договора и потери накопленных процентов;

– уровень ставки по депозитным счетам на сегодняшний день составляет 5-6 % годовых для наиболее устойчивых банков, и 6-7 % годовых, для банков второго эшелона банковской системы РФ, в результате чего возможно прогнозировать относительно небольшие объёмы получаемых процентов по данному мероприятию.

3) Поиск уровня стоимости товаров с учётом максимизации дохода и прибыли.

Суть данного мероприятия состоит в том, чтобы реализовать в ИП Хачатурян К.Р. мероприятие, направленное на определение стоимости конкретных видов товаров, обеспечивающее компании максимальный уровень прибыльности. Следует отметить, что согласно положений экономической теории, в краткосрочном периоде товары, которые не имеют заместителей обладают неэластичным спросом, а товары дополнительного спроса, а также имеющие заместителей (субститутов) – обладают эластичным спросом. Кроме того, в долгосрочной перспективе все товары, за исключением товаров, отказаться от потребления которых нельзя, являются товарами с эластичным спросом.

В состав ИП Хачатурян К.Р. входит пекарня. При этом, хлеб является товаром, потребление которого нельзя прекратить. Соответственно, он обладает неэластичным спросом, что позволяет увеличивать цену на него без уменьшения значимого спроса. При этом, предлагается следующий вариант поиска наиболее выгодной цены, обеспечивающей максимизацию прибыли и доходов (таблица 13).

Таблица 13 – Порядок варьирования ценой на хлебобулочные изделия для определения оптимального уровня цены на них в ИП Хачатурян К.Р.

Неделя	Изменение относительно имеющейся цены на хлеб и хлебобулочные изделия, %
1	– 15
2	– 10
3	– 5
4	0
5	+ 5
6	+ 10
7	+ 15

Следует отметить, что фактором, который будет лимитировать изменение цены на хлеб в данном случае будет фактор наличия поблизости конкурентов, производящих ту же продукцию (хлеб), но по более низкой цене. При этом, исходя из текущей цены в 15-20 руб. на буханку хлеба, общее изменение цены составит 2,3-3 руб. в ту или иную сторону.

По результатам мероприятия ИП Хачатурян К.Р. получит информацию о том, насколько цена на хлеб эластичная для покупателей данной торговой точки, и какая цена является наиболее приемлемой и для клиентов и одновременно с этим – для предприятия.

Достоинства и недостатки данного мероприятия представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Достоинства и недостатки мероприятия по поиску уровня цены хлеба, обеспечивающую максимизацию прибыли и доходов ИП Хачатурян К.Р.

Достоинства	Недостатки
Возможность практического выявления уровня цены на хлеб с учётом требования максимизации прибыли и доходов	Возможность потери части клиентов, для которых цена на хлеб является критичной в покупках
Возможно выявить категории клиентов, для которых цена на хлеб является критичной, а также значимости данной категории клиентов	Возможно замещение спроса на хлеб и хлебобулочные продукты за счёт макарон и подобных продуктов, а также картофеля

По итогам данного мероприятия должно быть принято решение об изменении цены на хлеб в магазинах ИП Хачатурян К.Р. с учётом полученной информации.

4) Замещение кредиторской задолженности долгосрочными кредитами.

Особенностью кредиторской задолженности предприятия как источника финансовых ресурсов является то, что она предполагает небольшой срок до погашения. Как правило, данный срок составляет 3 месяца, однако, применительно к целям анализа финансового состояния исходят из того, что кредиторская задолженность должна быть погашена в момент её образования (рассмотрения), то есть – в настоящий момент. В результате такого рассмотрения, а также имеющихся особенностей кредиторской задолженности можно сделать вывод о том, что при таком подходе она не предполагает сколько-нибудь продолжительного использования полученных в результате привлечения кредиторской задолженности активов, так как требование погашения её в короткие сроки требует передачи их кредитору.

Особенностью текущего состояния ИП Хачатурян К.Р. является то, что на долю кредиторской задолженности приходится 86,47 % всего объёма активов предприятия. При этом, на долю долгосрочных заёмных средств приходится менее 4 % всего объёма источников. Таким образом, предприятие функционирует в условиях, когда в любой момент средства кредиторской задолженности могут быть отозваны кредитором. В том случае, если отзыву будет подвергнута лишь половина всего объёма данных источников, компания лишится всего объёма финансовых вложений, а в случае отзыва полного объёма кредиторской задолженности для удовлетворения таких требований придётся распродать значительный объём запасов.

Особенностью запасов как актива является то, что их реализация связана с риском потери части стоимости, особенно, если данная продажа производится в короткие сроки. В этих условиях ИП Хачатурян К.Р. будет, вынуждено снизив цены, зафиксировать убытки от такой операции, что отрицательно скажется и на финансовом состоянии предприятия, и на его уровне

конкурентоспособности.

С этой целью предлагается реализация мероприятия, при котором часть кредиторской задолженности будет замещена на долгосрочные заёмные средства. Достоинствами такого мероприятия будут:

- возможность прогнозировать оттоки денежных средств;
- существенно более длительный период использования денежных средств, так как кредиторская задолженность погашается в сроки от 1 до 3 месяцев, а долгосрочная – в срок более 1 года;
- повышение уровня ликвидности предприятия в случае отзыва части кредиторской задолженности.

Однако, у данного мероприятия есть также и отрицательная сторона, она состоит в том, что за пользование кредитом будет необходим уплачивать процент банку.

3.3 Прогноз эффективности предложенных мероприятий

Дадим прогноз экономической эффективности предложенных мероприятий:

- 1) Продажа за бонусы «Спасибо» на праздники.

Будем исходить в расчётах из того, что посредством данного мероприятия будут увеличены объёмы продаж в ИП Хачатурян К.Р. По итогам 2017 года сумма выручки в компании составила 31238 тыс. руб. В связи с тем, что продажа за бонусы не рассматривается населением как продажа за деньги, будем исходить из того, что такая продажа будет проводиться в праздничные дни. В качестве таких дней возможно указать наиболее популярные 23 февраля, 8 марта, а также 1 день на Новый год.

Среднедневной объём продаж в ИП Хачатурян К.Р. составляет:

$$ДП = \frac{31238}{365} = 85,6 \text{ тыс. руб.}$$

Необходимо учитывать, что уровень продаж в данные дни существенно выше, нежели чем в обычные дни. В связи с этим, используем коэффициент 2 к размеру среднедневных продаж, в результате чего объём продаж в данные дни

может быть оценён в размере:

$$\text{ОП} = 85,6 \times 2 = 171,6 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из того, что продажа за бонусы Сбербанка не будет рассматриваться как продажа за деньги, фактически являясь таковой, будем исходить из того, что данный объём продаж будет дополнительным. Тогда, исходя из 3-х дней в году, когда подобная продажа будет осуществляться на 50-100 % стоимости, получим, что совокупное увеличение доходов ИП Хачатурян К.Р. при реализации подобного мероприятия составит:

$$\text{ДД}_1 = 3 \times 171,6 = 515 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, дополнительный доход от реализации данного мероприятия составит 515 тыс. руб.

2) Лимитирование остатка денежных средств и направление его избытка в депозит банка.

Анализ представленной финансовой отчётности ИП Хачатурян К.Р. показывает, что в 2016-2017 гг. объём денежных средств предприятия составил 1063 тыс. руб. При этом, среднедневной объём продаж предприятия, как рассчитано выше, составил 171,6 тыс. руб. Даже с учётом возможности ажиотажного спроса на те или иные товары, что приведёт к увеличению объёмов продаж в 5 раз, размер среднедневной выручки ИП Хачатурян К.Р. не превысит значения в размере:

$$171,6 \times 5 = 858 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, налицо излишние объёмы средств, находящихся на расчётном счёте.

