

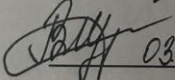
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)


Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 - Менеджмент

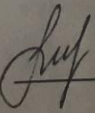
ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
- А.В. Васильева А.В. Васильева
« 03 » 02 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Совершенствование финансового состояния ИП Токсина А.В.

Исполнитель
студент группы 772-узб  03.02.2021 В.А. Щербакова
(подпись, дата)

Руководитель
доцент, к.э.н.  03.02.2021 А.В. Ступникова
(подпись, дата)

Нормоконтроль  03.02.2021 С.А. Петрова
(подпись, дата)

Благовещенск 2021

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

Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
А.В. Васильева А.В. Васильева
«06» 11 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента

1. **Тема выпускной квалификационной работы:** Совершенствование финансового состояния ИП Токсин А.В. (утверждена приказом от 06.11.2020 г. №2435-уч)
 2. Срок сдачи студентом законченной работы 03.02.2021 г.
 3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учредительные документы предпринимателя, бухгалтерская и статистическая отчетность
 4. **Содержание выпускной квалификационной работы** (перечень подлежащих разработке вопросов):
 - теоретические основы финансового состояния предприятия
 - анализ финансового состояния ИП Токсин А.В.
 - разработка мероприятия по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.
 5. **Перечень материалов приложения:** (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах»
 6. **Консультанты по выпускной квалификационной работе** (с указанием относящихся к ним разделов) нет
 7. **Дата выдачи задания** 6 ноября 2020 г.
- Руководитель выпускной квалификационной работы:
Ступникова Анна Владимировна, доцент к. э. н.
(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)
- Задание принял к исполнению (дата): 6 ноября 2020 г.
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 75 с., 8 рисунков, 33 таблицы, 2 приложения, 57 источников

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ, ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, ВАЛЮТА БАЛАНСА, ЛИКВИДНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Цель написания бакалаврской работы - проведение комплексного анализа финансового состояния торгового предприятия и разработка мероприятий по его улучшению.

Объект исследования – индивидуальный предприниматель Токсин Александр Васильевич.

Предмет исследования – финансовое состояние ИП Токсин А.В.

Период исследования 2017 – 2019 гг.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка. Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цели и задачи бакалаврской работы, предмет и объект исследования. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты финансового состояния предприятия. Во второй главе проведен анализ факторов внешней и внутренней среды предпринимателя, дана оценка финансового состояния ИП Токсин А.В. В третьей главе предложены мероприятия по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В., рассчитан экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий. В заключении обобщены результаты исследования. Библиографический список содержит 57 источников литературы.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы финансового состояния предприятия	7
1.1 Понятие и экономическая сущность финансового состояния предприятия	7
1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия	12
1.3 Пути улучшения финансового состояния предприятия	21
2 Анализ финансового состояния ИП Токсин А.В.	27
2.1 Краткая характеристика ИП Токсин А.В.	27
2.2 Анализ внешней среды ИП Токсин А.В.	31
2.3 Анализ внутренней среды ИП Токсин А.В.	39
2.4 Анализ и оценка финансового состояния ИП Токсин А.В.	43
3 Разработка мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.	52
3.1 Обоснование необходимости мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.	52
3.2 Разработка мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.	58
3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.	64
Заключение	68
Библиографический список	71
Приложение А Пример оформления каталога товаров на сайте	76
Приложение Б Бухгалтерская отчетность ИП Токсин А.В.	77

ВВЕДЕНИЕ

Пандемия коронавируса в 2020 году поставила хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Выживаемость предприятия в современных условиях во многом зависит от умения управленческого персонала реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и его существующих или потенциальных контрагентов. Для этого требуется владение методикой анализа и диагностики деятельности организации; наличие соответствующего информационного обеспечения и квалифицированного персонала, способного реализовать данную методику на практике. Многообразие показателей финансовой устойчивости приводит к некоторому усложнению проведения анализа, иногда загромаждая его, не позволяет сделать конкретные выводы о финансовой устойчивости организации из-за возникающих затруднений в сопоставлении результатов по некоторым из них.

В настоящее время перед субъектами малого предпринимательства стоят проблемы, которые сводятся к отсутствию реальных механизмов государственной поддержки малых предприятий, позволяющей развивать бизнес в благоприятных инвестиционных условиях; к нерациональности системы налогообложения, которая не содержит механизма стимулирования малого бизнеса, что приводит к возникновению теневого бизнеса. В этих условиях кредитные организации, потенциальные или реальные партнеры сталкиваются с проблемой оценки надежности и перспективности сотрудничества с субъектом малого предпринимательства. В целях исключения рисков должен существовать алгоритм анализа основных показателей деятельности малых предприятий, который позволит проводить их мониторинг по различным аспектам деятельности.

Актуальность темы исследования заключается в том, что с помощью ин-

струментария комплексного экономического анализа вырабатываются стратегия и тактика развития малого предприятия, выявляются резервы эффективности деятельности и реализации продукции, работ, услуг, оцениваются результаты деятельности.

Цель работы – проведение комплексного анализа финансового состояния предпринимателя и разработка мероприятий по его улучшению.

Объект исследования - индивидуальный предприниматель Токсин Александр Васильевич. Предмет исследования – финансовое состояние ИП Токсин А.В.

В работе необходимо решить следующие задачи:

1) раскрыть понятие, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия;

2) дать организационно-экономическую характеристику ИП Токсин А.В.;

3) провести анализ внутренней и внешней среды предпринимателя;

4) провести анализ финансового состояния предприятия;

5) разработать мероприятия по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.;

6) определить экономическую эффективность предложенных мероприятия по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Теоретическим обоснованием исследования по теме являются законодательные и нормативные акты РФ по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности, учебная, научная литература, статьи в профессиональных журналах и газетах, ресурсы Internet. Практическая часть работы выполнена на данных аналитического и синтетического учета, финансовой (бухгалтерской) и статистической отчетности ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Для исследования использовались приемы и методы финансового анализа и финансового менеджмента (горизонтальный, вертикальный, сравнительный, коэффициентный и факторный анализ). В совокупности использованные в работе методы позволили обеспечить достоверность результатов экономического анализа.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и экономическая сущность финансового состояния предприятия

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течении определенного времени. От хорошего или плохого финансового состояния предприятия зависит степень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, покупателей, банков и т.д., имеющих возможность выбора между данным предприятием и другими предприятиями, способными удовлетворить тот же их экономический интерес¹.

Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Вопросами финансового состояния предприятия занимались многие ученые-экономисты. Среди них можно выделить таких авторов, как: А.И. Ковалев, Г.А. Савицкая, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, Р.С. Сайфулин, Э.А. Маркарьян и др. В таблице 1.1 представлены определения понятия «финансовое состояние» в трактовках различных авторов.

¹ Быкова Н.Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов. Молодой ученый. 2020. № 29. С. 369.

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия «финансовое состояние»

Автор	Определение
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. ²	Под финансовым состоянием предприятия понимается характеристика состава и размещения средств, структуры их источников, скорости оборота капитала, способности предприятия своевременно погашать свои обязательства, а также других факторов
Савицкая Г.В. ³	Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, которая отражает процесс состояния капитала в его кругообороте и способность предприятия развиваться в определенный период времени
Маркарьян Э.А. ⁴	Под финансовым состоянием понимается система показателей, которые отражают способность погасить долговые обязательства предприятия. Следовательно, финансовая деятельность должна охватывать формирование, движение и обеспечение сохранности имущества предприятия, контроль по его использованию. Финансовое состояние предприятия - это результат взаимодействия элементов системы его финансовых отношений
Баканов М.И., Шеремет А.Д. ⁵	Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств, пополнением собственными средствами за счет величины прибыли, а также других источников, с учетом плана, скоростью оборачиваемости основных и оборотных средств
Ковалев В.В. ⁶	Основой анализа финансового состояния является экономический потенциал предприятия и его постоянно происходящие изменения с течением времени. При этом, экономический потенциал, по мнению автора, представляет собой способность предприятия по достижению поставленных перед ним целей, используя, при этом, имеющиеся в его распоряжении совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов
Гиляровская Л.Т. ⁷	Под анализом финансового состояния предприятия понимает часть финансового анализа, которая характеризуется наличием показателей, представленных в бухгалтерском балансе на конкретную дату в виде остатков по соответствующим счетам или их комплексу. Характеристика финансового состояния предприятия в обобщенном виде представлена изменениями с точки зрения размещения средств и источников их покрытия (собственными или заемными средствами) за анализируемый период
Балабанов И.Т. ⁸	Под финансовым состоянием предприятия понимает его платежеспособность и кредитоспособность, то есть финансовую конкурентоспособность, использование капитала и финансовых ресурсов, выполнение по отношению к государству и другим хозяйствующим субъектам обязательств
Любушин Н.П. ⁹	Финансовое состояние - способность предприятия проводить финансирование своей деятельности. Финансовое состояние характеризуется наличием финансовых ресурсов, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, наличием финансовых взаимоотношений с другими контрагентами, а также наличием платеже- и кредитоспособности, финансовой устойчивости

² Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М. 2018. С. 28.

³ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М. 2020. С. 103.

⁴ Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: КНОРУС. 2019. С. 37.

⁵ Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М. 2018. С. 29.

⁶ Ковалев В.В. Финансы предприятий. М.: ТК Велби. Изд-во «Проспект». 2019. С. 61.

⁷ Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. Учебник для ВУЗов. М.: ЮНИТИ-Дана. 2020. С. 44..

⁸ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика. 2020. С. 96.

⁹ Любушин Н.П. Экономический анализ. Учебное пособие. М.: ЮНИТИ. 2019. С. 63.

Проводя сравнение и анализ содержания определений, приведенных в таблице 1.1, можно сделать вывод, что под финансовым состоянием предприятия следует понимать реальную и потенциальную финансовую состоятельность предприятия, а также возможность обеспечения определенного уровня финансирования текущей деятельности. Количественно оно может измеряться системой показателей, на основании которых осуществляется анализ финансового состояния предприятия.

Для правильной оценки финансового состояния предприятия необходимо сочетание как минимум трех составляющих - это цель определения финансового состояния предприятия; измерители (конкретные показатели) финансового состояния предприятия и, наконец, методика анализа финансового состояния предприятия. Используя эти составляющие, финансового состояния предприятия, можно не только выявить основные факторы, влияющие на финансово-хозяйственное состояние предприятия, но и измерить степень (силу) их воздействия. Для этого применяются соответствующие способы и приемы экономических расчетов¹⁰.

Главная цель финансовой деятельности предприятия - наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Основными задачами анализа финансового состояния являются:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия;
- поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка мо-

¹⁰ Игнатъева Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия. Молодой ученый. 2019. № 5. С.274.

делей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов¹¹.

Результативность анализа хозяйственной деятельности во многом зависит от его информационного и методического обеспечения. Все источники данных для анализа хозяйственной деятельности делятся на плановые, учетные и внеучетные.

К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания. Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в первичных и сводных учетных регистрах и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования¹².

Данные статистического учета и отчетности, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

¹¹ Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». 2019. С. 272.

¹² Блажевич О.Г. Теоретические аспекты оценки финансового состояния предприятия Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2020. № 12. С. 105.

Учетным документом, согласно классификации, является и экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяет провести многочисленные исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития экономики предприятия.

К внеучетным источникам информации относятся документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. В их число следующие документы:

- 1) официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятие в своей деятельности;
- 2) хозяйственно-правовые документы;
- 3) техническая и технологическая документация;
- 4) материалы специальных обследований состояния производства;
- 5) информация об основных контрагентах предприятия (поставщиках и покупателях);
- 6) данные об основных конкурентах, полученные из разных источников информации;
- 7) данные о состоянии рынка материальных ресурсов;
- 8) сведения о состоянии рынка капитала¹³.

Таким образом, на основе сравнения понятий «финансовое состояние предприятия» с позиций разных авторов можно сделать вывод, что под финансовым состоянием следует понимать одну из важных характеристик экономической и финансовой деятельности предприятия с позиций внутренней и внешней среды. Финансовое состояние предприятия в значительной степени определяет потенциал хозяйствующего субъекта в деловом сотрудничестве, его конкурентоспособность, дает оценку своеобразным гарантиям экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и прочим отношениям.

¹³ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М. 2020. С. 115.

1.2 Методы оценки финансового состояния предприятия

Главная цель финансовой деятельности предприятия - наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

По мнению большинства авторов, анализ финансового положения предприятия включает следующие блоки:

- 1) оценка имущественного положения и структуры капитала;
- 2) оценка эффективности и интенсивности использования капитала;
- 3) оценка финансовой устойчивости и платежеспособности;
- 4) оценка кредитоспособности и риска банкротства¹⁴.

Взаимосвязь перечисленных блоков представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Взаимосвязь блоков анализа финансового состояния предприятия

¹⁴ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М. 2020. С. 106.

Финансовое состояние предприятия анализируется с помощью совокупности методов и рабочих приемов, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи основных показателей¹⁵.