Будем исходить из того, что объёмы денежных средств в ИП Хачатурян К.Р. должны покрывать её 3-дневные потребности, так как в этот период будет возможным определить порядок действий, а также предпринять шаги для мобилизации средств. Исходя из этого объёмы средств на счёте в компании должны составить:

$$\text{Лим} = 171,6 \times 3 = 515 \text{ тыс. руб.}$$

Отсюда, сумма денежных средств, которая может быть размещена на

депозит в коммерческом банке, составит:

$$\text{Деп} = 1063 - 515 = 548 \text{ тыс. руб.}$$

Согласно текущих условий банка ВТБ, им предлагается вклад «Неснижаемый остаток», в рамках которого существует возможность заключения договора со сроком поддержания неснижаемого остатка на счёте.²³ Соответственно, в качестве неснижаемой суммы выступает сумма в размере 548 тыс. руб. Будем исходить из того, что срок неснижаемого остатка составит не менее 30 дней. При этом, ежемесячно ИП Хачатурян буде продлять договор депозита. При данных условиях ставка процента составит 5,2 % годовых.

Отсюда, дополнительный доход от размещения депозита «Неснижаемый остаток» в банке ВТБ составит в течение года:

$$\text{ДД}_2 = 548 \times 5,2 \% = 28 \text{ тыс. руб.}$$

3) Поиск уровня стоимости товаров с учётом максимизации дохода и прибыли.

Дадим оценку мероприятия, исходя из того, что одним из наиболее возможных результатов реализации данного мероприятия станет возможность минимального увеличения цены на хлеб и хлебобулочные изделия. При этом, данное увеличение также можно мотивировать, исходя из роста цен на исходные материалы – муку, дрожжи, коммунальные услуги и прочие.

По итогам 2017 года объёмы реализации в пекарне ИП Хачатурян К.Р. составили 6740 тыс. руб. Минимальный предусмотренный данным мероприятием шаг изменения цены составляет 5 %. Будем исходить из того, что максимальный доход предприятия будет, достигнут, исходя из именно такого увеличения уровня цены.

Тогда, объёмы дополнительных доходов предприятия составят:

$$\text{ДД}_3 = 5 \% \times 6740 = 337 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, дополнительный объём получаемых от данного мероприятия доходов составит 337 тыс. руб. При этом, ожидается сохранение

²³ Банк ВТБ. Депозит «Неснижаемый остаток» [Электр. источник]. – URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/depozity/nesnizhaemyj-ostatok/>. – 10.06.2019.

текущего уровня конкурентоспособности ИП Хачатурян К.Р.

4) Замещение кредиторской задолженности долгосрочными кредитами.

В расчётах данного мероприятия будем исходить из того, что востребование кредиторской задолженности будет в течение 12 месяцев. При этом, установим объём кредиторской задолженности, которая имеет проблемы с замещением, в размере 10 % от текущего объёма, что составит:

$$ВКЗ = 72820 \times 10 \% = 7282 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда, ежемесячный объём её востребования составит:

$$ВКЗ = \frac{7282}{12} = 607 \text{ тыс. руб.}$$

На сегодняшний день наибольшую популярность на рынке для индивидуальных предпринимателей имеют кредиты на срок 3 года, что позволяет банку, с одной стороны, длительный период получать проценты с заёмщика, а с другой – позволяет заёмщику пользоваться длительное время денежными средствами. Будем исходить из условий банка ВТБ. Его кредитный продукт «Оборотное кредитование» предполагает минимальную ставку 10,5 % при сроке 36 месяцев (3 года). Данным кредитом требуется залог на всю сумму.

²⁴ В связи с тем, что ИП Хачатурян К.Р. не является заёмщиком с максимально высокими показателями устойчивости, будем исходить из ставки по кредиту в размере 15 % годовых.

В качестве залога может выступать товар в обороте, размер которого составляет около 50 млн. руб., что существенно перекрывает требования банка.

Принимая в качестве срока кредитования 3 года, получим, что ежемесячное гашение суммы кредита составит:

$$ГК = \frac{7282}{36} = 202 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, сумма снижения оттока активов в ИП Хачатурян К.Р. составит:

$$Д\text{ОА} = 607 - 202 = 405 \text{ тыс. руб.}$$

²⁴ Банк ВТБ. Кредит «Оборотное кредитование» [Электр. источник]. – URL: https://www.vtb.ru/malyj-biznes/kredity-i-garantii/kreditnye-programmy/#kreditnaya-programma_1##kp_0##sub_0#. – 10.06.2019.

Оценим сумму платежей по кредиту. Максимальные значения по выплате процентов будут фиксироваться в первые месяцы получения кредита. В годовом исчислении объём процентов составит:

$$Pr = 7282 \times 15 \% = 1092 \text{ тыс. руб.}$$

В месяц объём уплачиваемых процентов будет равен:

$$Pr_m = \frac{1092}{12} = 91 \text{ тыс. руб.}$$

Так как сумма кредита небольшая, возможным вариантом будет аннуитет для гашения кредита. Рассчитаем коэффициент аннуитета, исходя из представленных выше условий:

$$K = \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} = \frac{0,15 \times \left(1 + \frac{0,15}{36}\right)^{36}}{\left(1 + \frac{0,15}{36}\right)^{36} - 1} = 0,029971.$$

Отсюда, сумма ежемесячного платежа составит:

$$СП = 7282 \times 0,029971 = 218 \text{ тыс. руб.}$$

Оценим потенциальные выгоды от подобного мероприятия в виде использования высвобождающихся средств. Так как аннуитет включает в себя проценты в целом за срок пользования кредитом, получим, что объёмы оттока финансовых ресурсов, дополнительно остающиеся в распоряжении ИП Хачатурян К.Р. составят в месяц

$$\Delta OA = 607 - 218 = 389 \text{ тыс. руб.}$$

В годовом исчислении сумма дополнительных ресурсов, оставшихся в распоряжении предприятия, составит:

$$\Delta P = 389 \times 12 = 4668 \text{ тыс. руб.}$$

Определим рентабельность активов ИП Хачатурян К.Р.:

$$PA = \frac{31238}{83031} \times 100\% = 37,62 \%$$

Исходя из сохранения данного уровня рентабельности активов, получим, что дополнительный доход компании составит:

$$ДД_4 = 37,62 \% \times 4668 = 1756 \text{ тыс. руб.}$$

С учётом затрат на обслуживание кредита чистый доход ИП Хачатурян К.Р. составит:

$$\text{ЧД} = \text{ДД}_4 - \text{Пр} = 1756 - 1092 = 664 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, дополнительные доходы компании составят 1756 тыс. руб. при расходах на кредит 1092 тыс. руб., в результате чего уровень прибыли компании увеличится на 664 тыс. руб.

Дадим прогноз отчёта о финансовых результатах ИП Хачатурян К.Р., что представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Прогнозные значения отчёта о финансовых результатах ИП Хачатурян К.Р. по итогам предложенных мероприятий

Показатели	2018 г., тыс. руб.	После реализации, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	31238	33846	2608	8,3
Себестоимость продаж	22731	22731	0	0,0
Прибыль от продаж	8507	11115	2608	30,7
Проценты к получению	0	28	28	–
Проценты к уплате	516	1608	1092	211,6
Прочие доходы	0	0	0	–
Прочие расходы	945	945	0	0,0
Результат от деятельности	7046	8590	1544	21,9

Следует отметить, что ввиду того, что предприятие не уплачивает налога на прибыль, понятие чистой прибыли для него не является корректным, ввиду чего в таблице представлен показатель «Результат от деятельности», являющийся аналогом показателя «Прибыль до налогообложения».

В целом планируется увеличение объёмов выручки на 8,3 % или на 2,6 млн. руб., при этом, объём прибыли от продаж увеличивается на 30,7 %, а результаты от деятельности увеличатся на 21,9 % – с 7,0 до 8,6 млн. руб., что свидетельствует об эффективности предложенных мероприятий.

Прогнозные показатели бухгалтерского баланса ИП Хачатурян К.Р. представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Прогнозные значения баланса ИП Хачатурян К.Р. по итогам предложенных мероприятий

Показатели	2018 г., тыс. руб.	После реализации, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Актив				
Запасы	49543	49543	0	0,0
Ден. средства и денежные эквиваленты	1063	2607	1544	145,2
Финансовые и другие оборотные активы	33605	33605	0	0,0
Баланс	84211	85755	1544	1,8
Пассив				
Капитал и резервы	6966	8510	1544	22,2
Долгосрочные заёмные средства	3300	10582	7282	220,7
Краткосрочные заёмные средства	1125	1125	0	0,0
Кредиторская задолженность	72820	65538	-7282	-10,0
Баланс	84211	85755	1544	1,8

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что за счёт реализации предложенных мероприятий объём денежных средств увеличится в 2,5 раза – с 1063 до 2607 тыс. руб., а в целом объём контролируемых предприятием ресурсов вырастет на 1,8 %. Объём капитала и резервов ИП Хачатурян К.Р. вырастет на 22,2 %, а объём долгосрочных средств – в 3,2 раза, с 3,3 до 10,6 млн. руб. Объём кредиторской задолженности сократится на 10 % или на 7,3 млн. руб. В целом, возможно, сделать вывод о том, что структура баланса стала существенно более сбалансированной.

По итогам мероприятий сформируем следующую таблицу, в которую сведём предложенные мероприятия (таблица 17).

Таблица 17 - Мероприятия

Выявленные недостатки	Мероприятия	Сумма дополнительных доходов, тыс. руб.	Доля, %
1	2	3	4
Отсутствует управление свободным остатком денежных средств на предприятии как источника доходов	Лимитирование остатка денежных средств и направление его избытка в депозит банка	28	1,1
Отсутствует выработанная политика в отношении привлечения финансовых ресурсов для финансирования	Замещение кредиторской задолженности долгосрочными кредитами	1756	66,6

1	2	3	4
обороты и получения доходов			
Значительный объём иммобилизации активов в запасах, снижающий возможности предприятия по обороту и получению доходов	Продажа за бонусы «Спасибо» на праздники	515	19,5
Отсутствует система выявления оптимальной цены с позиций увеличения доходов предприятия	Поиск уровня стоимости товаров с учётом максимизации дохода и прибыли	337	13,8
Итого	–	2636	100,0

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что 2/3 всего объёма дополнительных доходов приходится на мероприятие по замещению кредиторской задолженности долгосрочными кредитами, ещё 19,5 % приходится на мероприятие по продаже за бонусы «Спасибо» в компании, а доля мероприятия по поиску стоимости товаров с использованием варьирования цены – 13,8 %. Мероприятие по лимитированию даёт всего 1,1 % от увеличения объёмов доходов и должно рассматриваться как вспомогательное с позиций роста доходов, однако, с позиций оптимизации структуры баланса данное мероприятие является чрезвычайно важным.

По итогам проведённого в главе 3 исследования направлений совершенствования управления доходами в ИП Хачатурян К.Р. возможно сформулировать такие выводы, как:

1) в качестве выявленных проблем данной деятельности в компании выступают отсутствие управления свободным остатком денежных средств на предприятии как источника доходов, отсутствие выработанной политики в отношении привлечения финансовых ресурсов для финансирования оборота и получения доходов, значительный объём иммобилизации активов в запасах, снижающий возможности предприятия по обороту и получению доходов, а также отсутствие системы выявления оптимальной цены с позиций увеличения доходов предприятия;

2) первым мероприятием предложенного комплекса является

мероприятие по лимитированию остатка денежных средств и направление его избытка в депозит банка. Требуемый лимит определен в размере 515 тыс. руб., превышение данной суммы будет направляться на депозит «Неснижаемый остаток» в ВТБ, что позволит увеличить объемы доходов на 28 тыс. руб., что составляет 1,1 % от всего объема эффекта;

3) вторым мероприятием является мероприятие по замещению кредиторской задолженности долгосрочными кредитами. Его реализация в компании обуславливается, прежде всего, тем, что у ИП Хачатурян К.Р. значительны объемы кредиторской задолженности, в результате чего предприятие подвергается риску неплатёжеспособности при востребовании её значительной части. Проведённые расчёты показали, что совокупное уменьшение объёмов оттоков составит около 4,7 млн. руб., дополнительный объём доходов по данным средствам составит 1756 тыс. руб., а расходов на проценты – 1092 тыс. руб., в результате чего объём увеличения финансового результата ИП Хачатурян К.Р. составит 664 тыс. руб.;

4) третьим мероприятием комплекса является продажа товаров полностью или частично за бонусы «Спасибо» на праздники. Оно обуславливается тем, что данные бонусы большинством населения не рассматриваются в качестве денег, в результате чего их использование существенно более лёгкое, нежели чем денег. По результатам расчётов показано, что увеличение объёмов доходов предприятия составит 515 тыс. руб., что составляет 19,5 % от общего увеличения объёмов доходов фирмы;

5) последним мероприятием комплекса выступает поиск уровня стоимости товаров с учётом максимизации дохода и прибыли. Его реализация нацелена на пекарню компании, и состоит в поиске наиболее выгодной для предприятия цены на хлеб и хлебобулочные изделия. Предлагаемый для этого механизм нацелен на то, чтобы выявить цену, которая максимизирует прибыль, в результате чего предлагается еженежельное повышение цены на 5 %, от уровня – 15 % от текущей цены до уровня +15 % от текущей цены. Результатом данного мероприятия будет потенциальный рост объёмов доходов на 337 тыс.

руб., что составляет 13,8 % от общего роста доходов;

б) проведённое прогнозирование отчётных форм показало, что наибольший рост фиксируется по прибыли от продаж (+ 30,7 %), по процентам к уплате (в 3,1 раза), а результат от деятельности вырастет на 1544 тыс. руб. При этом, объём увеличения денежных средств в активе составит 1544 тыс. руб. (в 2,5 раза), долгосрочных заёмных средств – в 3,2 раза, а кредиторская задолженность сократится на 10 %. Общее увеличение объёмов баланса ИП Хачатурян К.Р. составит 1,8 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доходы представляют собой, с одной стороны, переданные хозяйствующему субъекту активы, посредством которых он возмещает понесённые затраты ресурсов, а с другой – финансовые ресурсы, используемые для погашения обязательств и увеличения имеющихся у предприятия экономических выгод. Особенностью доходов является установление для него нормативного порядка их признания, а также использование их в качестве объекта, участвующего в налоговых правоотношениях.

Управление доходами представляет собой экономическую технику, направленную на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса. Управление доходами базируется на комплексе принципов – полноте отражения, достоверности, самокупаемости, заинтересованности собственников, сопоставимости, обеспечении необходимого уровня финансовой устойчивости и своевременности поступления. Основными факторами управления доходами выступают цена продажи, объёмы реализации, количество израсходованных ресурсов.

Управление доходами может вестись различными способами. Выделяются способы по направленности связи по управлению, по физическим характеристикам, по используемому подходу, а также по организационному оформлению. При этом, ключевой особенностью управления доходами является требование наличия стадии анализа, что позволяет выявить тенденции и определить совокупность методов управления.

Ключевой особенностью финансов ИП при отсутствии формирования им юридического лица, что непосредственно отражается на формировании им доходов, является неотделимость доходов ИП от доходов физического лица, которое он представляет. Формирование доходов осуществляется при реализации ИП продукции, товаров, работ и услуг. При этом, с целью оптимизации налогового бремени, а также транзакционных издержек ИП может

выбирать специальные налоговые режимы – ЕСХН, УСН, ЕНВД или ПСН. Данные режимы предполагают учёт специфики деятельности ИП как предприятия малого бизнеса, уменьшают число налогов за счёт введения единых платежей, уменьшают ставку налога, упрощают определение объекта налога и налоговой базы. Отражение доходов ИП в обязательном порядке ведётся с использованием онлайн-касс, посредством которых фиксируется поступление выручки.

ИП Хачатурян К.Р. является предприятием, основные направления деятельности которого – производство хлеба и хлебобулочных изделий, а также торговля продовольственными и непродовольственными товарами. Для предприятия характерен умеренный рост показателей, небольшие размеры хозяйственной деятельности. При этом, наблюдается рост уровня рентабельности продаж, а также выручки на одного сотрудника, что говорит о повышении его эффективности.

Управление доходами в компании ведётся её руководителем – Хачатурян К.Р. При этом, отдельно ведётся управление доходами, поступающими по розничным и по оптовым продажам. Фиксация розничных продаж ведётся с помощью онлайн-касс, для учёта потоков доходов, поступающих от оптовых продаж нанят бухгалтер по расходам. Полученные доходы частично капитализируются, другая часть доходов направляется на вложения в материальные ценности. Кроме того, часть доходов инвестируется в расширение взаимодействия с контрагентами для увеличения объёмов оптовых продаж.