Содержание и значение основных методов анализа финансового состояния предприятия представлено в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Методы анализа финансового состояния предприятия

Наименование	Содержание	Значение
Анализ абсолютных показателей	Оценка важнейших результирующих статей отчетности (выручки, чистой прибыли, суммы активов, величины акционерного капитала, заемных средств и т.д.)	Позволяет оценить статьи отчетности в статике и динамике
Горизонтальный (временной) анализ	Сравнение каждого значения отчетности с предыдущим годом, расчет темпов роста показателей (индексный анализ)	Позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей (группы статей) отчетности
Вертикальный (структурный, процентный) анализ	Расчет структуры обобщающих итоговых статей отчетности и составление динамических рядов (процентный анализ)	Позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе источников средств и направления их использования
Анализ финансовых коэффициентов (относительные показатели)	Расчет соотношений отдельных статей отчетности организации, определение взаимосвязи показателей	Позволяет проводить сравнительный анализ эффективности: - с предшествующими годами; - с запланированными показателями
Факторный анализ	Расчет влияния факторов на экономические показатели. Основные способы факторного анализа: - способ абсолютных разниц; - способ цепных подстановок; - логарифмический способ	Применяется для исследования причин изменения технико-экономических и финансовых показателей

Анализ абсолютных показателей представляет собой изучение данных бухгалтерской отчетности: определяются состав имущества предприятия, структура финансовых вложений, источники формирования собственного ка-

¹⁵ Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2019. С. 210.

питала, оценивается размер заемных средств, объем выручки от реализации, размер прибыли и т.п. Предполагается чтение отчетности, а также оценка статей исходного баланса на начало и конец периода: оценка их изменений в абсолютных величинах; оценка удельных весов статей баланса (структурных характеристик); оценка динамики структурных изменений (удельных весов); оценка изменений в процентах к величинам на начало периода (темпы роста статьи баланса).

Горизонтальный (временной) анализ предполагает сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста). Этот анализ основан на сравнении динамики развития всех статей баланса или отчета о прибылях и убытках по сравнению с базисным годом, финансовые показатели по которому берутся за 100 %. В результате получают таблицы отчетности в индексной форме и появляется возможность глубокого анализа динамики показателей и определения темпов прироста статей отчетности¹⁶.

Вертикальный (структурный, процентный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, то есть выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом). Позволяет получить представление о структуре важнейших итоговых сумм финансовой отчетности.

Ведущим методом анализа финансового состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и другим. Анализ подобных относительных показателей – это расчет соотношений отдельных позиций отчета или позиций разных форм отчетности, определение их взаимосвязей. Финансовые коэффициенты представляют собой отношение одного бухгалтерского показателя к другому. Анализ финансового состояния при

¹⁶ Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2019. С. 211.

помощи финансовых коэффициентов представляет собой сопоставление показателей предприятия за текущий год с аналогичными показателями за прошедшие годы, а также определение тенденций развития предприятия (прогнозные оценки) по каждому коэффициенту. При разработке форм, подлежащих заполнению для осуществления управленческого учета, каждое предприятие имеет право отобрать для аналитической работы собственный набор коэффициентов, поскольку их число не ограничено и увеличивается при расширении исходной информации. Тем не менее, принято рассчитывать четыре группы показателей (финансовых коэффициентов):

- ликвидность;
- финансовой устойчивости;
- деловой активности;
- рентабельности¹⁷.

Экономический анализ, который предусматривает расчет влияния факторов на экономические показатели, называют факторным анализом. Для его осуществления необходимо провести предварительное комплексное и системное изучение факторов, которые могут влиять на результативные показатели деятельности. При этом факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние¹⁸.

В современной экономической науке существует огромное многообразие способов проведения оценки деятельности хозяйствующих субъектов, но при выборе тех или иных методов в целях осуществления анализа функционирования предприятия малого бизнеса, необходимо учитывать специфику деятельности субъектов малого предпринимательства.

Общепринятые критерии оценки состояния тех или иных показателей не могут применяться к субъектам малого предпринимательства без определенных корректировок их значений и границ. Так, руководителя как владельца бизнеса беспокоит отдача на вложенный капитал, как в долгосрочной перспективе, так

¹⁷ Блажевич О.Г. Методы финансового анализа для оценки состояния предприятий Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2019. № 8. С. 49.

¹⁸ Игнатьева Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия. Молодой ученый. 2020. № 5. С. 273.

и в текущий момент. Для него центральным вопросом является рост стоимости бизнеса. Менеджера, будь он владельцем бизнеса или наемным работником, больше интересуют факторы, влияющие на эффективность организации текущего производства, надлежащее использование трудовых, материальных и иных ресурсов, на краткосрочные и долгосрочные перспективы развития организации в целом и ее рентабельность. Внимание кредиторов (банков, поставщиков) в значительной степени будет привлечено к показателям ликвидности, к характеру и эффективности движения денежных средств с точки зрения способности выплачивать проценты по заемным средствам и основную сумму долга, а также к нетто-стоимости активов и возможности их реализации для погашения обязательств в случае финансовых затруднений фирмы¹⁹.

При оценке финансового состояния субъекта малого предпринимательства собственниками организации, методика анализа должна строиться на следующих основных показателях:

1) Анализ имущественного положения.

Показатели имущественного положения субъекта малого предпринимательства представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Показатели имущественного положения субъекта малого предпринимательства

Наименование показателя	Методика расчета	Интерпретация	Источник информации
Коэффициент реальной стоимости имущества	(Основные средства + Запасы) / Активы капитала Стр. 1200	Показывает долю средств производства в стоимости имущества, уровень производственного потенциала	(Стр. 1130 + стр. 1210) / стр. 1600 «Бухгалтерского баланса»
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Оборотные активы	Показывает долю оборотных средств, сформированных за счет собственного капитала	(Стр. 1200 – стр.1500) / стр. 1200 «Бухгалтерского баланса»
Собственные оборотные средства	Оборотные активы – Краткосрочные обязательства	Показывает величину оборотных средств, сформированных за счет собственного капитала	Стр. 1200 – стр. 1500 «Бухгалтерского баланса»

¹⁹ Зверева Е.В. Методика анализа финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации. Вектор науки ТГУ. 2018. №1 (8). С.58.

2) Показатели финансовой устойчивости.

Показатели финансовой устойчивости субъекта малого предпринимательства представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Методика расчета	Интерпретация	Источник информации
Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Баланс	Показывает долю собственных средств и долгосрочных обязательств в структуре баланса	(Стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1400) / Стр. 1700 «Бухгалтерского баланса»
Чистые активы	Активы, принимаемые к расчету – Обязательства, принимаемые к расчету	Показывает наличие и достаточность реального собственного капитала	Стр. 1600 – (Стр. 1400 + стр. 1500 – стр. 1530) «Бухгалтерского баланса»
Коэффициент финансовой активности	Долгосрочные и краткосрочные обязательства / Собственный капитал	Показывает отношение заемного капитала к собственному капиталу организации	(Стр. 1400 + стр. 1500 – стр. 1530) / (Стр. 1300 + стр. 1530) «Бухгалтерского баланса»
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	Показывает долю собственных средств в общем объеме активов	(Стр. 1400 + стр. 1500 – стр. 1530) / (Стр. 1300 + стр. 1530) «Бухгалтерского баланса»
Излишек (недостаток) источников средств для формирования запасов	Величина источников средств – Величина запасов	Показывает обеспеченность запасов определенными видами источников	Стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1400 – стр. 1210 «Бухгалтерского баланса»

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

3) Оценка рентабельности бизнеса. Как правило, малый бизнес не доминирует в тех нишах рынка, где существенно высока прибыль на рубль вложенного капитала. Поэтому анализ рентабельности весьма актуален для малого предпринимательства. Величина этого показателя зачастую находится на критических отметках и важно своевременно принять меры, чтобы не допустить убыточности бизнеса.

По результатам анализа разрабатываются мероприятия по преодолению

неблагоприятных факторов (если таковые имеются), повлиявших на финансово-хозяйственную деятельность субъектов малого предпринимательства. Показатели рентабельности характеризует финансовый результат и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников рынка; являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия; обязательны при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования²⁰.

Коэффициенты, которые необходимо рассчитать для анализа рентабельности, представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Показатели рентабельности субъектов малого предпринимательства

Наименование показателя	Методика расчета	Интерпретация	Источник информации
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы организации	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы, вложенной в активы	Стр. 2400 «Отчета о прибылях и убытках» / Стр. 1600 «Бухгалтерского баланса»
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Среднегодовой размер собственного капитала	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы, вложенной в предприятие собственником	Стр. 2400 «Отчета о прибылях и убытках» / (стр. 1300 + 1530 на нач. + стр. 1300 + 1530 на кон.)*0,5 «Бухгалтерского баланса»
Рентабельность продаж продукции (работ, услуг)	Прибыль от продаж / Выручка от продаж	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы выручки	Стр. 2200 «Отчета о прибылях и убытках» / Стр. 2110 «Отчета о прибылях и убытках»
Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж / Полная себестоимость	Показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной единицы, вложенной в производство продукции (работ, услуг)	Стр. 2200 «Отчета о прибылях и убытках» / Стр. 2120 «Отчета о прибылях и убытках»

4) Оценка критериальности субъекта малого предпринимательства.

²⁰ Зверева Е.В. Методика анализа финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации. Вектор науки ТГУ. 2018. №1 (8). С.60.

Оценка критериальности применима только для субъектов малого бизнеса, применяющих упрощенную систему налогообложения. Кроме того, показатели критериальности возможно использовать для оценки соблюдения субъектами малого предпринимательства требований соответствия параметрам, установленным Законом № 209-ФЗ.

Показатели, необходимые для оценки критериальности деятельности организации, представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Показатели оценки критериальности

Наименование показателя	Методика расчета	Интерпретация	Источник информации
Коэффициент фондоотдачи	Выручка / Среднегодовая стоимость основных средств	Показывает величину выручки, полученной с каждого рубля основных средств	Стр. 2110 «Отчета о прибылях и убытках» / (стр. 1130 на нач. + стр. 1130 на кон.)*0,5 «Бухгалтерского баланса»
Производительность труда	Выручка / Средняя численность работников	Показывает величину выручки, приходящуюся на одного среднесписочного работника.	Стр. 2110 «Отчета о прибылях и убытках» / Среднюю списочную численность работников.

5) Оценка платежеспособности и ликвидности организации.

Платежеспособность – это возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основании характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств²¹.

²¹ Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М. 2018. С. 234.

Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот. Ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику платежеспособности предприятия при разной степени учета ликвидных активов, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков товаров интересен коэффициент абсолютной ликвидности; для банков, кредитующих данное предприятие, - коэффициент критической ликвидности; а собственников и менеджеров организации интересует коэффициент текущей ликвидности.

Методика расчета коэффициентов ликвидности субъектов малого предпринимательства представлены в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Показатели ликвидности

Наименование показателя	Формула расчета	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	$\text{Ликвидные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$	$\geq 0,7 - 1$
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Текущие активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$	$\geq 1 - 1,5$

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует мгновенную платежеспособность организации, показывая, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счёт имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстрореализуемых в случае необходимости. Нормальное его ограничение $\geq 0,2$ означает, что каждый день подлежит

погашению 20 % краткосрочных обязательств предприятия или, в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты, краткосрочная задолженность, имеющая место на отчетную дату, может быть погашена за 5 дней ($100 / 20$).

Коэффициент критической ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности. Нормальное его ограничение $0,7 \div 1,0$.

Коэффициент текущей ликвидности означает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов с учетом компенсации произведенных затрат. Нормальное его ограничение ≥ 2 установлено «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденными распоряжением № 31-Р от 12.08.1994 г. Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве). Данный норматив завышен, его нормальное ограничение $1 \div 1,5$ ²².

Таким образом, приведенная выше методика позволит собственникам организации получить полную информацию о финансовой деятельности субъектов малого предпринимательства

Следовательно, качество принимаемых решений на уровне хозяйствующего субъекта зависит от качества их аналитического обоснования. Получение наибольшего числа ключевых информативных показателей, дающих объективную оценку финансового состояния предприятия, является основной целью финансового анализа.

1.3 Пути улучшения финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия является важным элементом в системе управления хозяйственной деятельностью и производства, действен-

²² Зверева Е.В. Методика анализа финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации. Вектор науки ТГУ. 2018. №1 (8). С.61.

ным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основной разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Они должны быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа финансового состояния предприятия, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И, наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к данному вопросу, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования²³.

В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение; выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности.

Чтобы стабилизировать финансовое состояние организации необходимо разработать план мероприятий, повышающих производительность хозяйственной деятельности. Организация, способная приспосабливаться к технологическому, экономическому, социальному изменению в стране, способна конкурировать, лавировать среди возникающих трудностей и процветать в финансовом плане²⁴.

²³ Курина Ю.С. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий. Молодой ученый. 2020. № 5. С. 46.

²⁴ Александрова Ю.Я. Пути улучшения финансового состояния предприятия. Современные научные исследования и инновации. 2019. № 11. С. 59.

Наращивание объемов продаж способствует повышению прибыли, быстрому обороту товара и денег. Чтобы этот процесс был более эффективным, необходимо предоставить постоянным клиентам скидки, дисконтные карты. Такой метод позволяет стабилизировать приток денег, повысить рентабельность продукции. Поэтому его относят к комплексу антикризисного управления, так как он способен стабилизировать финансовое положение. Сам комплекс состоит из нескольких блоков, которые необходимо проводить совместно:

1) снижение себестоимости включает в себя комплекс работ:

- снижение накладных расходов за счет оптимизации труда, персонала.

Приведение штатного расписания в соответствие с действительностью и потребностью организации;

- усиление контроля за качеством выпускаемой продукции, оказываемых услуг;

- снижение расходов на обслуживание оборудования;

- минимизация платежей за коммунальные услуги;

2) увеличение результативности менеджмента персонала за счет:

- повышения трудовой производительности;

- развития кадров;

- улучшения условий труда;

- распределения обязанностей²⁵.

Также своевременно отслеживать понижение цен, повышение спроса, скорректировать программу производства, изменить качество или ассортимент продукции, услуг. Эти мероприятия помогают повысить эффективность организации и соответственно увеличить товарооборот, прибыль. С помощью этих мероприятий можно отслеживать конкурентоспособность своей организации, своевременно принимать меры по повышению рентабельности - такие действия позволяют стать лидирующим предприятием на рынке в своей области.

Стратегический план финансовой составляющей организации состоит из

²⁵ Цугленок О.М. Улучшение финансового состояния предприятия. Эпоха науки. 2019. - № 14. – С. 105.

повышения эффективности производства, грамотного применения финансовых инструментов. Нужно сформировать объем, состав средств, участвующих в обороте, оптимизировать их содержание, эффективно применять их на практике, чтобы организация была устойчива к экономической нестабильности. Для этого, также, нужно увеличить сроки оборачиваемости капитала, снижать долги перед кредиторами (своевременная выплата заработной платы, уплата налогов, сборов, оплата по выставленным счетам).

Для улучшения финансового состояния торгового предприятия необходимо провести ряд работ в направлении повышения его прибыли, сокращению затрат.

Для эффективного повышения прибыли до 30 %, нужно провести мероприятия по увеличению продаж приблизительно на 25 %, и доли рынка сбыта - до 20 %. Открытие новых каналов сбытов, новых линеек продукции, позволяющих увеличить рынок сбыта на 10 %, позволят повысить уровень продаж.

Мероприятия по снижению себестоимости продукции на 5 % позволят создать резерв. Для обеспечения снижения себестоимости производимой продукции, необходима строгая экономия на каждом этапе производственного цикла. Для обеспечения эффективного достижения снижения себестоимости, нужно уменьшить затраты на материалы на 2 %, повысить результативность персонала на 15 %, снизить накладные затраты на 10 %²⁶.

Финансовое, производственное планирование напрямую воздействует на положение финансов в организации. Если такие планы реализовываются с успехом, то предприятие показывает стабильную прибыль. Также, с их помощью организация может снизить свои затраты на производство продукции.

Финансово-экономическое состояние организации, его показатели платежеспособности, ликвидности и деловой активности зависят от того насколько быстро средства вложенные в текущие оборотные активы, превращаются в реальные деньги. Как известно, ускорение оборачиваемости оборотного капитала

²⁶ Александрова Ю.Я. Пути улучшения финансового состояния предприятия. Современные научные исследования и инновации. 2019. № 11. С. 61.

зависит от времени нахождения активов, на формирование которых он авансирован, на различных стадиях операционного цикла предприятия, сокращения его длительности. Отсюда основная задача рационального управления оборотными средствами предприятия заключается в том, что всеми силами и средствами следует сокращать период оборачиваемости оборотных средств в целом и по каждой из наиболее весомых составляющих. Следовательно, ускорение оборачиваемости оборотных средств является приоритетной задачей повышения деловой активности организации в современных условиях. Среди возможных направлений повышения деловой активности предприятия для коммерческой организации наиболее актуальными следует считать:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет повышения уровня интенсивности процессов операционной деятельности;
- улучшение процессов материально-технического снабжения и обеспечение бесперебойного формирования складских товарных запасов для потребностей основной деятельности в экономически обоснованном объеме, что способствует сокращению времени нахождения капитала в запасах;
- оптимизация процесса отгрузки и реализации товаров, маршрутов прохождения и времени обработки расчетных документов;
- сокращение времени отвлечения средств из оборота компании на формирование дебиторской задолженности;
- активизация маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров к потребителю²⁷.

Рассматривая сущность оценки финансового состояния предприятия можно утверждать, что такая оценка необходима для совершенствования работы предприятия в рыночные отношения, для приобретения способности самофинансирования, самоокупаемости, для более эффективного использования финансовых ресурсов на предприятии, а также для финансовой стабильности предприятия. Необходимым условием нормальной финансовой деятельности

²⁷ Курина Ю.С. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий. Молодой ученый. 2020. № 5. С. 48.

является сохранение достаточной платежеспособности, ликвидности и деловой активности предприятия в течение отчетного и прогнозируемого периодов.

Таким образом, проводить финансовый анализ предприятия необходимо, чтобы повысить ее конкурентоспособность, производительность. Эти меры позволяют проанализировать оценку безубыточности, прибыльности организации, способности ее правильно и в полном объеме направлять финансы в нужные области развития, возможность быть платежеспособной.

Грамотная разработка мероприятий позволит вывести предприятие на высокую доходность, а анализ финансовой, производственной составляющей организации необходимо проводить регулярно. Такие меры позволят организации оставаться в лидерах производства, повышать свои мощности, организовывать, планировать свою деятельность.

По результатам исследований в первой главе можно сделать вывод, что вопросы, связанные с финансовым состоянием компании, всегда актуальны и требуют повышенного внимания, поскольку финансовое состояние организации является не только результатом деятельности прошедших периодов, но и является предпосылкой дальнейшего развития компании. Поэтому важно знать текущее финансовое состояние предприятия для того, чтобы выявить возможности повышения эффективности функционирования данного предприятия с помощью рациональной финансовой политики.

Данные анализа финансового состояния используются для разработки моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов; разработки конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепления финансового состояния предприятия, прогнозирования возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИП ТОКСИН А.В.

2.1 Краткая характеристика ИП Токсин А.В.

Токсин Александр Васильевич поставлен на учет в качестве индивидуального предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица с присвоением ему идентификационного номера налогоплательщика, межрайонной инспекцией ФНС России № 1 по Амурской области 20 июня 2011 года.

В своей деятельности предприниматель руководствуется Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, законами Амурской области и другими законодательными и нормативными правовыми актами.

Предприниматель имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на его местонахождение, имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Имущество предпринимателя составляют материальные ценности и финансовые ресурсы, находящиеся на его балансе и являющиеся собственностью предприятия.

Источниками образования имущества предпринимателя являются:

- личные средства предпринимателя, вложенные в уставный капитал, а также его дополнительные вклады в имущество;
- доходы от производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- кредиты банков и др.

ИП Токсин А.В. является владельцем магазина «Наш склад». Местонахождение магазина «Наш склад» ИП Токсина А.В. – 675000, г.Благовещенск, ул.Пионерская, 154/1.

Магазин «Наш склад» - это динамично развивающаяся на рынке Амурской области компания, занимающаяся оптово-розничной торговлей.

В ассортименте предприятия следующие виды товаров:

- бытовая техника;
- электроинструменты;
- игрушки, детские коляски, велосипеды;
- товары для туризма и отдыха.

Миссия ИП Токсин А.В. состоит в удовлетворении потребностей населения в бытовой технике на территории г. Благовещенска и Амурской области.

Организационная структура управления ИП Токсин А.В. представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ИП Токсин А.В.

Организационная структура ИП Токсин А.В. является довольно простой в связи с малыми её размерами и относительно небольшим количеством сотрудников. В предпринимательстве используется линейная организационная структура. Достоинство этой структуры заключается в том, что здесь присутствует единоначалие, то есть руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всех подразделений, в то же время эта структура проста и экономична.

Руководителем является предприниматель Токсин Александр Васильевич, который заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, средствами, утверждает штаты, издает приказы, дает указания обязательные для всех подчиненных сотрудников. Руководитель самостоятельно определяет структуру аппарата управления, численность, квалификационный и качественный составы, нанимает (назначает) на должность и освобождает с должности руководителей структурных подразделений и их заместителей, заключает с ни-

ми контракты, трудовые договоры.

Основными недостатками организационной структуры ИП Токсин А.В. выступают: высокие требования к директору, который должен иметь разносторонние знания и опыт работы по всем функциям управления и сферам деятельности; огромный поток информации сосредоточен у директора; затруднена координация действий. Каждый работник предприятия имеет должностную инструкцию, в которой содержатся обязанности работника и то, что он должен знать для того, чтобы более эффективно выполнять свою работу.

Первый уровень управления представлен директором ИП Токсин А.В., он определяет миссию и цели существования предприятия, осуществляет общее руководство деятельностью предприятия. На втором уровне находятся главный бухгалтер и руководители подразделений. Третий уровень представлен продавцами-консультантами, кассирами, водителями.

У ИП Токсин А.В. в магазине «Наш склад» используется демократичный стиль руководства. То есть, руководитель магазина прислушивается к мнению подчинённых сотрудников при принятии каких-либо решений.

Анализ основных показателей деятельности ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг. представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ основных показателей деятельности ИП Токсин А.В.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2017	2018	2019	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	27803	25791	26503	-2012	712	-7,2	2,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	25486	23866	24373	-1620	507	-6,4	2,1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2317	1925	2130	-392	205	-16,9	10,6
Среднесписочная численность работников, чел.	9	11	11	2	0	22,2	0,0
Рентабельность продаж, %	8,33	7,46	8,04	-0,87	0,57	-10,4	7,7
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	3089,2	2344,6	2409,4	-744,6	64,73	-24,1	2,8
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,92	0,93	0,92	0,01	-0,01	0,9	-0,6

Анализ размеров ИП Токсин А.В. свидетельствует о росте всех показателей в отчетном году. Товарооборот предпринимателя уменьшился в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 2012 тыс. руб. или на 7,2 %, но в 2019 году в сравнении с 2018 годом виден его рост на 507 тыс. руб. или на 2,8 %, на что повлияло расширение ассортимента товаров, а также повышение отпускных цен на товары. Прибыль от продаж предпринимателя возросла в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 10,6 % и составила 2130 тыс. руб.

Среднесписочная численность работников предприятия возросла с 9 человек в 2017 году до 11 человек в 2019 году за счет увеличения объема товарооборота.

На 1 рубль выручки приходится в 2019 году 8,04 коп. прибыли от продаж, что больше, чем в 2018 году на 57 коп. В 2018 году в сравнении с 2017 годом показатель рентабельности продаж уменьшился на 87 копеек. Увеличение показателя рентабельности продаж связано с ростом прибыли от основного вида деятельности предпринимателя.

Производительность труда имеет тенденцию к росту в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 2,8 % – на одного работника предприятия приходится в 2019 году 2409,4 тыс. руб. всего товарооборота. Повышение производительности труда имеет важное экономическое значение для предприятия. Оно благоприятно сказывается на многих экономических показателях, в том числе на величине выручки.

На 1 руб. товарооборота приходится в 2019 году 92 коп. всех затрат предприятия, что на 1 копейку меньше, чем в 2018 году, что характеризуется положительно.

Из проведенного анализа финансово-экономических показателей предпринимателя можно сделать вывод, что в настоящее время предприятие достаточно эффективно функционирует.

Для ИП Токсин А.В. можно выделить две основные цели. Одна из них – удовлетворение потребностей клиентов, вторая – получение прибыли. Данные цели взаимосвязаны, так как лишь получение прибыли дает предпринимателю

возможность развиваться, расти, использовать новые технологии продаж, увеличивать ассортимент, то есть дает возможность наилучшим образом удовлетворять потребности клиентов.

Задачами, стоящими перед ИП Токсин А.В. являются:

- привлечение максимального количества покупателей;
- удовлетворение потребностей покупателей;
- повышение конкурентоспособности магазина;
- определение и воплощение стратегии развития магазина;
- создание благоприятных внешних и внутренних условий развития магазина.

Стратегия предпринимателя направлена на увеличение прибыли путем совершенствования управления, контроля качества и роста эффективности коммерческой деятельности.

2.2 Анализ внешней среды ИП Токсин А.В.

Российский рынок бытовой техники является одним из крупнейших по объемам сбыта. Также этот рынок является индикатором благополучия домашних хозяйств, он тонко реагирует на складывающуюся макроэкономическую ситуацию, является высоко конкурентным, быстро обновляется, представлен достаточно технологичными товарами, сопутствующими и взаимодополняющими продуктами и сервисами.

Самым крупным сегментом рынка является сегмент крупногабаритной бытовой техники. К ней относятся холодильники, стиральные и посудомоечные машины, кухонные плиты и др. К сегменту мелкой бытовой техники относят чайники, пылесосы, утюги и др. Ранее отечественные производители существенно выделялись и уступали своим импортным аналогам, однако теперь международные корпорации стремятся сократить издержки по реализации своей продукции в России. Появилась четкая тенденция к размещению производства в России, что значительным образом выравнивает позиции отечественных и импортных брендов. На рисунке 2.2 представлена динамика объема продаж бытовой техники и электроники в России за 2013 - 2019 гг.