Проведённый анализ эффективности формирования доходов показал, что магазины предприятия более эффективны в формировании доходов, нежели чем пекарня. Однако, если для последней характерно постепенное наращивание объёмов формирования доходов, то формирование доходов магазинами крайне зависимо от условий внешней среды. В результате этого, имеющаяся у ИП Хачатурян К.Р. сеть из 2 магазинов и пекарни, в которой наряду с розничной, также используется и оптовая реализация, позволяет диверсифицировать

поступление доходов, снизив их колебания под влиянием макроэкономической конъюнктуры. Основным источником финансовых ресурсов в компании выступает кредиторская задолженность, а основными направлениями её использования – запасы (60 %) и финансовые активы (35 % и более). Ввиду оптимизации численности персонала также наблюдается рост уровня отдачи от персонала, как от его количества, так и относительно затрат на него. Уровень нагрузки доходов налогами в компании низкий, и составляет от 3 % до 3,5 %. В целом, ИП Хачатурян К.Р. характеризуется ростом эффективности формирования доходов.

В качестве выявленных проблем данной деятельности в компании выступают отсутствие управления свободным остатком денежных средств на предприятии как источника доходов, отсутствие выработанной политики в отношении привлечения финансовых ресурсов для финансирования оборота и получения доходов, значительный объём иммобилизации активов в запасах, снижающий возможности предприятия по обороту и получению доходов, а также отсутствие системы выявления оптимальной цены с позиций увеличения доходов предприятия.

Первым мероприятием предложенного комплекса является мероприятие по лимитированию остатка денежных средств и направление его избытка в депозит банка. Требуемый лимит определён в размере 515 тыс. руб., превышение данной суммы будет направляться на депозит «Неснижаемый остаток» в ВТБ, что позволит увеличить объёмы доходов на 28 тыс. руб., что составляет 1,1 % от всего объёма эффекта.

Вторым мероприятием является мероприятие по замещению кредиторской задолженности долгосрочными кредитами. Его реализация в компании обуславливается, прежде всего, тем, что у ИП Хачатурян К.Р. значительны объёмы кредиторской задолженности, в результате чего предприятие подвергается риску неплатёжеспособности при востребовании её значительной части. Проведённые расчёты показали, что совокупное уменьшение объёмов оттоков составит около 4,7 млн. руб., дополнительный

объём доходов по данным средствам составит 1756 тыс. руб., а расходов на проценты – 1092 тыс. руб., в результате чего объём увеличения финансового результата ИП Хачатурян К.Р. составит 664 тыс. руб.

Третьим мероприятием комплекса является продажа товаров полностью или частично за бонусы «Спасибо» на праздники. Оно обуславливается тем, что данные бонусы большинством населения не рассматриваются в качестве денег, в результате чего их использование существенно более лёгкое, нежели чем денег. По результатам расчётов показано, что увеличение объёмов доходов предприятия составит 515 тыс. руб., что составляет 19,5 % от общего увеличения объёмов доходов фирмы.

Последним мероприятием комплекса выступает поиск уровня стоимости товаров с учётом максимизации дохода и прибыли. Его реализация нацелена на пекарню компании, и состоит в поиске наиболее выгодной для предприятия цены на хлеб и хлебобулочные изделия. Предлагаемый для этого механизм нацелен на то, чтобы выявить цену, которая максимизирует прибыль, в результате чего предлагается еженедельное повышение цены на 5 %, от уровня – 15 % от текущей цены до уровня + 15 % от текущей цены. Результатом данного мероприятия будет потенциальный рост объёмов доходов на 337 тыс. руб., что составляет 13,8 % от общего роста доходов.

Проведённое прогнозирование отчётных форм показало, что наибольший рост фиксируется по прибыли от продаж (+ 30,7 %), по процентам к уплате (в 3,1 раза), а результат от деятельности вырастет на 1544 тыс. руб. При этом, объём увеличения денежных средств в активе составит 1544 тыс. руб. (в 2,5 раза), долгосрочных заёмных средств – в 3,2 раза, а кредиторская задолженность сократится на 10 %. Общее увеличение объёмов баланса ИП Хачатурян К.Р. составит 1,8 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрютинa, М.С. Экономика предприятия: Учебник / М.С. Абрютинa. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015. – 528 с.
- 2 Адамов, В.Е. Экономика и статистика фирм: Учебник / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина, С.А. Смирнов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 288 с.
- 3 Байков, А. Списываем безнадежную «дебиторку» / А.Байков // Практическая бухгалтерия. 2014. – № 5. – С. 21 - 25.
- 4 Байкина, С.Г. Учет и анализ банкротств / С.Г. Байкина. – М.: Инфра-М, 2013. – 256 с.
- 5 Басовский, Л.Е. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.Л. Басовский, А.М. Лунева. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 222 с.
- 6 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 215 с.
- 7 Блажевич, О.Г. Сущность доходов предприятия и необходимость построения механизма управления ими / О.Г. Блажевич // Экономика и парадигма нового времени. – 2017. – №1. – С. 10-14.
- 8 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2015. – 672 с.
- 9 Богомоллов, А.Н. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.Н. Богомоллов // Современный бухучет, 2014. – № 5. – С. 8 - 13.
- 10 Бойко, Ю.М. Управление нематериальными активами российских медиахолдингов / Ю.М. Бойко // Финансовый менеджмент, 2013. – № 2. – С. 16-20.
- 11 Большаков, С.В. Финансы предприятий: теория и практика / С.В. Большаков. – М.: Книжный мир, 2016. – 617 с.

- 12 Бочаров, В.В. Управление оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров – М.: Финансы и статистика, 2016. – 144 с.
- 13 Бригхэм, Ю. Анализ финансовой отчетности / пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева.. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 960 с.
- 14 Вартамян, А.А. Управление финансовыми ресурсами предприятия / А.А. Вартамян // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 23. – С. 61 – 62.
- 15 Василенко, Ю.М. Анализ подходов к управлению доходами предприятий / Ю.М. Василенко // Вестник Брянского государственного университета. – 2017. – №1. – С. 26-30.
- 16 Васинская, А.В. Налогово-правовой статус индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан / А.В. Васинская // Эпомен. – 2019. – № 24. – С. 85-90.
- 17 Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 416 с.
- 18 Горфинкель, В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.А. Горфинкель, В.А. Швандер. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 718 с.
- 19 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 : принят Гос. думой 24 октября 1994 : по состоянию на 1 янв. 2015 г. – М. : Эксмо, 2015. – 456 с.
- 20 Гридчина, М.В. Финансовый менеджмент / М.В. Гридчина – К.: МАУП, 2014. – 160 с.
- 21 Григоренко, Д.Ю. Резерв по сомнительным долгам: создание и использование / Д.Ю. Григоренко // Российский налоговый курьер. 2016. - № 1 - 2.
- 22 Грузинов, В.П. Экономика предприятия (предпринимательская) / В.П. Грузинов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 795 с.
- 23 Деньги, кредит, банки / Г.Е. Алпатов, Ю.В.Базулин и др.; Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 624 с.
- 24 Денежное обращение и банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Г.В.Толоконцевой. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 298 с.
- 25 Ермолаева, В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной

- деятельности / В.В. Ермолаева. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2015. – 152 с.
- 26 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2014. – 528 с.
- 27 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 332 с.
- 28 Закурдаева, А. И. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия / А.И. Закурдаева, О.С. Дьяконова // Молодой ученый. – 2018. – № 49. – С. 346-350.
- 29 Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учёт / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 98.
- 30 Карелин, В.С. Финансы корпораций: Учебник / В.С. Карелин – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 620 с.
- 31 Кирильчук, Н.А. Система управления доходами предприятия / Н.А. Кирильчук // Science Time. – 2017. – № 3. – С. 237-240.
- 32 Кияшко, В.А. Списание долга / В.А. Кияшко // Право и экономика, 2014. – № 10. – С. 20 - 22.
- 33 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалёв. – М.: ТК Велби, 2015. – 1024 с.
- 34 Костерина, Т.М. Банковское дело / Т.М. Костерина. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2017. – 404 с.
- 35 Кузнецова, Н.В. Финансово хозяйственная деятельность: управление и анализ: Учебное пособие / Н.В. Кузнецова. Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2014. – 476 с.
- 36 Леонтьев, В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки: Уч.пособие / В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. – Спб., Знание, ИВЭСЭП. 2014. –384 с.
- 37 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2016. – 471 с.
- 38 Мардаровская, Ю.В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия / Ю.В. Мардаровская. – М.: ООО «Издательство «Элит»,

2014. – 272 с.