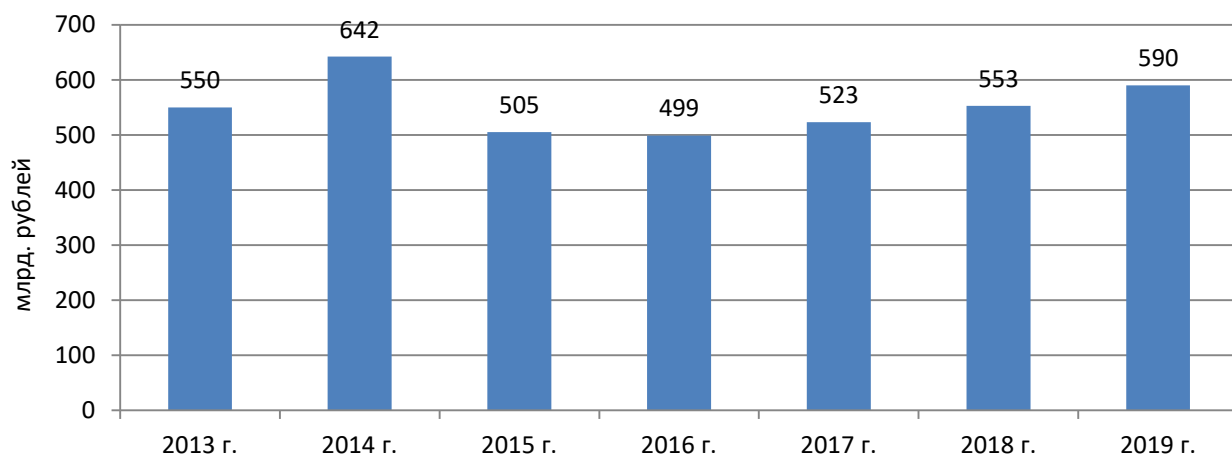


Рисунок 2.2 - Динамика объема продаж бытовой техники и электроники в России за 2013 - 2019 гг.

Из рисунка 2.2 видно, что денежный оборот российского рынка бытовой техники и электроники вырос в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 6,7 % и составил 590 млрд. рублей. Российский рынок бытовой техники и электроники в 2019 году успешно развивался, благодаря замене устаревшей или вышедшей из строя техники и новыми продуктами. Это связано с ростом закредитованности россиян, что негативно влияет на активность потребителей. Структура секторов рынка бытовой техники за 2019 год представлены на рисунке 2.3.

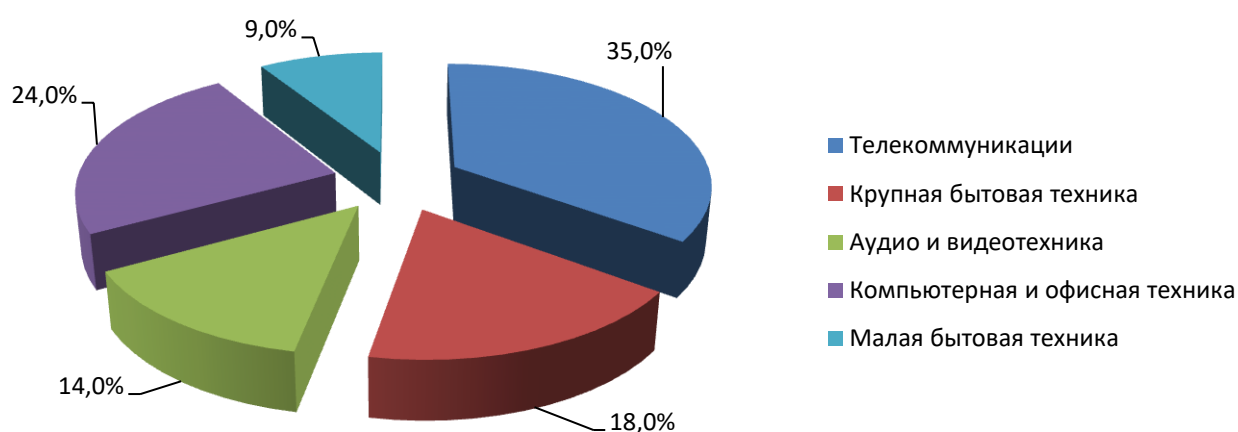


Рисунок 2.3 - Структура секторов рынка бытовой техники и электроники за 2019 г., в процентах

Высокая доля сектора «Коммуникации» связана с продажей дорогих телефонов в крупнейших российских городах. В сегменте компьютерной техники драйверами стали высокоскоростные ноутбуки, игровые модели и клавиатуры. В малой и крупной бытовой технике сработала комбинация факторов:

1) количество выданных ипотечных кредитов за последние три года трансформировалось в новые квартиры, а значит и в потребность в бытовой технике;

2) интерес к современным премиальным форматам техники;

3) потребители активно покупали товары для красоты и здоровья - от универсальных наборов для стрижки и бритья до специальных приборов по уходу за полостью рта.

Также растет спрос на суперсовременные устройства, которые избавляют от рутины домашних дел, такие как роботы-пылесосы.

В последние несколько лет продажи бытовой техники и электроники в России росли на 2 – 8 %, за исключением скачков в 2015 и 2018 годах. В 2015 году рынок упал на 14 % на фоне девальвации рубля, в 2018 году – вырос на 17 %, в том числе благодаря чемпионату мира по футболу.

Основной драйвер роста рынка в настоящее время – смартфоны, носимые устройства (умные часы и трекеры) и связанные с ними сервисы и аксессуары. За 2019 год продажи таких товаров в России выросли на 8 %. Также довольно хорошо растут продажи техники для ухода за домом и собой, т. е. мелкой бытовой техники (темп роста за 2019 год составил 7 %). Продажи крупной бытовой техники, телевизоров в стране выросли лишь на 3 – 4 %.

По словам сооснователя сети DNS Дмитрия Алексева, основная причина замедления роста рынка – низкий уровень благосостояния населения России. Также негативно повлияло повышение НДС с 2019 года.

Анализ рынка бытовой техники показывает необходимость внедрения в стратегиях четких конкурентных преимуществ. Касаясь бытовой техники - это снижение издержек и проведение дифференциации товарного ассортимента. Предприятия, которые не проявляют на практике этих знаний, вполне логично

уходят с рынка, устанавливая не соответствующие реалиям ценники. Современные компании, уже заявившие себя как участники рынка, преследуют как минимум две задачи. Первая состоит в удержании позиций, вторая – сохранение уровня прибыли в сравнении с аналогичными периодами прошлых лет.

В организации бизнес процессов владельцы крупных магазинов бытовой техники неизбежно сталкиваются с новыми трендами в продажах. Сегодня это онлайн магазины, в которые активно переходит покупатель. Ведущим фактором изменения модели поведения потребителя становится возможность сравнения ценников у различных продавцов. Даже несмотря на сильную дифференциацию ассортимента, покупатели предпочитают искать там, где товар обойдется дешевле. Учитывая тот факт, что купить товар с доставкой в интернет магазине оказывается выгоднее похода в традиционный магазин, безусловно, такое поведение клиентов становится вполне оправданным.

Внешняя среда магазина «Наш склад» включает такие элементы как потребители, конкуренты и поставщики. Один из способов определения окружения и облегчения ее влияния на организацию состоит в разделении внешних факторов на две основные группы: это силы прямого и косвенного воздействия извне.

Среда прямого воздействия включает факторы, которые непосредственно влияют на операции предприятия и испытывают на себе прямое же влияние организации. К таким факторам относят:

- 1) Потребители.

Покупателями магазина «Наш склад» ИП Токсина А.В. является население г. Благовещенска и Амурской области. Деятельность магазина ориентирована на продажу населению бытовой техники различных ценовых категорий.

Предприятие проводит сегментацию рынка по группам потребителей, так как считает ее наиболее универсальной. От того, насколько правильно выбран сегмент рынка, зависит успех фирмы в конкурентной борьбе.

Разобьем сегмент рынка по группам потребителей на подгруппы:

- 1) преуспевающие клиенты - для этой группы потребителей магазин

«Наш склад» ИП Токсина А.В. предлагает дорогостоящие холодильники и стиральные машины, 3Dтелевизоры, цифровые фото и видео камеры, что особенно актуально для обеспеченных семей. Здесь предлагается товар высокого качества, в основном импортный;

2) клиенты со средним доходом - в основном молодые семьи - наибольший удельный вес которых составляет 60,5 %. Для этой группы потребителей подходит практически все товары ассортиментного перечня (холодильники, телевизоры, стиральные машины среднего класса, а также мелкая бытовая техника - пылесосы, чайники, микроволновые печи и др.);

3) клиенты с низким доходом - магазин «Наш склад» ИП Токсина А.В. не оставил без внимания и эту группу потребителей; в настоящее время, характеризующееся спадом производства и потребления, низким уровнем жизни, эта группа достаточно велика. Каждая семья старается по мере возможности благоустроить свой быт; в магазине «Наш склад» удовлетворяют запросы и этой группы населения.

Проведем анализ покупателей магазина «Наш склад» ИП Токсина А.В. по возрастным категориям, результаты анализа представлены на рисунке 2.4.

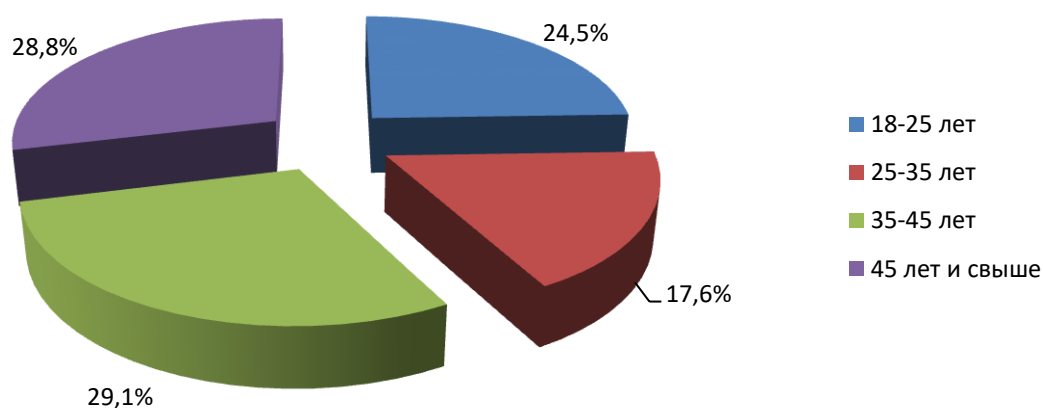


Рисунок 2.4 - Анализ покупателей магазина «Наш склад»

Из рисунка 2.4 видно, что основными покупателями магазина «Наш склад» ИП Токсина А.В. являются покупатели в возрасте от 35 до 45 лет – 29,1 % от общего числа покупателей и покупатели в возрасте свыше 45 лет – 28,8 %;

2) Конкуренты.

На рынке бытовой техники г. Благовещенска осуществляют свою деятельность следующие крупные компании: «Эльдорадо», «DNS», «Домотехника», «МВидео». Это влечет за собой высокую конкуренцию. И каждый из магазинов должен разрабатывать ряд мероприятий, чтобы привлечь покупателей именно в свой магазин.

Дадим оценку конкурентоспособности магазина «Наш склад», для чего в ИП Токсин А.В. была создана аналитическая группа, в состав которой вошли начальник отдела закупок, начальник торгового отдела и главный бухгалтер. Анализ конкурентоспособности проводился на основе оценки по пятибалльной шкале факторов: самая высокая оценка соответствует пяти баллам, самая низкая оценка – одному баллу. Соответственно: 5 – показатель удовлетворяет всем потребностям потребителей; 4 – имеются какие-то недостатки; 3– имеются много недостатков; 2 – качества показателя практически отсутствуют; 1 – показатель не удовлетворяет потребителя по всем параметрам. Для определения конкурентоспособности все основные параметры сведены в таблицу 2.2.

Таблица 2.2 - Оценка конкурентоспособности ИП Токсин А.В.

Наименование показателя	Наш склад	DNS	Домотехника	Эльдорадо	МВидео
Месторасположение	4	5	3	4	4
Время работы	5	5	4	5	5
Наличие парковки	4	4	4	4	4
Форма обслуживания	4	5	4	4	4
Ассортимент	4	5	4	5	4
Частота пополнения ассортимента	4	5	3	4	3
Уровень цен	4	4	4	4	3
Система скидок	2	4	3	3	2
Качество сервиса	3	4	3	4	3
Уровень квалификации персонала	4	4	3	4	3
Наличие дисконтной системы	2	4	1	3	1
Наличие рекламных акций	1	4	2	4	3
Среднее значение баллов	3,42	4,42	3,17	4,00	3,25

В соответствии с таблицей 2.2 общая интегральная оценка конкурентоспособности показывает, что магазин «Наш склад» вполне конкурентоспособен. Показатель конкурентоспособности исследуемого предприятия выше, чем у «Домотехники» и «МВидео», но меньше, чем у DNS и «Эльдорадо». Ассортимент бытовой техники магазина «Наш склад» уступает ретейлам DNS и Эльдорадо.

Конкурентные преимущества сетевых гипермаркетов DNS и Эльдорадо перед магазином «Наш склад»:

- большая площадь гипермаркетов (позволяет предложить покупателям широкий ассортимент);
- самый большой ассортимент из основных конкурентов;
- яркие и эффективные рекламные акции;
- агрессивная ценовая политика привлекает потребителей постоянным снижением стоимости товаров и акциями.

PEST-анализ помогает руководителю проанализировать положение внешнего окружения предприятия, а также помогает выделить самые важные факторы. В таблице 2.3 представлен PEST-анализ ИП Токсин А.В.

Таблица 2.3 - PEST-анализ ИП Токсин А.В.

Фактор	Воздействие на отрасль	Воздействие на ИП Токсин А.В.
Уход с рынка мелких розничных продавцов	Увеличение доли розничных сетей	Увеличение рынка конечных потребителей, сокращение рынка профессиональных покупателей
Укрепление конкурентов: дискаунтеров, социальных магазинов	Повышение ценовой конкуренции	Возможный отток конечных потребителей
Рост инфляции	Возникновение дополнительного спроса, изменение характера закупок	Повышение спроса на товары с большим сроком гарантии, закупки бытовой техники впрок
Повышение курсов валют	Усиление позиций российских производителей бытовой техники	Снижение спроса на импортные товары, повышение – на отечественные товары
Дефицит оборотных средств	Повышение стоимости финансовых ресурсов, усиление позиций компаний, обладающих собственными средствами	Вынужденное сокращение товарных запасов, отказ от поставщиков, не предоставляющих отсрочек

Для оценки возможностей применим метод позиционирования каждой возможности в матрице возможностей, представленной в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Матрица «вероятность-влияние» для позиционирования возможностей внешней среды

Вероятность	Влияние		
	сильное	умеренное	малое
Высокая	Внедрение активной интернет-торговли	Рост популярности техники для ухода за домом и собой	Стабилизация курса валюты
Средняя	Постоянное обновление товарного ассортимента фирмами-производителями	Агрессивная рекламная политика при выходе новинок	Новая технология в управлении продажами
Низкая	Снижение активности конкурентов		

На основе проведенного анализа внешней среды можно сформировать список возможностей для магазина «Наш склад»:

- 1) активное развитие интернет-торговли;
- 2) рост популярности техники для ухода за домом и собой (мелкой бытовой техники);
- 3) высоким потенциалом обладает продукция отечественных производителей;
- 4) увеличение доли рынка за счет выбывших игроков.

Сформируем список факторов внешней среды, которые оказывают отрицательное влияние на жизнь ИП Токсин А.В. (угрозы):

- 1) рост чувствительности покупателей на рост цен;
- 2) рост конкуренции из-за перенасыщенности рынка;
- 3) замедление темпов восстановления потребительского спроса на товары длительного пользования;
- 4) агрессивная политика конкурентов.

Соотнесем угрозы предприятия по степени влияния и вероятности наступления. Построим матрицу угроз в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Матрица «вероятность-влияние» для позиционирования угроз внешней среды

Вероятность	Влияние		
	разрушения	тяжелое	«легкие ушибы»
Высокая	Закредитованность населения	Агрессивная политика конкурентов	Чувствительность покупателей к повышению цен
Средняя	Рост инфляции	Низкий контроль качества на заводах-изготовителях	Рост конкуренции из-за перенасыщения рынка
Низкая	Замедление темпов восстановления потребительского спроса на товары длительного пользования		

В таблице 2.6 распределим возможности и угрозы в порядке убывания.

Таблица 2.6 – Внешние возможности и угрозы ИП Токсин А.В.

Возможности	Угрозы
Активная интернет-торговля	Рост инфляции
Рост популярности техники для ухода за домом и собой	Агрессивная политика конкурентов
Постоянное обновление товарного ассортимента фирмами-производителями	Закредитованность населения
Увеличение доли рынка за счет выбывших фирм-конкурентов	Низкий контроль качества

Из таблицы 2.6 видно, что наибольшую угрозу для анализируемого предприятия представляют экономические факторы. Именно на преодоление угрозы с их стороны предприятию следует направить свои сильные стороны. Технологические, политические и социальные факторы дают предприятию умеренные возможности, которые оно способно реализовать, если правильно направит на это свои сильные стороны, а также, если сумеет использовать эти возможности для усиления своих слабых сторон.

2.3 Анализ внутренней среды ИП Токсин А.В.

Так как магазин «Наш склад» не является производственным или финансовым предприятием, а осуществляет свою профессиональную деятельность в сфере оптовой и розничной торговли, то для предприятия не все факторы внутренней среды являются основополагающими. Важнейшими факторами внутренней среды для магазина являются персонал и товарный ассортимент.

Анализ персонала как фактора внутренней среды ИП Токсин А.В. представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Анализ движения персонала ИП Токсин А.В.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение	
				2018 / 2017	2019 / 2018
Численность персонала на начало года, чел.	8	10	11	2	1
Принято на работу, чел.	8	7	5	-1	-2
Выбыли, чел., в том числе:	6	6	5	0	-1
- по собственному желанию	4	5	3	1	-2
Численность персонала на конец года, чел.	10	11	11	1	0
Среднесписочная численность персонала, чел.	9	11	11	2	0
Коэффициент оборота по приему работников	0,89	0,64	0,45	-0,25	-0,19
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,67	0,55	0,45	-0,12	-0,10
Коэффициент текучести кадров	0,44	0,45	0,27	0,01	-0,18

За последние три года среднесписочная численность персонала ИП Токсин А.В. увеличилась на 2 человека и составила 11 человек.

Удельный вес принятых работников в 2019 году составил 45 %, что на 19 пунктов меньше уровня 2018 года. Удельный вес выбывших работников в 2019 году составил также 45 %, что на 10 % меньше удельного веса выбывших работников в 2018 году. За исследуемый период коэффициент текучести кадров снизился с 44 до 27 %, что характеризуется положительно. Работники выбывают из организации, как правило, по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины. Основными причинами увольнений работников ИП Токсин А.В. являются недостатки в материальном стимулировании, неудовлетворенность социально-психологического климата, конфликты. При высокой текучести кадров компании сложнее формировать имидж привлекательного работодателя и создавать благоприятный климат в коллективе.

В таблице 2.8 представлена структура товарооборота ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Таблица 2.8 – Структура товарооборота ИП Токсин А.В.

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 / 2017	2019 / 2018
Товарооборот, всего, в том числе:	27803	100,0	25791	100,0	26503	100,0	92,8	102,8
- бытовая техника	21019	75,6	19369	75,1	19877	75,0	92,1	102,6
- детские товары	2169	7,8	2450	9,5	2226	8,4	113,0	90,9
- товары для туризма и отдыха	4615	16,6	3972	15,4	4399	16,6	86,1	110,8

Из таблицы 2.8 видно, что на протяжении исследуемого периода основным видом деятельности магазина «Наш склад» является продажа бытовой техники – в 2019 году на ее долю приходится 75 % всех проданных товаров. В 2019 году в сравнении с 2018 годом товарооборот бытовой техники увеличился на 2,6 %. Удельный вес товарооборота товаров для туризма и отдыха в 2019 году увеличился в сравнении с прошлым годом на 10,8 пунктов и составил 16,6 %. На долю товарооборота детских товаров приходится в 2019 году 8,4 %, что меньше, чем в 2018 году на 9,1 %.

Состояние внутренней среды магазина «Наш склад» оценим с помощью SNW-анализа в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - SNW-анализ для магазина «Наш склад»

Значимые параметры в деятельности предприятия	S	N	W
Компетентность компании в данной сфере деятельности	v		
Условия труда		v	
Мотивация и стимулирование персонала			v
Текучесть кадров		v	
Квалификация персонала		v	
Оценка качества работы персонала			v
Организация планирования		v	
Уровень технической оснащенности		v	
Информационное обеспечение		v	
Формирование запасов	v		
Ассортимент товаров	v		
Конкурентная позиция	v		
Имидж (деловая репутация) предприятия	v		
Психологический климат в коллективе		v	
Заработная плата			v
Ценовая политика	v		
Объемы продаж		v	

Таким образом, можно сделать вывод, что проанализированные факторы внутренней среды магазина «Наш склад» ИП Токсина А.В. действительно имеют высокую степень значимости для предприятия. Для устранения недостатков по пути к завоеванию большей доли рынка, предприятию стоит разработать эффективную стратегию дальнейшего развития компании, основываясь на анализе конкурентоспособности, во избежание негативных факторов как внутренней, так и внешней среды бизнеса, а также тенденций развития отрасли в целом.

Основываясь на результатах анализа внешней и внутренней среды магазина «Наш склад» проведем SWOT-анализ торгового предприятия, который поможет определить как сильные, так и слабые стороны компании. Результаты анализа представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - SWOT-анализ ИП Токсин А.В.

	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активное развитие интернет-торговли 2. Рост популярности техники для ухода за домом и собой 3. Обновление товарного ассортимента фирмами-производителями 4. Увеличение доли рынка за счет выбывших фирм-конкурентов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост инфляции 2. Агрессивная политика конкурентов 3. Закредитованность населения 4. Изменение потребностей покупателей
Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия внедрения новых технологий продаж на существующем рынке 2. Стратегия дифференциации 3. Стратегия усиления позиций на рынке 4. Стратегия развития рынка 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия интегрированного роста 2. Стратегия проведения анализа конкурентных позиций 3. Стратегия внедрения новых технологий на существующем рынке 4. Стратегия информирования потребителя о новых товарах
Слабые стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия разработки системы маркетинговых исследований 2. Стратегия разработки системы повышения квалификации работников 3. Стратегия формирования финансовых резервов 4. Стратегия изменения системы оплаты труда. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия привлечения инвестиций 2. Стратегия социальной защиты персонала 3. Стратегия разработки и внедрения долгосрочных проектов 4. Стратегия, направленная на повышение эффективности работы персонала предприятия

Из данных SWOT-анализа ИП Токсин А.В., видно, что главные угрозы для предприятия – это рост инфляции и закредитованность населения, насыщение рынка. Основные возможности – это активное развитие интернет-торговли, расширение ассортимента товарами более низкого ценового сегмента и постоянное обновление товарного ассортимента. Основные сильные стороны – известность рынка и развитая сбытовая система. Основные слабые стороны – стандартные методы продвижения товаров на рынке. Снижение угроз ИП Токсин А.В. возможно лишь посредством разработки наиболее подходящей стратегии.

2.4 Анализ и оценка финансового состояния ИП Токсин А.В.

Используя данные бухгалтерской отчетности, дадим общую оценку динамики и структуры актива баланса ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг. Результаты анализа представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ динамики и структуры активов ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Наименование статей	На 31.12.2017г.		На 31.12.2018г.		На 31.12.2019г.		Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Основные средства	10951	83,3	10248	79,5	11523	77,9	-703	1275	93,6	112,4
Итого внеоборотные активы	10951	83,3	10248	79,5	11523	77,9	-703	1275	93,6	112,4
Запасы	1653	12,6	2013	15,6	2414	16,3	360	401	121,8	119,9
Дебиторская задолженность	422	3,2	457	3,5	511	3,5	35	54	108,3	111,8
Денежные средства	119	0,9	171	1,3	339	2,3	52	168	143,7	198,2
Итого оборотные активы	2194	16,7	2641	20,5	3264	22,1	447	623	120,4	123,6
Активы, всего	13145	100,0	12889	100,0	14787	100,0	-256	1898	98,1	114,7

Из таблицы 2.13 видно, что за последние три года активы ИП Токсин А.В. возросли, на что повлияло увеличение как постоянных, так и текущих активов.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом активы предприятия возросли на 1898 тыс. руб. или на 14,7 %, на что оказал влияние рост внеоборотных активов на 12,4 % и оборотных активов на 23,6 %. Рост внеоборотных активов был свя-

зан с вводом в эксплуатацию нового транспортного средства. Увеличение оборотных активов было связано с ростом остатков запасов на 19,9 %, увеличением дебиторской задолженности покупателей на 11,8 %, ростом остатков денежных средств на счетах банка на 98,2 %.

Наибольший удельный вес в структуре активов предприятия занимают внеоборотные активы – 83,3 % в 2017 г., 79,5 % в 2018 г. и 77,9 % в 2019 г. – это связано с деятельностью ИП Токсин А.В. За три года доля постоянных активов уменьшилась на 5,4 пунктов, вместе с тем доля оборотных активов увеличилась с 16,7 % в 2017 году до 22,1 % в 2019 году. Наибольшую долю в составе всех активов предприятия на конец 2019 года занимают основные средства – 77,9 %, это означает, что руководство магазина «Наш склад» ориентируется на создание материальных условий для расширения основной деятельности компании.

Динамика и структура источников формирования имущества ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг. представлена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Анализ динамики и структуры источников формирования имущества ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Наименование статей	На 31.12.2017г.		На 31.12.2018г.		На 31.12.2019г.		Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Уставный капитал	10	0,1	10	0,1	10	0,1	0	0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль	745	5,7	952	7,4	1248	8,4	207	296	127,8	131,1
Итого капитал и резервы	755	5,7	962	7,5	1258	8,5	207	296	127,4	130,8
Заемные средства	11200	85,2	10805	83,8	12310	83,2	-395	1505	96,5	113,9
Итого долгосрочные обязательства	11200	85,2	10805	83,8	12310	83,2	-395	1505	96,5	113,9
Кредиторская задолженность	1190	9,1	1122	8,7	1219	8,2	-68	97	94,3	108,6
Итого краткосрочные обязательства	1190	9,1	1122	8,7	1219	8,2	-68	97	94,3	108,6
Пассивы, всего	13145	100,0	12889	100,0	14787	100,0	-256	1898	98,1	114,7

Анализ пассивной части баланса ИП Токсин А.В. позволяет отметить, что увеличение источников финансирования в 2019 году по сравнению с 2018 годом было связано с увеличением собственного капитала на 30,8 % за счет увеличения нераспределенной прибыли, а также увеличением заемного капитала. Долгосрочные обязательства предприятия выросли в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 13,9 % за счет привлечения кредита банка на долгосрочной основе для приобретения транспортных средств. Рост краткосрочных обязательств на 8,6 % был вызван увеличением кредиторской задолженности.

Наибольший удельный вес в составе источников финансирования предприятия на протяжении исследуемого периода занимают долгосрочные обязательства: в 2017 году – 85,2 %, в 2018 году – 83,8 %, в 2019 году – 83,2 %. По сравнению с 2017 годом в 2019 году доля краткосрочных обязательств снизилась на 2 пункта. Также снижается доля краткосрочных обязательств предприятия с 9,1 до 8,2 % в 2019 году. Напротив, удельный вес собственного капитала предприятия увеличился с 5,7 % в 2017 году до 8,5 % в 2019 году за счет увеличения доли нераспределенной прибыли. Увеличение нераспределенной прибыли свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия.