39 Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии / С.А. Мицек. – М.: КНОРУС, 2014. – 248 с.

40 Нехай, Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия / Д.Ю. Нехай // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 6. – С. 93-97.

41 Новоселова, Л.А. О правовой природе средств на банковских счетах / Новоселова Л.А. // Хозяйство и право, 2015. – № 8. – С. 30-32.

42 О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации: положение № 373-П от 12.10.2014 // Вестник Банка России. – № 66. – 30.11.2014. – С. 15-25.

43 Овсийчук, М.Ф. Управление денежными средствами предприятия / М.В. Овсийчук // Аудитор. – 2016. – № 5. – С. 37–42.

44 Перелетова, И.И. Учет кассовых операций / И.И. Перелётова // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2014. - № 49. – С. 6 – 7.

45 Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / К.А. Раицкий. – М.: Информационно - внедренческий центр «Маркетинг», 2012. – 696 с.

46 Рамашенко, И.В. Экономика предприятия / И.В. Рамашенко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 264 с.

47 Родионова, И.Д. Особенности функционирования финансов индивидуальных предпринимателей / И.Д. Родионова // Молодой ученый. – 2017. – № 9. – С. 445-449.

48 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 400 с.

49 Савостьянов, В.А. Международные расчеты: основные формы, правовые особенности, системы для их проведения / В.А. Савостьянов, В.А. Зубенко // Аудит и финансовый анализ, 2014. – № 4. – С.41-44.

50 Саксельцева, Е.Г. Возможности применения зарубежных банковских технологий безналичных расчетов в российской практике / Саксельцева Е.Г. //

Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2014. – № 1. – С.42-49.

51 Сафронова, Н.А. Экономика организации (предприятия): Учебник / Н.А. Сафонова. – М.: Экономистъ, 2015. – 618 с.

52 Смирнов С.С. Сущность и классификация доходов предприятия / С.С. Смирнов // Финансы и страхование: сборник трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов. – Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2017. – 256 с.

53 Тараканов, В.И. О принципах безналичных расчетов. Ретроспектива действующих принципов / В.И. Тараканов // Деньги и кредит. – 2015. – № 1. С.45-52.

54 Титов, В.И. Экономика предприятия / В.И. Титов. – М. : Эксмо, 2017. – 416 с.

55 Шестакова, Е.В. Как провести экспресс-диагностику финансового состояния предприятия / Е.В. Шестакова // Финансовый менеджмент, 2015. – № 4. – С.12-15.

56 Чечевицина, Л.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие / Л.Е. Чечевицына. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 348 с.

57 Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов/ под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 2015. – 398 с.

58 Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. / Под. ред. Е.С. Стояновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2015. – 574 с.

59 Хедервик, К.В. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия / К.В. Хедервик // Финансы и статистика. – 2017. – № 7. – С. 400-404.

60 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 640 с.

61 Шустрова, Н.Ш. Ведение расчетов наличными / Н.Ш. Шустрова // Новое в бухгалтерском учете и отчетности, 2017. – № 2. – С. 9 – 10.

62 Щукина, К. Е. Доходы предприятия и их источники / К.Е. Щукина, М.С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. – № 9. – С. 760-764.

63 Экономика и организация деятельности торгового предприятия / под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА М, 2014. – 384 с.

64 Юрченко, Т.И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика / Т.И. Юрченко// Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 11-1. – С. 166.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Налоговая декларация по налогу



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8
 КПП _____ Стр. 0 0 1

Приложение №1
 к приказу ФНС России
 от 26.02.2016 № ММВ-7-3/99

Форма по КНД 1152017

**Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому
 в связи с применением упрощенной системы налогообложения**

Номер корректировки 0 Налоговый период (код) 3 4 Отчетный год 2 0 1 6

Представляется в налоговый орган (код) 2 8 0 8 по месту нахождения (учета) (код) 1 2 0

Х А Ч А Т У Р Я Н
 К А Р И Н Э
 Р У Б Е Н О В Н А

(налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по ОКВЭД 5 2 - 1 1 -

Форма реорганизации, Инн/КПП реорганизованной
 ликвидация (код) организации

Номер контактного телефона 8 4 1 6 2 3 3 6 2 1 9

На 3 страницах с приложением подтверждающих документов или их копий на _____ листах

**Достоверность и полноту сведений, указанных
 в настоящей декларации, подтверждаю:**

- 1 - налогоплательщик
 2 - представитель налогоплательщика

Х М Е Л Ё В А
 О Л Ь Г А
 Ф Е Д О Р О В Н А
 (фамилия, имя, отчество полностью)

О Б Щ Е С Т В О С О Г Р А Н И Ч Е Н
 Н О Й О Т В Е Т С Т В Е Н Н О С Т Ь Ю
 " Т А О Л А - С Е Р В И С "

(наименование организации - представителя налогоплательщика)

Подпись _____ Дата 2 8 . 0 4 . 2 0 1 7

Наименование документа,
 подтверждающего полномочия представителя

Д О В Е Р Е Н Н О С Т Ь

* Отчество указывается при наличии.

**Заполняется работником налогового органа
 Сведения о представлении декларации**

Данная декларация представлена (код) _____

на _____ страницах
 с приложением
 подтверждающих документов
 или их копий на _____ листах

Дата представления
 декларации _____ . _____ . _____

Зарегистрирована
 за № _____

Отправлено через АС «ПФ «СКС Контур» 26.04.2017 в 15:25
 Имя файла:
 NO_USN_2808_2808_2801089075280101001_20170428_
 1932d771-e44b-428e-e49d-9fad46d6d3d4
 Хмелева Ольга Федоровна
 Сертификат: 18c46bd8e4c8f90e2e6c941d1e220e7a7e9e02bc

Принято 26.04.2017 в 16:49
 2808 Межрайонная ИФНС России № 7 по Амурской области
 Гаврилов Андрей Леонидович
 Сертификат: 5b1e02c9a370e2d957bc21c40e925f68118fc3ac

Фамилия, И. О.*

Подпись



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП _____ Стр. 0 0 2

Раздел 1.2. Сумма налога (авансового платежа по налогу), уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов), и минимального налога, подлежащая уплате (уменьшению), по данным налогоплательщика

Показатели	Код строки	Значения показателей (в рублях)
1	2	3
Код по ОКТМО	010	1 0 6 4 9 1 8 5
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого апреля отчетного года стр.270 разд. 2.2	020	3 8 8 4 1
Код по ОКТМО	030	
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого июля отчетного года стр.271 разд. 2.2 - стр.020, если стр.271 разд. 2.2 - стр.020=>0	040	3 2 5 9 0
Сумма авансового платежа к уменьшению по сроку не позднее двадцать пятого июля отчетного года стр.020 - стр.271 разд. 2.2, если стр.271 разд. 2.2 - стр.020 < 0	050	
Код по ОКТМО	060	
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого октября отчетного года стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050), если стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050) >= 0	070	
Сумма авансового платежа к уменьшению по сроку не позднее двадцать пятого октября отчетного года (стр.020 + стр.040 - стр.050) - стр.272 разд. 2.2, если стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050) < 0	080	1 6 6 2 0
Код по ОКТМО	090	
Сумма налога, подлежащая доплате за налоговый период (календарный год) по сроку * стр.273 разд. 2.2 - (стр.020+ стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080), если стр.273 разд. 2.2 - (стр.020+ стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) >= 0 и стр. 273 разд. 2.2. >= стр. 280 разд. 2.2.	100	
Сумма налога к уменьшению за налоговый период (календарный год) по сроку * (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) - стр.273 разд. 2.2, если стр.273 разд.2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) < 0 и стр. 273 разд. 2.2. >= стр. 280 разд. 2.2 или (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) - стр. 280 разд. 2.2., если стр.273 разд. 2.2. < стр.280 разд. 2.2. и (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) > стр. 280 разд. 2.2	110	
Сумма минимального налога, подлежащая к уплате за налоговый период (календарный год) по сроку * стр.280 разд. 2.2 - (стр.020+ стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080), если стр.280 разд. 2.2. > стр.273 разд. 2.2. и стр. 280 разд. 2.2. > (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080)	120	2 3 1 9