Рассмотрев структуру пассивов ИП Токсина А.В. можно сделать вывод, что в составе обязательств предприятия наибольший удельный вес занимают долгосрочные заемные источники – 83,2 % в 2019 году, которые обеспечивают предприятию финансовую устойчивость. В таблице 2.13 проанализируем показатели имущественного положения предприятия.

Таблица 2.13 - Анализ имущественного положения ИП Токсина А.В. за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателя	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2019г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,96	0,95	0,94	-0,01	-0,01
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,46	0,58	0,63	0,12	0,05
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	1004	1519	2045	515	526

Значение коэффициента реальной стоимости имущества показывает, что на долю средств производства в стоимости имущества предприятия приходится в 2019 году 94 %, что меньше, чем в прошлом году на 1 пункт.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет тенденцию к росту с 0,46 пунктов в 2017 году до 0,63 пунктов в 2019 год, что характеризуется с положительной стороны.

По результатам проведенного анализа имущественного состояния ИП Токсин А.В. можно выявить следующие положительные моменты:

- 1) увеличение в целом имущественной базы за три последних года;
- 2) руководство магазина «Наш склад» ориентируется на создание материальных условий для расширения основной деятельности компании – основной удельный вес в структуре имущества предприятия занимают основные средства – 77,9 % в 2019 году;
- 3) увеличение собственного капитала за три года в полтора раза за счет роста нераспределенной прибыли;
- 4) привлечение долгосрочных заемных источников обеспечивают предприятию финансовую устойчивость;
- 5) предприятие обеспечено собственными оборотными средствами.

Вместе с тем было выявлено, что структура пассивов отличается существенным превышением заемного капитала над другими источниками средств. Это позволяет сделать вывод о нерациональном распределении имущества, что в совокупности ведет к его финансовой неустойчивости и снижению платежеспособности.

Одним из индикаторов финансового положения предприятия является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Текущая платежеспособность означает наличие в достаточном объеме денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда основными индикаторами текущей платежеспособности является наличие достаточной суммы денежных средств и отсутствие у

предприятия просроченных долговых обязательств.

Анализ коэффициентов ликвидности ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг. представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 - Анализ коэффициентов ликвидности ИП Токсин А.В. за 2017 - 2019 гг.

Наименование показателя	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2019г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Денежные средства, тыс. руб.	119	171	339	52	168
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	422	457	511	35	54
Текущие активы, тыс. руб.	2194	2641	3264	447	623
Краткосрочная задолженность, тыс. руб.	1190	1122	1219	-68	97
Коэффициент абсолютной ликвидности, в долях ед.	0,10	0,15	0,28	0,05	0,13
Коэффициент критической ликвидности, в долях ед.	0,45	0,56	0,70	0,11	0,14
Коэффициент текущей ликвидности, в долях ед.	1,84	2,35	2,68	0,51	0,32

Рекомендуемое значение коэффициента абсолютной ликвидности - $> 0,2$. Несоответствие коэффициента абсолютной ликвидности нормативному значению в 2017 – 2018 гг. говорит о недостатке у предприятия абсолютно ликвидных активов, которыми можно было погасить наиболее срочные обязательства. В 2019 году значение данного коэффициента соответствует нормативному – предприятие обеспечено денежными средствами для погашения краткосрочных обязательств на 28 %.

Рекомендуемое значение коэффициента критической ликвидности - от 0,8 до 1,0. За счет денежных средств на различных счетах, а также поступлений по счетам (дебиторская задолженность) предприятие сможет погасить краткосрочные обязательства в 2017 г. – 45 %, в 2018 г. – 56 %, в 2019 г. – 70 %. С положительной стороны можно отметить увеличение данного коэффициента в течение исследуемого периода.

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности - от 1 до 1,5. Рассчитанные значения данного коэффициента соответствуют нормативному

значению в течение всего исследуемого периода, то есть предприятие в состоянии погасить свои платежные обязательства.

По результатам проведенного анализа платежеспособности можно сделать вывод об устойчивом финансовом положении ИП Токсин А.В., при этом наметилась положительная динамика данных показателей.

Результаты анализа коэффициентов финансовой устойчивости ИП Токсин А.В. представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателя	На 31.12. 2017г.	На 31.12. 2018г.	На 31.12. 2019г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Валюта баланса, тыс. руб.	13145	12889	14787	-256	1898
Собственный капитал, тыс. руб.	755	962	1258	207	296
Заемный капитал, тыс. руб.	12390	11927	13529	-463	1602
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	11200	10805	12310	-395	1505
Коэффициент финансовой автономии	0,06	0,07	0,09	0,02	0,01
Коэффициент финансовой зависимости	0,94	0,93	0,91	-0,02	-0,01
Коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансового риска)	16,41	12,40	10,75	-4,01	-1,64
Коэффициент финансирования	0,06	0,08	0,09	0,02	0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,91	0,91	0,92	0,00	0,00

Значение коэффициента финансовой автономии увеличивается в течение исследуемого периода, однако значение коэффициента намного меньше нормативного значения, которое должно быть $> 0,5$. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости (91 пункт в 2019 году) говорит о том, что общество полностью зависимо от заемных источников.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала для ИП Токсина А.В. не соответствует нормативному значению на протяжении исследуемого периода. Снижение данного коэффициента с 16,41 пунктов в 2017 году до 10,75 пунктов в 2019 году свидетельствует о наметившейся тенденции к повышению финансовой устойчивости.

Коэффициент финансирования имеет тенденцию к росту, но его значение

не соответствует нормативному, которое должно быть > 1 .

Рассчитанный коэффициент финансовой устойчивости также не соответствует рекомендованному значению на протяжении исследуемого периода, но прослеживается тенденция к его росту с 0,91 до 0,92 пунктов в 2019 году.

Проанализировав значения рассчитанных коэффициентов финансовой устойчивости, которые не соответствуют рекомендованным значениям, можно сделать вывод о неустойчивом финансовом состоянии ИП Токсина А.В. в анализируемом периоде. Но с положительной стороны можно отметить наметившуюся положительную динамику показателей.

Индивидуальный предприниматель Токсин А.В. заинтересованы в максимизации прибыли, поскольку именно за счет прибыли предприятие может развиваться, увеличивать масштабы производства, а, следовательно, и приносить больший доход своим владельцам. Анализ показателей рентабельности деятельности ИП Токсин А.В. за 2017– 2019 гг. представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Анализ показателей рентабельности ИП Токсин А.В. за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018г.	2019 г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	27803	25791	26503	-2012	712
Себестоимость, тыс. руб.	25486	23866	24373	-1620	507
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2317	1925	2130	-392	205
Чистая прибыль, тыс. руб.	1305	1176	1263	-129	87
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	10951	10248	11523	-703	1275
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	2194	2641	3264	447	623
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	13145	12889	14787	-256	1898
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	755	962	1258	207	296
Рентабельность основной деятельности, %	9,09	8,07	8,74	-1,03	0,67
Рентабельность продаж, %	8,33	7,46	8,04	-0,87	0,57
Рентабельность внеоборотного капитала, %	11,92	11,48	10,96	-0,44	-0,51
Рентабельность оборотного капитала, %	59,48	44,53	38,69	-14,95	-5,83
Рентабельность совокупных активов, %	9,93	9,12	8,54	-0,80	-0,58
Рентабельность собственного капитала, %	172,85	122,25	100,40	-50,60	-21,85

Из таблицы 2.16 видно, что с каждого рубля, затраченного на продажу товаров, в 2017 году предприятие имело прибыль в размере 9,09 коп., в 2018 году – 8,07 коп., в 2019 году – 8,74 коп. Снижение рентабельности основной деятельности в сравнении с 2017 годом был связан с уменьшением прибыли от продаж. На 1 рубль товарооборота ИП Токсин А.В. приходится в 2017 году 8,33 коп. прибыли от продаж, в 2018 году – 7,46 коп., в 2019 году – 8,04 коп.

Показатели рентабельности капитала имеют тенденцию к снижению, при этом чистая прибыль предприятия увеличилась в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 87 тыс. руб. Так рентабельность внеоборотного капитала уменьшилась с 11,92 % в 2017 году до 10,96 % в 2019 году. За три года значение данного коэффициента снизилось на 0,96 пунктов.

Рентабельность оборотных активов уменьшилась с 59,48 пунктов в 2017 году до 38,69 пунктов в 2019 году, на что повлияло превышение темпов роста среднегодовой стоимости оборотных активов над темпами роста чистой прибыли. На 1 рубль активов, вложенных в имущество предприятия, приходится в 2019 году 8,54 коп. чистой прибыли, что на 0,58 коп. меньше, чем в 2018 году. Рентабельность собственного капитала также снизилась с 172,85 % в 2017 году до 100,40 % в 2019 году, на что повлиял рост собственного капитала в связи с увеличением нераспределенной прибыли.

Снижение показателей рентабельности ИП Токсина А.В. к концу 2019 года свидетельствует о неэффективной работе торгового предприятия в целом.

В таблице 2.17 дадим оценку критериальности ИП Токсина А.В.

Таблица 2.17 - Оценка критериальности ИП Токсина А.В. за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка, тыс. руб.	27803	25791	26503	-2012	712
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	10951	10248	11523	-703	1275
Среднесписочная численность работников, чел.	9	11	11	2	0
Коэффициент фондоотдачи, руб.	2,54	2,52	2,30	-0,02	-0,22
Производительность труда, тыс. руб.	3089,22	2344,64	2409,36	-744,59	64,73

Показатель фондоотдачи снижается в течение анализируемого периода, на что оказало влияние, как снижение выручки, так и увеличение стоимости основных средств в 2019 году. В 2019 году на 1 рубль основных фондов ИП Токсина А.В. приходится 2 руб. 30 коп. выручки от продаж.

Годовая выработка на одного работника торгового предприятия также имеет тенденцию к снижению. В 2019 году на 1 работника магазина «Наш склад» приходилось 2409,36 тыс. руб. выручки от продаж.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о снижении деловой активности магазина «Наш склад» в 2019 году.

По результатам комплексного анализа деятельности ИП Токсина А.В. было установлено, что предприятие является прибыльным и достаточно эффективно функционирует. Однако наметилась отрицательная динамика показателей рентабельности и деловой активности.

Основываясь на анализе внешней и внутренней среды, выявив слабые и сильные стороны компании, был сделан вывод, что магазину «Наш склад» ИП Токсина А.В. необходимо в условиях кризиса сохранить и по возможности увеличить текущие позиции на рынке. Необходимо увеличивать долю, путем захвата опустевших мест вышедших игроков, увеличивать свое присутствие на территории г. Благовещенска Амурской области путем введения новых сервисов, которые облегчат процесс приобретения товаров. Наиболее выгодным для компании будет развитие онлайн-сегмента фирмы, так как интернет торговля в России находится в состоянии роста.

Изучение существующих методик и подходов к комплексной оценке деятельности малого предприятия позволяет определить, какие показатели должны интересовать руководство в первую очередь для обеспечения экономического роста.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИП ТОКСИН А.В.

3.1 Обоснования необходимости мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Основной целью ИП Токсин А.В. является обеспечение высоких темпов развития предприятия в стратегической перспективе и возрастания его конкурентной позиции на рынке. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности.

Для торгового предприятия необходимо использовать принципы дифференциации, так как присутствует риск того, что покупатели сочтут качество продукции компании не достойным для них из-за низких издержек. Для начала предлагаем перенимать некоторые принципы стратегии дифференциации (рисунок 3.1).

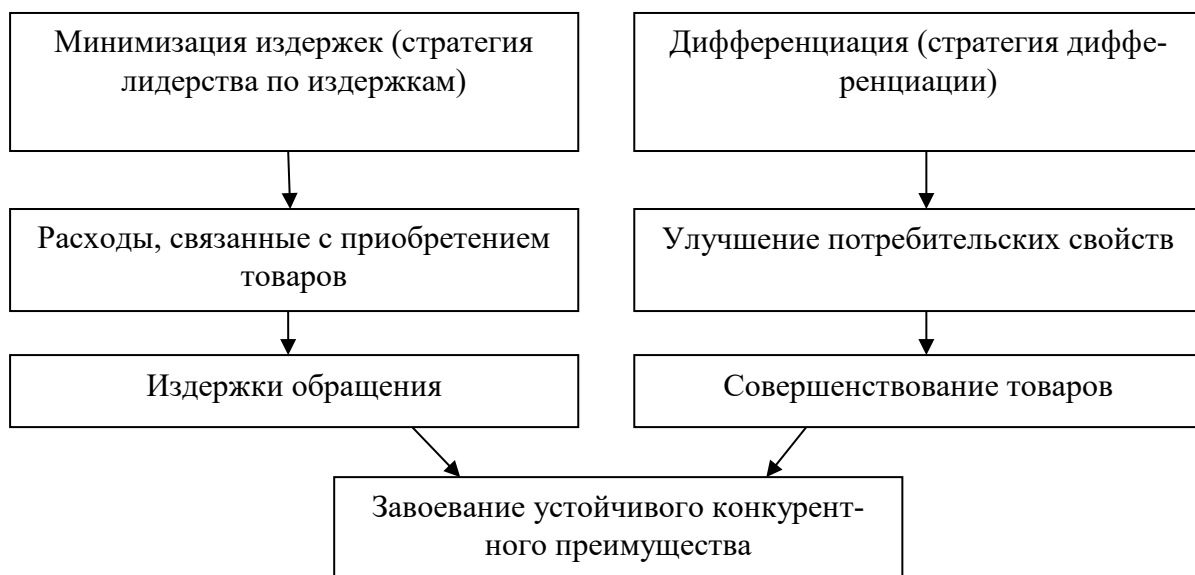


Рисунок 3.1 – Сочетание стратегии лидерства по издержкам и дифференциации

ИП Токсин А.В. следует применять стратегию дифференциации именно потому, что у предприятия существует множество возможных способов диффе-

ренциации продуктов и значительная часть покупателей воспринимает данные различия как имеющие определенную цену, потребности покупателей в данных товарах различаются, причем, сами товары можно использовать по-разному. Эти показатели могут стать конкурентным преимуществом магазина «Наш склад». А данная стратегия даст возможность предприятию стать лидером в отрасли по определенной группе товаров.

Конкурентное преимущество, полученное в результате дифференциации товаров, обеспечит увеличение объемов продаж и получение дополнительной прибыли за счет завоевания предпочтений различных групп потребителей.

Преимущества стратегии дифференциации для магазина «Наш склад»:

- потребители предпочитают товары данного предприятия;
- высокая прибыль облегчает отношения с поставщиками;
- формируется имидж добросовестного партнера, заботящегося о специфических запросах различных групп потребителей.

Успешно проведенная дифференциация позволит предприятию:

- продавать больший объем товаров (поскольку привлекается дополнительное число покупателей);
- сделать магазин «Наш склад» более популярным среди покупателей (поскольку некоторое число покупателей сильно привязывается к дифференцирующим признакам).

Дифференциация может дать дополнительную прибыль, если наценка будет способна покрыть дополнительные затраты, связанные с ее проведением.

Одним из мероприятий по внедрению стратегии дифференциации для магазина «Наш склад» является применение послепродажного обслуживания (доставка и установка оборудования). Послепродажное обслуживание увеличивает количество касаний с потребителем, помогает поддерживать с ним обратную связь и своевременно использовать эту информацию для улучшения качества продукта. Кроме того, в случае продажи крупной бытовой техники, послепродажное обслуживание является неотъемлемой частью маркетинга и содержит потенциал дополнительных доходов магазина. Такая стратегия при организа-

ции послепродажного сервиса позволит бизнесу повысить свою конкурентоспособность.

Стоимость такого обслуживания может быть:

- 1) включена в стоимость товаров;
- 2) оплачена отдельным счетом.

Качественный послепродажный сервис повысит лояльность покупателей магазина «Наш склад», а значит, может вывести бизнес на новый уровень, так как:

- покупатель, который уже совершил покупку, с большей долей вероятности будет совершать повторные покупки;
- расходы на совершение продаж существующим клиентам значительно меньше, чем на привлечение новых;
- постоянные покупатели обеспечивают стабильность в периоды сезонного спада или экономического кризиса.

Послепродажный сервис предоставляется покупателю с момента продажи товара и до конца срока, а часть – на платной основе, и включают в себя следующие виды работ:

- 1) доставка, установка и подготовка товара к эксплуатации;
- 2) обучение покупателя правилам общения с товаром;
- 3) поставка дополнительных устройств и приспособлений;
- 4) предоставление аналогичного товара из подменного фонда на период ремонта вышедшего из строя.

Специалист по организации послепродажного обслуживания и сервиса должен быть хорошо подготовлен. Взаимодействие с покупателями после совершения продажи способствует повышению доверия с их стороны, увеличению жизненного цикла клиента и получение обратной связи о качестве товара. Современные средства коммуникации позволяют повышать качество послепродажного сервиса без существенных дополнительных расходов, например, с помощью создания автоматических SMS-уведомлений или имейл-рассылок, развития бонусных программ и спецпредложений.

Таким образом, хорошо отлаженный сервис будет являться важным инструментом привлечения новых покупателей и дополнительным источником прибыли предприятия. Данное предложение не требует значительных финансовых вложений, но позволит увеличить качество обслуживания, а, следовательно, и прибыль. Следовательно, не только стратегия, но и действия многих факторов оказывают влияние на конкурентоспособность, применение мер дифференциации, увеличения качества обслуживания приведет к ее увеличению.

Проведя анализ слабых и сильных сторон компании, было выявлено, что ИП Токсин А.В. необходимо в условиях кризиса сохранить и по возможности увеличить текущие позиции на рынке. Необходимо увеличивать долю, путем захвата опустевших мест выбывших игроков, увеличивать свое присутствие на территории г. Благовещенска Амурской области путем введения новых сервисов, которые облегчат процесс приобретения товаров. Наиболее выгодным для компании будет развитие онлайн-сегмента фирмы, так как интернет торговля в России находится в состоянии роста.

Открытие интернет-магазина бытовой техники, электроинструментов, детских товаров для ИП Токсина А.В. – залог правильного начала дела и его продуктивного развития.

По прогнозам Data Insight рынок электронной коммерции в России будет стремительно наращивать обороты в ближайшие 4 года. Основные факторы роста - растущее количество онлайн-покупателей и повышенный спрос на товары первой необходимости в интернете.

Факторы, которые повлияют на рост онлайн-продаж в 2021-2024 годах:

1) популяризация удалённой работы. Из-за коронокризиса и самоизоляции люди вынуждены были срочно менять уютный офис на работу за домашним компьютером;

2) приток онлайн-покупателей. По данным аналитиков, за 3 месяца карантина в интернете появилось более 10 млн. новых покупателей. Часть перейдёт на офлайн-покупки, но многие оценили комфорт покупок через интернет;

3) увеличение объёма инвестиций. Офлайн-предприниматели, которые

даже не рассматривали переход в онлайн, поняли, что будущее в интернете. Они вкладывают деньги в рекламу и развитие цифровой инфраструктуры;

4) снижение доли офлайн-продаж. Некоторые бизнесмены полностью переориентируются на интернет-продажи;

5) коронакризис нанёс масштабный удар по экономике РФ и доходам граждан. Уровень безработицы в России достиг пиковых значений за последние 8 лет. С начала карантина более 1 млн. чел. лишились рабочих мест, многие были вынуждены сменить род занятий. В то же время некоторые ниши электронной коммерции получили необычайно высокий поток заказов и постоянных клиентов;

6) несмотря на временные трудности, россияне продолжили покупать через интернет. По данным аналитиков, изменения на рынке интернет-торговли из-за пандемии принесут дополнительные 1,6 трлн. руб. за 5 лет;

7) аналитика и статистика – важные компоненты, которые помогут выбрать правильную нишу. Очевидно, что продавать электронику, бытовую технику, одежду скоро придётся только через маркетплейсы. Лучше сосредоточиться на нишах с небольшой конкуренцией и воспользоваться советами для выбора CMS под интернет-магазин.

Таким образом, на сегодняшний день, популярность интернет-торговли в России достаточно велика для того, чтобы грамотно сделанный, раскрученный и поддерживаемый интернет-магазин, товар которого востребован покупателями в сети, может стать весьма прибыльным бизнесом.

Следующим мероприятием по улучшению финансового состояния предпринимателя должна стать гибкая ценовая политика.

Сегодня среди составляющих конкурентоспособности товара цена уже не является доминирующим фактором: в лидеры выходят потребительские свойства (функциональность, дизайн) и уровень сервиса. Тем не менее, право на установление цены было и остается самым мощным рычагом получения прибыли, увеличения продаж. Возникают ситуации, когда потребитель просит большую скидку на дорогостоящий товар – обычно в пределах 5 %. предоста-

вив скидку, компания закрепит положительный имидж в сознании клиента и получит конкурентное преимущество при очередной покупке.

Акции по предложению самой низкой цены становятся конкурентным преимуществом, создавая образ магазина «Наш склад», где всегда можно выгодно приобрести товары. В первую очередь торговое предприятие должно информировать об акциях постоянных клиентов, параллельно привлекая новых покупателей. Для достижения наибольшего эффекта акциям надо придать социальное значение (например, часть вырученных денег перечисляется в приют для бездомных животных и т.д.).

Для увеличения конкурентоспособности необходимо внедрить ступенчатую систему скидок для оптовых покупателей. Потенциальный покупатель, зная, что его ожидает скидка, будет более благосклонен к магазину «Наш склад». Таким образом, с применением гибкой ценовой политики количество продаж возрастет.

Данное мероприятие позволит увеличить товарооборот магазина «Наш склад», а, следовательно, и прибыль торгового предприятия, за счет использования оптимальной цены, привлечения оптовых покупателей, а также увеличить оборачиваемость и обновляемость товаров. Для внедрения ступенчатой системы скидок, уменьшения цен на товары необходимо сократить транзакционные издержки (уменьшить стоимость ресурсов, используемых для нахождения поставщиков, проведения переговоров об условиях поставок, составления контрактов, затрат времени на достижение соглашения), а также сократить затраты на транспортировку товаров от пункта приобретения к месту их использования.

Внедрение ступенчатой системы скидок создаст для ИП Токсина А.В. определенную защиту от стратегий соперников, так как у покупателей будет развиваться лояльность по отношению к товарным маркам определенных моделей.

Кроме этого, если дифференциация позволит компании устанавливать более высокую цену и иметь большую норму прибыли, то появится возмож-

ность свободно противостоять силе поставщиков, пытающихся поднять цену за поставляемые ими товары. Таким образом, как и лидерство по издержкам, успешно проведенная дифференциация создаст оборонительные линии при взаимодействии с пятью конкурентными силами.

3.2 Разработка мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.

В целях повышения финансовой устойчивости и эффективности деятельности ИП Токсин А.В. предложено использовать принципы дифференциации. Конкурентное преимущество, полученное в результате дифференциации товаров, обеспечит увеличение объемов продаж и получение дополнительной прибыли за счет завоевания предпочтений различных групп потребителей.

Мероприятия по улучшению финансового состояния магазина «Наш склад» ИП Токсин А.В.:

- 1) применение послепродажного обслуживания (доставка и установка оборудования);
- 2) развитие интернет-торговли;
- 3) гибкая ценовая политика.

Определим затраты на внедрение мероприятий для повышения финансового состояния ИП Токсина А.В.

Затраты на оказание услуг по послепродажному обслуживанию на 2021 – 2023 гг. представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты ИП Токсин А.В. на оказание услуг по послепродажному обслуживанию

в тысячах рублей

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого за 3 года
Расходы на оплату труда	400,0	400,0	400,0	1200,0
Отчисления из заработной платы (30,2 %)	120,8	120,8	120,8	362,4
Итого	520,8	520,8	520,8	1562,4

Таким образом, затраты на послепродажное обслуживание составят 520,8 тысячах рублей в первый год внедрения мероприятий, за три года реализации проекта – 1562,4 тыс. руб.

Ключевым фактором, определяющим успех интернет-магазина «Наш склад» будет являться качество товаров, а также возможность удобной и быстрой доставки. Соблюдая данные требования, компания сможет увеличить долю рынка, репутацию, а также повысит лояльность со стороны клиентов. Интернет - магазин ИП Токсина А.В. будет предоставлять покупателям следующую продукцию:

- бытовую технику;
- электроинструменты;
- игрушки, детские коляски, велосипеды;
- товары для туризма и отдыха.

Все товары необходимо разделить по наименованию. Можно также разбить ассортимент бытовой техники на три больших раздела: крупная и мелкая бытовая техника, аудио- и видеотехника. Внутри этих разделов товары будут разделены на категории (Приложение А).

Планируемый объем сайта - около 1000 html страниц. Число размещённых товаров на сайте около 2000 основных позиций. Посетителю будет предоставлена возможность подписаться на рассылку о поступлении новых товаров.

Способ доставки товара:

- самовывоз товара покупателями со склада;
- бесплатная доставка товара в пределах г. Благовещенска.

Основной способ борьбы за клиентов компания видит как в ценовой политике, так как ей будут предложены услуги аналогичного качества по более низкой цене, так и в продвижении идеи, что доставка будет производиться быстрее, а значит выгоднее.

Компания намерена в первый год придерживаться стратегии нейтральных цен, которая предполагает установление средних рыночных цен. На втором году своей деятельности предлагаем увеличить цены на 10 - 15 %, в связи с тем,

что сервис услуг будет выше, чем в аналогичных онлайн-магазинах.

Ожидаемое количество посетителей сайта в месяц - не менее 10 000 человек. Исходя из предполагаемого числа посетителей интернет-магазина, составим прогноз объема продаж в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Структура продаж интернет-магазина ИП Токсина А.В.