* Для организаций - не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом;
для индивидуальных предпринимателей - не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

(подпись)

(дата)

Принято 28.04.2017 в 16:49

NO_USN_2808_2808_2801089075280101001_20170428_1922d71-e440-481d-a49d-91e446d6d3d4



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП _____ Стр. 0 0 3

Раздел 2.2. Расчет налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога (объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов)

Показатели	Код строки	Значения показателей (в рублях)
1	2	3
Сумма полученных доходов нарастающим итогом:		
за первый квартал	210	5 6 8 3 5 8
за полугодие	211	3 8 9 7 3 9 1
за девять месяцев	212	4 5 8 6 5 9 1
за налоговый период	213	5 7 1 2 9 5 9
Сумма произведенных расходов нарастающим итогом:		
за первый квартал	220	3 0 9 4 1 5
за полугодие	221	3 4 2 1 1 8 5
за девять месяцев	222	4 2 2 1 1 8 5
за налоговый период	223	5 4 2 1 1 8 5
Сумма убытка, полученного в предыдущем (предыдущих) налоговом (налоговых) периоде (периодах), уменьшающая налоговую базу за налоговый период	230	
Налоговая база для исчисления налога (авансового платежа по налогу):		
за первый квартал <small>(стр. 210 - стр. 220, если стр. 210 - стр. 220 > 0)</small>	240	2 5 8 9 4 3
за полугодие <small>(стр. 211 - стр. 221, если стр. 211 - стр. 221 > 0)</small>	241	4 7 6 2 0 6
за девять месяцев <small>(стр. 212 - стр. 222, если стр. 212 - стр. 222 > 0)</small>	242	3 6 5 4 0 6
за налоговый период <small>(стр. 213 - стр. 223 - стр. 230, если стр. 213 - стр. 223 - стр. 230 > 0)</small>	243	2 9 1 7 7 4
Сумма полученного убытка за истекший налоговый (отчетный) период:		
за первый квартал <small>(стр. 220-стр.210, если стр.210 < стр.220)</small>	250	
за полугодие <small>(стр.221-стр.211, если стр.211 < стр.221)</small>	251	
за девять месяцев <small>(стр.222-стр.212, если стр.212 < стр.222)</small>	252	
за налоговый период <small>(стр.223-стр.213, если стр.213 < стр.223)</small>	253	
Ставка налога (%):		
за первый квартал	260	1 5 - 0
за полугодие	261	1 5 - 0
за девять месяцев	262	1 5 - 0
за налоговый период	263	1 5 - 0
Сумма исчисленного налога (авансового платежа по налогу):		
за первый квартал <small>(стр. 240 x стр. 260 / 100)</small>	270	3 8 8 4 1
за полугодие <small>(стр. 241 x стр. 261 / 100)</small>	271	7 1 4 3 1
за девять месяцев <small>(стр. 242 x стр. 262 / 100)</small>	272	5 4 8 1 1
за налоговый период <small>(стр. 243 x стр. 263 / 100)</small>	273	4 3 7 6 6
Сумма исчисленного минимального налога за налоговый период (ставка налога 1%) <small>(стр. 213 x 1 / 100)</small>	280	5 7 1 3 0

Принято 28.04.2017 в 16:49

NO_USN_2808_2808_2801089075280101001_20170428_1932d71-e44d-43fd-e49d-9fad48d8c2d4



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8
 КПП _____ Стр. 0 0 1

Приложение №1
 к приказу ФНС России
 от 26.02.2016 № ММВ-7-3/99

Форма по КНД 1152017

**Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому
 в связи с применением упрощенной системы налогообложения**

Номер корректировки 0 Налоговый период (код) 3 4 Отчетный год 2 0 1 7

Представляется в налоговый орган (код) 2 8 0 8 по месту нахождения (учета) (код) 1 2 0

Х А Ч А Т У Р Я Н
 К А Р И Н Э
 Р У Б Е Н О В Н А

(налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по ОКВЭД 5 2 - 1 1 - _____

форма реорганизации, ликвидация (код) ИНН/КПП реорганизованной организации _____ / _____

Номер контактного телефона 8 4 1 6 2 3 3 6 2 1 9 _____

На 3 страницах с приложением подтверждающих документов или их копий на _____ листах

**Достоверность и полноту сведений, указанных
 в настоящей декларации, подтверждаю:**

- 1 - налогоплательщик
 2 - представитель налогоплательщика

Х М Е Л Ё В А
 О Л Ь Г А
 Ф Е Д О Р О В Н А

(фамилия, имя, отчество* полностью)

О Б Щ Е С Т В О С О Г Р А Н И Ч Е Н
 Н О Й О Т В Е Т С Т В Е Н Н О С Т Ь Ю
 " Г А О Л А - С Е Р В И С "

(наименование организации - представителя налогоплательщика)

Подпись _____ Дата 2 7 . 0 4 . 2 0 1 8

Наименование документа,
 подтверждающего полномочия представителя

Д О В Е Р Е Н Н О С Т Ь

* Отчество указывается при наличии.

**Заполняется работником налогового органа
 Сведения о представлении декларации**

Данная декларация представлена (код) _____
 на _____ страницах
 с приложением
 подтверждающих документов
 или их копий на _____ листах

Дата представления
 декларации _____ . _____ . _____

Зарегистрирована
 за № _____

Отправлено через АО «ПФ «СКБ Контур» 27.04.2018 в 02:26

Имя файла:
 NO_USN_2808_2808_2801069075280101001_20180427_
 b57542e8-09e3-418e-bfdd-0407b57e6c7d

Хмельева Ольга Федоровна
 Сертификат: 285284da265bdc477e778175d30c2e7ae56ee1

Принято 27.04.2018 в 10:15

2808 Межрайонная ИФНС России № 7 по Амурской области
 Гаврилов Андрей Леонидович
 Сертификат: b47c1a2d4517ee859b80e7919e4d9deb050160

Фамилия, И. О.*

Подпись



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП Стр. 0 0 2

Раздел 1.2. Сумма налога (авансового платежа по налогу), уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов), и минимального налога, подлежащая уплате (уменьшению), по данным налогоплательщика

Показатели	Код строки	Значения показателей (в рублях)
1	2	3
Код по ОКТМО	010	1 0 6 4 9 1 8 5
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого апреля отчетного года стр.270 разд. 2.2	020	1 1 3 9 7
Код по ОКТМО	030	
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого июля отчетного года стр.271 разд. 2.2 - стр.020, если стр.271 разд. 2.2 - стр.020 >= 0	040	4 6 2 9 5
Сумма авансового платежа к уменьшению по сроку не позднее двадцать пятого июля отчетного года стр.020 - стр.271 разд. 2.2, если стр.271 разд. 2.2 - стр.020 < 0	050	
Код по ОКТМО	060	
Сумма авансового платежа к уплате по сроку не позднее двадцать пятого октября отчетного года стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050), если стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050) >= 0	070	
Сумма авансового платежа к уменьшению по сроку не позднее двадцать пятого октября отчетного года (стр.020 + стр.040 - стр.050) - стр.272 разд. 2.2, если стр.272 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050) < 0	080	3 6 3 3 6
Код по ОКТМО	090	
Сумма налога, подлежащая доплате за налоговый период (календарный год) по сроку * стр.273 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080), если стр.273 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) >= 0 и стр. 273 разд. 2.2. >= стр. 280 разд. 2.2.	100	2 3 2 3 4
Сумма налога к уменьшению за налоговый период (календарный год) по сроку * (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) - стр.273 разд. 2.2, если стр.273 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) < 0 и стр. 273 разд. 2.2. >= стр. 280 разд. 2.2. или (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) - стр. 280 разд. 2.2., если стр.273 разд. 2.2. < стр.280 разд. 2.2. и (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080) > стр. 280 разд. 2.2	110	
Сумма минимального налога, подлежащая к уплате за налоговый период (календарный год) по сроку * стр.280 разд. 2.2 - (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080), если стр.280 разд. 2.2. > стр.273 разд. 2.2. и стр. 280 разд. 2.2. > (стр.020 + стр.040 - стр.050 + стр.070 - стр.080)	120	

* Для организаций - не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом;

для индивидуальных предпринимателей - не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

(подпись)

(дата)

Принято 27.04.2018 в 10:15

NO_USN_2808_2808_2801089075280101001_20180427_b57542e8-09e3-418e-bfdd-0407b57a6c7d



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП _____ Стр. 0 0 3

Раздел 2.2. Расчет налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога (объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов)

Показатели	Код строки	Значения показателей (в рублях)
1	2	3
Сумма полученных доходов нарастающим итогом:		
за первый квартал	210	5 0 6 5 5 1
за полугодие	211	1 2 8 2 0 5 1
за девять месяцев	212	2 1 4 1 2 3 3
за налоговый период	213	3 4 3 6 7 3 1
Сумма произведенных расходов нарастающим итогом:		
за первый квартал	220	4 3 0 5 6 8
за полугодие	221	8 9 7 4 3 5
за девять месяцев	222	1 9 9 8 8 6 3
за налоговый период	223	3 1 3 9 4 6 2
Сумма убытка, полученного в предыдущем (предыдущих) налоговом (налоговых) периоде (периодах), уменьшающая налоговую базу за налоговый период	230	
Налоговая база для исчисления налога (авансового платежа по налогу):		
за первый квартал (стр. 210 - стр. 220, если стр. 210 - стр. 220 > 0)	240	7 5 9 8 3
за полугодие (стр. 211 - стр. 221, если стр. 211 - стр. 221 > 0)	241	3 8 4 6 1 6
за девять месяцев (стр. 212 - стр. 222, если стр. 212 - стр. 222 > 0)	242	1 4 2 3 7 0
за налоговый период (стр. 213 - стр. 223 - стр. 230, если стр. 213 - стр. 223 - стр. 230 > 0)	243	2 9 7 2 6 9
Сумма полученного убытка за истекший налоговый (отчетный) период:		
за первый квартал (стр. 220 - стр. 210, если стр. 210 < стр. 220)	250	
за полугодие (стр. 221 - стр. 211, если стр. 211 < стр. 221)	251	
за девять месяцев (стр. 222 - стр. 212, если стр. 212 < стр. 222)	252	
за налоговый период (стр. 223 - стр. 213, если стр. 213 < стр. 223)	253	
Ставка налога (%):		
за первый квартал	260	1 5 - 0
за полугодие	261	1 5 - 0
за девять месяцев	262	1 5 - 0
за налоговый период	263	1 5 - 0
Сумма исчисленного налога (авансового платежа по налогу):		
за первый квартал (стр. 240 x стр. 260 / 100)	270	1 1 3 9 7
за полугодие (стр. 241 x стр. 261 / 100)	271	5 7 6 9 2
за девять месяцев (стр. 242 x стр. 262 / 100)	272	2 1 3 5 6
за налоговый период (стр. 243 x стр. 263 / 100)	273	4 4 5 9 0
Сумма исчисленного минимального налога за налоговый период (ставка налога 1%) (стр. 213 x 1 / 100)	280	3 4 3 6 7

Принято 27.04.2018 в 10:15

NO_USN_2808_2808_2801089075280101001_30180427_b57542a8-09a3-418a-bfd8-d407b57a6c7d



ИНН 282600043648
 КПП - - - - - Стр. 001

Приложение №1
 к приказу ФНС России
 от 04.07.2014 № МН/В-7-3/2502

Форма по КНД 1152016

**Налоговая декларация
 по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности**

Номер корректировки 0 - - Налоговый период (код) 24 Отчетный год 2015
 Представляется в налоговый орган (код) 2808 по месту учета (код) 120

ХАЧАТУРЯН КАРИНЭ РУБЕНОВНА

(налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 52.11. _____

Форма реорганизации, ликвидация (код) - - ИНН/КПП реорганизованной организации - - - - - / - - - - -

Номер контактного телефона 8 (4162) 336219 _____

На 006 страницах с приложением подтверждающих документов или их копий на - - - листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящей декларации, подтверждаю:

1 1 - налогоплательщик,
 2 - представитель налогоплательщика

(фамилия, имя, отчество* полностью)

(наименование организации - представителя налогоплательщика)

Подпись _____ Дата 19.01.2016
 мп

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

* отчество при наличии

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении декларации

Данная декларация представлена (код) _____

на _____ страницах

с приложением подтверждающих документов или их копий на _____ листах

Дата представления декларации _____ . _____ . _____

Зарегистрирована за № _____

Фамилия, И. О.*

Подпись



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - Стр 0 0 2

Раздел 1. Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате в бюджет

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Код по ОКТМО	010	1 0 6 4 9 1 8 5 0 5 1
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	5 8 9 8 4 - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 2 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - -

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

(подпись)

19.01.2016

(дата)



ИНН 282600043648

КПП - - - - - Стр. 003

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 07

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 676020 Субъект Российской Федерации (код) 28

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) К О М С О М О Л Ь С К А Я У Л

Номер дома (владения) 19 Номер корпуса (строения) В Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 10649185051

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1800--
Корректирующий коэффициент К1	050	1.798
Корректирующий коэффициент К2	060	--.9--

	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
	1	2	3	4
В: 1 месяце квартала	070	27-- --	--	78645-- --
2 месяце квартала	080	27-- --	--	78645-- --
3 месяце квартала	090	27-- --	--	78645-- --
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк 070-090) пр. 4)	100			235935-- --
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x 15/100)	110			35390-- --



ИНН 282600043648

КПП - - - - - Стр. 004

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 07

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 676020 Субъект Российской Федерации (код) 28

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) Т Р А Н С П О Р Т Н А Я У Л

Номер дома (владения) 43 Номер корпуса (строения) А Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 10649185051

Показатели	Код строки	Значение показателей		
1	2	3		
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1800--		
Корректирующий коэффициент K1	050	1.798		
Корректирующий коэффициент K2	060	--.9--		
	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
	1	2	3	4
В: 1 месяце квартала	070	35-- --	--	101947-- --
2 месяце квартала	080	35-- --	--	101947-- --
3 месяце квартала	090	35-- --	--	101947-- --
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк 070-090) гр. 4)	100	305841-- --		
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x 15/100)	110	45876-- --		



ИНН 282600043648

КПП - - - - - Стр. 005

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 07

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 676020 Субъект Российской Федерации (код) 28

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) Т Р А Н С П О Р Т Н А Я У Л

Номер дома (владения) 19 Номер корпуса (строения) В Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 10649185051

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1800--
Корректирующий коэффициент К1	050	1.798
Корректирующий коэффициент К2	060	--.9--

	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
	1	2	3	4
В: 1 месяце квартала	070	28-- --	--	81557-- -- --
2 месяце квартала	080	28-- --	--	81557-- -- --
3 месяце квартала	090	28-- --	--	81557-- -- --
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк 070-090) гр. 4)	100			244671-- -- --
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x 15/100)	110			36701-- -- --



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - Стр. 0 0 6

Раздел 3. Расчет суммы единого налога на вмененный доход за налоговый период

(в рублях)

Показатели 1	Код строки 2	Значение показателя 3
Признак налогоплательщика: 1 - налогоплательщик, производящий выплаты и иные вознаграждения физическим лицам; 2 - индивидуальный предприниматель, не производящий выплаты и иные вознаграждения физическим лицам	005	1
Сумма исчисленного за налоговый период единого налога на вмененный доход (сумма значений стр. 110 всех заполненных разделов 2 декларации)	010	1 1 7 9 6 7 - - - -
Сумма страховых взносов, платежей и расходов, предусмотренных пунктом 2 статьи 346.32 Кодекса, на которые может быть уменьшена сумма исчисленного за налоговый период единого налога на вмененный доход налогоплательщиком, производящим выплаты работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог	020	1 3 0 1 2 0 - - - -
Сумма страховых взносов, уплаченных индивидуальным предпринимателем в Пенсионный фонд Российской Федерации и в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере	030	- - - - - - - - - -
Общая сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате в бюджет за налоговый период для стр. 005 = «1»: стр. 040 = стр. 010 - стр. 020 >= 50% стр.010 для стр. 005 = «2»: стр. 040 = стр. 010 - стр. 030 >= 0	040	5 8 9 8 4 - - - - -



ИНН 282600043648
 КПП - - - - - Стр. 001

Приложение №1
 к приказу ФНС России
 от 04.07.2014 № ММВ-7-3/250@
 (в редакции приказа ФНС России
 от 22.12.2015 № ММВ-7-3/550@)

Форма по КНД 1152016

**Налоговая декларация
 по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности**

Номер корректировки 0 - - - - - Налоговый период (код) 24 - - - - - Отчетный год 2016

Представляется в налоговый орган (код) 2808 - - - - - по месту учета (код) 120 - - - - -

ХАЧАТУРЯН КАРИНЭ РУБЕНОВНА
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -

(налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭд 52.11. - - - - -

Форма реорганизации, ликвидация (код) - - - - - ИНН/КПП реорганизованной организации - - - - - / - - - - -

Номер контактного телефона 84162336219 - - - - -

На 006 страницах с приложением подтверждающих документов или их копий на - - - - - листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящей декларации, подтверждаю:

1 - налогоплательщик,
 2 - представитель налогоплательщика

- - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 (фамилия, имя, отчество* полностью)

- - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 - - - - -
 (наименование организации - представителя налогоплательщика)

Подпись _____ Дата 17.01.2017

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

- - - - -
 - - - - -

* отчество при наличии

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении декларации

Данная декларация представлена (код) - - - - -

на - - - - - страницах

с приложением подтверждающих документов или их копий на - - - - - листах

Дата представления декларации - - - - - . - - - - - . - - - - -

Зарегистрирована за № - - - - -

Фамилия, И. О.*

Подпись



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - - - - - Стр. 0 0 2

Раздел 1. Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате в бюджет

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Код по ОКТМО	010	1 0 6 4 9 1 8 5 0 5 1
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	5 8 9 8 4 - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -
Код по ОКТМО	010	- - - - - - - - - -
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период (руб.) (стр. 040 раздела 3 X (сумма строк 110 всех разделов 2 по данному коду ОКТМО / стр. 010 раздела 3))	020	- - - - - - - - - -

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

_____ (подпись) 17.01.2017 _____ (дата)



ИНН 282600043648
 КПП - - - - - Стр. 003

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 07

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 676020 Субъект Российской Федерации (код) 28

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) К О М С О М О Л Ь С К А Я У Л

Номер дома (владения) 19 Номер корпуса (строения) - - - - - Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 10649185051

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1800--
Корректирующий коэффициент К1	050	1.798
Корректирующий коэффициент К2	060	-.9--

	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
В:1 месяце квартала	070	27----	--	78645-----
2 месяце квартала	080	27----	--	78645-----
3 месяце квартала	090	27----	--	78645-----
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк (070-090) гр. 4)	100			235935-----
Ставка налога (%)	105			15.-
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x стр. 105/100)	110			35390-----



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - Стр. 0 0 4

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 0 7

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 6 7 6 0 2 0 Субъект Российской Федерации (код) 2 8

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) Т Р А Н С П О Р Т Н А Я У Л

Номер дома (владения) 4 3 Номер корпуса (строения) А Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 1 0 6 4 9 1 8 5 0 5 1

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1 8 0 0 - -
Корректирующий коэффициент К1	050	1 . 7 9 8
Корректирующий коэффициент К2	060	- . 9 - -

	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
В:1 месяце квартала	070	3 5 - - - -	- -	1 0 1 9 4 7 - - - -
2 месяце квартала	080	3 5 - - - -	- -	1 0 1 9 4 7 - - - -
3 месяце квартала	090	3 5 - - - -	- -	1 0 1 9 4 7 - - - -
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк (070-090) гр. 4)	100			3 0 5 8 4 1 - - - -
Ставка налога (%)	105			1 5 . -
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x стр. 105/100)	110			4 5 8 7 6 - - - -



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - Стр. 0 0 5

Раздел 2. Расчет суммы единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности

Код вида предпринимательской деятельности (код стр. 010) 0 7

Адрес места осуществления предпринимательской деятельности (код стр. 020)

Почтовый индекс 6 7 6 0 2 0 Субъект Российской Федерации (код) 2 8

Район С К О В О Р О Д И Н С К И Й Р - Н

Город - - - - -

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) У Р У Ш А П Г Т

Улица (проспект, переулок и т.д.) Т Р А Н С П О Р Т Н А Я У Л

Номер дома (владения) 1 9 Номер корпуса (строения) - - - - - Номер офиса (квартиры) - - - - -

Код по ОКТМО (код стр. 030) 1 0 6 4 9 1 8 5 0 5 1

Показатели	Код строки	Значение показателей
1	2	3
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц (руб.)	040	1 8 0 0 - -
Корректирующий коэффициент К1	050	1 . 7 9 8
Корректирующий коэффициент К2	060	- . 9 - -

	Код строки	Величина физического показателя	Количество календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога	Налоговая база с учетом количества календарных дней осуществления деятельности в месяце постановки на учет (снятия с учета) в качестве налогоплательщика единого налога
	1	2	3	4
В:1 месяце квартала	070	2 8 - - - -	- -	8 1 5 5 7 - - - - -
2 месяце квартала	080	2 8 - - - -	- -	8 1 5 5 7 - - - - -
3 месяце квартала	090	2 8 - - - -	- -	8 1 5 5 7 - - - - -
Налоговая база всего (руб.) (сумма строк (070-090) пр. 4)	100			2 4 4 6 7 1 - - - - -
Ставка налога (%)	105			1 5 . -
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (руб.) (стр. 100 x стр. 105/100)	110			3 6 7 0 1 - - - - -



ИНН 2 8 2 6 0 0 0 4 3 6 4 8

КПП - - - - - Стр. 0 0 6

Раздел 3. Расчет суммы единого налога на вмененный доход за налоговый период

(в рублях)

Показатели 1	№ строки 2	Значение показателя 3
Признак налогоплательщика: 1 - налогоплательщик, производящий выплаты и иные вознаграждения физическим лицам; 2 - индивидуальный предприниматель, не производящий выплаты и иные вознаграждения физическим лицам	005	1
Сумма исчисленного за налоговый период единого налога на вмененный доход (сумма значений стр.110 всех заполненных разделов 2 декларации)	010	1 1 7 9 6 7 - - - -
Сумма страховых взносов, платежей и расходов, предусмотренных пунктом 2 статьи 346.32 Кодекса, на которые может быть уменьшена сумма исчисленного за налоговый период единого налога на вмененный доход налогоплательщиком, производящим выплаты работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог	020	1 3 3 8 2 2 - - - -
Сумма страховых взносов, уплаченных индивидуальным предпринимателем в Пенсионный фонд Российской Федерации и в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере	030	- - - - - - - - - -
Общая сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате в бюджет за налоговый период для стр. 005 = «1»: стр. 040 = стр. 010 - стр. 020 >= 50% стр.010 для стр. 005 = «2»: стр. 040 = стр. 010 - стр. 030 >= 0	040	5 8 9 8 4 - - - - -

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс за 2017 г.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
Форма по ОКУД		0710001		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2017
Организация Индивидуальный предприниматель Хачатурян Каринэ Рубеновна	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	282600043648		
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма / форма собственности Индивидуальные предприниматели / Частная собственность	по ОКOPФ / OKФC	50102	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) 676020, Амурская обл, Сковородинский р-н, п. Уруша, ул. Транспортная, д. № 45, кв. 14				

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
АКТИВ				
Запасы	1210	49 543	47 253	40 278
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 063	1 063	359
Финансовые и другие оборотные активы	1230	33 605	33 536	20 102
БАЛАНС	1600	84 211	81 851	60 739
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1310	6 966	4 966	2 614
Долгосрочные заемные средства	1410	3 300	3 300	2 200
Краткосрочные заемные средства	1510	1 125	1 125	939
Кредиторская задолженность	1520	72 820	72 460	54 986
БАЛАНС	1700	84 211	81 851	60 739

Руководитель _____ **Хачатурян Каринэ Рубеновна** _____
(подпись) (расшифровка подписи)

29 марта 2019 г.