в тысячах рублей

Наименование товаров	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого за три года
Бытовая техника, в том числе:	6000	6600	7260	19860
- крупная бытовая техника	1440	1584	1742	4766
- телекоммуникации	1800	1980	2178	5958
- аудио и видеотехника	840	924	1016	2780
- мелкая бытовая техника	600	660	726	1986
- компьютерная техника	1320	1452	1597	4369
Электроинструменты	1800	1980	2178	5958
Детские товары	900	990	1089	2979
Товары для туризма и отдыха	1680	1848	2033	5561
Итого	10380	18018	19820	54218

Виды расходов на создание интернет-магазина представлены на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Виды расходов ИП Токсин А.В. на создание интернет-магазина

Затраты ИП Токсин А.В. по открытию интернет-магазина складываются из единовременных затрат на создание и запуск интернет-магазина и ежемесячных затрат. Профессиональной разработкой веб ресурсов на рынке в г. Благовещенске занимается компания «Standart». Затраты на создание и продвижение сайта магазина «Наш склад» представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Затраты на создание и продвижение сайта магазина «Наш склад»
в тысячах рублей

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого за 3 года
Дизайн сайта	10,0	0,0	0,0	10,0
Программирование и верстка	30,0	0,0	0,0	30,0
Покупка домена	5,0	0,0	0,0	5,0
Оплата интернет-услуг (доступ в интернет, хостинг)	3,0	3,0	3,0	9,0
Реклама площадки (контекстная реклама, покупка ссылок)	5,0	5,0	5,0	15,0
Администрирование сайта, работа с контентом	10,0	10,0	10,0	30,0
Итого	63,0	18,0	18,0	99,0

За три года реализации проекта затраты на создание и продвижение сайта магазина «Наш склад» составят 99,0 тыс. руб. Финансирование проекта – за счет собственных средств предпринимателя, так как чистая прибыль за 2019 год составила 1263 тыс. руб.

Текущие затраты ИП Токсин А.В. по осуществлению деятельности интернет-магазина представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Текущие затраты ИП Токсин А.В.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого за 3 года
Расходы на оплату труда	90,0	93,2	96,6	279,8
Отчисления из заработной платы (30,2 %)	27,2	28,2	29,2	84,5
Затраты на электроэнергию	6,0	6,2	6,5	18,7
Затраты на материалы	1,0	1,0	1,1	3,1
Накладные расходы	37,3	38,6	40,0	115,9
Итого	161,4	167,3	173,3	502,0

Эксплуатацию разработанной системы осуществляют специалисты: менеджер по заказам, менеджер по закупкам, программист и курьер. Данные расчета заработной платы специалистов представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Основная заработная плата специалистов интернет-магазина

Должность	Кол-во ставок	Должностной оклад, руб.	Фонд заработной платы, руб.
Менеджер по заказам	1	25000	25000
Менеджер по закупкам	1	25000	25000
Программист	1	22000	22000
Курьер	1	18000	18000
Итого	4	-	90000

Затраты на силовую энергию рассчитываются по формуле:

$$Z_3 = \sum_{j=1}^n N_j t_j g_j T_3, \quad (3.1)$$

где N_j – установленная мощность j -го вида технических средств, кВт;

t_j – время работы j -го вида технических средств, час;

g_j – коэффициент использования установленной мощности оборудования;

T_3 – тариф на электроэнергию, руб./кВт ч.

Средний размер тарифа на электрическую энергию на 2021 год в соответствии с приказом УГРЦИТ по Амурской области от 25.12.2020 № 180-пр/э составляет 5,8142 руб./кВт ч; установленная мощность для компьютера равна 0,2 кВт, таким образом затраты на силовую энергию для проекта составят:

$$Z_3 = 0,2 \times 2 \times 2580 \times 5,8142 = 6,0 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на материалы, потребляемые в течение года, составляют 1 % от балансовой стоимости основного оборудования и равны 1,00 тыс. руб. (100000 руб. x 0,01).

Накладные расходы включают затраты на содержание административно-

го и управленческого персонала, на содержание помещения и т.д. Норматив накладных расходов составляет 30 % от прямых затрат. Накладные расходы для проекта составили:

$$Z_n = ((90,0 + 27,2 + 6,0 + 1,0) \times 0,3 = 37,3 \text{ тыс. руб.}$$

Из таблицы 3.4 видно, что текущие годовые затраты на содержание интернет-магазина ИП Токсина А.В. составят 161,4 тыс. руб. На последующие годы затраты рассчитаны с учетом индексов роста в соответствии с Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации и составили за три года реализации проекта 502,0 тыс. руб.

График реализации проекта представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – График реализации проекта

Наименование этапов реализации проекта	1-й год реализации проекта												2-й год	3-й год
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII		
Разработка проекта	x													
Приобретение специального программного обеспечения	x													
Прием и обучение работников		x												
Реализация товаров			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Проведение маркетинговой компании	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Ключевым фактором, определяющим успех интернет-магазина «Наш склад» будет являться качество товаров, а также возможность удобной и быстрой доставки. Соблюдая данные требования, компания сможет увеличить долю рынка, репутацию, а также повысит лояльность со стороны клиентов.

3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий по повышению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Определим экономический эффект от предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Бюджет доходов и расходов интернет-магазина ИП Токсин А.В. представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Бюджет доходов и расходов

в тысячах рублей

Наименование показателя	1-й год	2-й год	3-й год	Итого за 3 года
Выручка от продаж	10380	18018	19820	54218
Покупная стоимость товаров	8719	15135	16649	40503
Валовой доход	1661	2883	3171	7715
Капитальные затраты на создание и запуск интернет-магазина	63	0	0	63
Эксплуатационные затраты, всего, в том числе:	179	185	191	556
- основная и дополнительная заработная плата с отчислениями на социальное страхование	117	121	126	364
- оплата интернет-услуг	3	3	3	9
- администрирование сайта и реклама	15	15	15	45
- материальные расходы	7	7	8	22
- накладные расходы	37	39	40	116
Прибыль до уплаты налогов	1418	2698	2980	7096
Налог УСНО	213	405	447	1064
Чистая прибыль	1206	2293	2533	6031

Из таблицы 3.7 видно, что за три года чистая прибыль интернет-магазина составит 6031 тыс. руб., при этом в первый год реализации проекта прибыль предпринимателя составит 1206 тыс. руб. с учетом капитальных затрат на создание и запуск интернет-магазина.

Анализируя статьи по разработке и внедрению мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния торговых предприятий²⁸, ожидаемое увеличение выручки составит до 10 %. Учитывая данное обстоятельство и тенденции развития торговли, сделаем допущение в расчете по увеличению выручки от продаж на 4 %. Расчет совокупной эффективности предложенных ме-

²⁸ Яшева Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты. Практический маркетинг. 2020. № 8. С. 56.

роприятий по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В. представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет экономического эффекта по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Показатели	2019 г. факт	2021 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	26503	37943	11440	143,2
Дополнительная выручка, тыс. руб.	-	11440	11440	-
- от оказания услуг по послепродажному обслуживанию	-	1060	1060	-
- от деятельности интернет-магазина	-	10380	10380	-
Расходы, тыс. руб., в том числе:	24373	33837	9464	138,8
- затраты по послепродажному обслуживанию	-	521	521	-
- затраты на создание и запуск интернет-магазина	-	224	224	-
- покупная стоимость товаров	-	8719	8719	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2130	4106	1976	192,8
Экономический эффект, тыс. руб., в том числе от:	-	1976	1976	-
- от оказания услуг по послепродажному обслуживанию	-	539	539	-
- от деятельности интернет-магазина	-	1437	1437	-
Среднесписочная численность работников, чел.	11	15	4	136,4
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	11523	11523	-	100,0
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	14787	14787	-	100,0
Производительность труда, тыс. руб.	2409,36	2529,53	120,17	105,0
Фондоотдача, руб.	2,30	3,29	0,99	143,2
Рентабельность деятельности, %	8,74	12,13	3,40	138,9
Рентабельность продаж, %	8,04	10,82	2,78	134,6
Рентабельность активов, %	14,40	27,77	13,36	192,8

Данные таблицы 3.8 свидетельствуют о том, что в результате реализации предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния дополнительная прибыль ИП Токсина А.В. составит 1976 тыс. руб.

Показатель производительности труда повысится в проектном году на 120,17 тыс. руб. или на 5,02 %, несмотря на увеличение численности работников в связи с оказанием услуг по послепродажному обслуживанию и открытием интернет-магазина.

В связи с увеличением выручки фондоотдачи основных фондов возрастет на 99 копеек или на 43,2% - на 1 рубль основных производственных фондов будет приходиться 3 руб. 29 коп. выручки от продаж.

Уровень рентабельности деятельности и продаж вырастут и составят в проектном году соответственно 12,13 и 10,82 %.

На рисунке 3.3 представлена динамика показателей рентабельности до и после внедрения мероприятий по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.

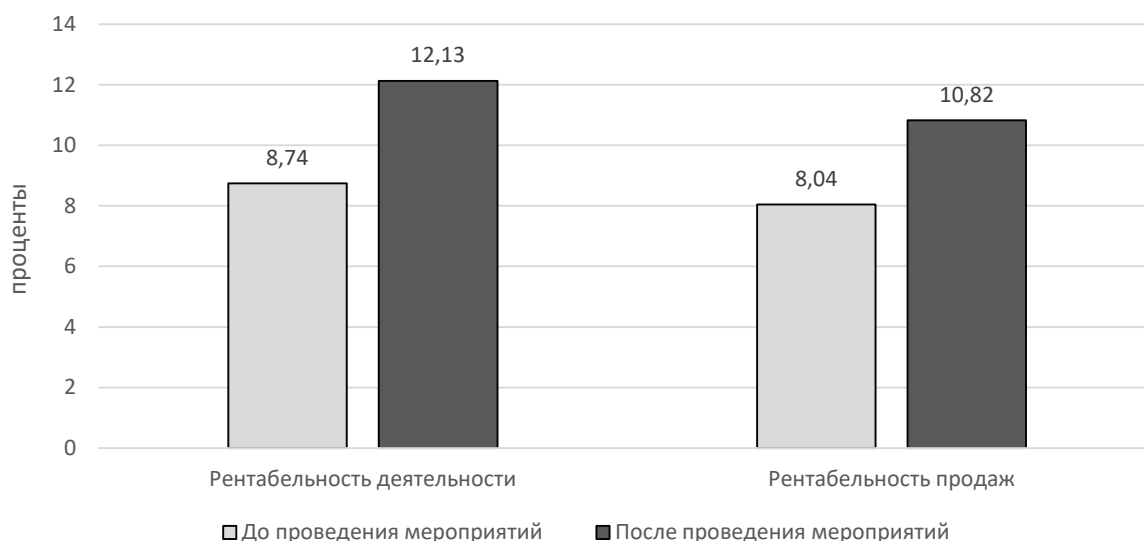


Рисунок 3.3 - Динамика показателей рентабельности до и после внедрения мероприятий по улучшению финансового состояния ИП Токсин А.В.

Рентабельность активов вырастет с 14,4 до 27,77 % в проектном году, на что повлияет рост прибыли от продаж. Темп прироста составит 92,8 пунктов.

Предложенные мероприятия создадут для ИП Токсин А.В. защиту от стратегий конкурентов из-за того, что покупатели будут относиться лояльнее к товарам предприятия. Устойчивые конкурентные преимущества магазина появятся также тогда, когда конкуренты будут иметь небольшие возможности скопировать действия предприятия. Успех внедрения предложенных мероприятий будет зависеть от способности ИП Токсин А.В. создать и защитить на длительное время уникальные характеристики товара.

Основные риски проекта по открытию интернет-магазина ИП Токсин А.В. представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Основные риски проекта по открытию интернет-магазина

Содержание риска	Возможные потери	Меры предупреждения и снижения риска
1. Неправильное позиционирование	Сокращение объема продаж	Проведение эффективной маркетинговой стратегии
2. Технические неполадки	Сокращение объема продаж, потеря целевой аудитории	Выбор качественной программной платформы, создание резервных копий информации на сайте
3. Наличие в городе прямых конкурентов	Уменьшение потенциальной доли емкости рынка и снижение доходности	Анализ и постоянный мониторинг конкурентной среды. Создание моды на бренд, проведение регулярных PR акций
4. Некомпетентность персонала	Неудовлетворенность посетителей, низкий объем продаж, снижение репутации	Внедрение системы сервис-менеджмента и создание внутренней системы мотивации и штрафов для персонала

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что наиболее существенным риском является риск усиления конкуренции на рынке бытовой техники. Интернет-магазин ИП Токсин А.В. можно превратить в доходный бизнес и быстро окупить вложения, если выбрать правильную стратегию развития и относительно свободный рынок для продвижения.

Электронная торговля даст ИП Токсин А.В. ряд новых возможностей, как покупателям, так и продавцам. К существенным из них можно отнести:

- глобальное присутствие и глобальный выбор;
- персонализация продаж;
- быстрая реакция на спрос;
- снижение издержек;
- новые возможности ведения бизнеса;
- дальнейшее развитие конкурентной среды.

Таким образом, мероприятия, предложенные в данной работе, способны реально улучшить общее финансовое состояние ИП Токсин А.В., повысить эффективность работы предпринимателя, улучшить его положение на рынке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Задача любой системы управления предприятием – не только поддерживать его деятельность на определенном уровне, но и постоянно развиваться. Для этого существует несколько важных принципов. Один из них – это использование рациональной системы действий абсолютно на всех уровнях: от исполнителей низшего звена до управленцев.

Главной целью проведения всестороннего финансового анализа является обеспечение устойчивой работы предприятия в конкретных экономических условиях. Финансовое состояние предприятия отражает его конкурентоспособность в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Объектом исследования для написания бакалаврской работы выбран индивидуальный предприниматель Токсин А.В., владелец магазина «Наш склад» г. Благовещенска. Это динамично развивающаяся на рынке Амурской области компания, занимающаяся оптово-розничной торговлей. В ассортименте предприятия следующие виды товаров: бытовая техника; электроинструменты; игрушки, детские коляски, велосипеды; товары для туризма и отдыха.

Результаты проведенного анализа основных показателей деятельности ИП Токсина А.В. свидетельствует о росте всех показателей в отчетном году. Товарооборот предпринимателя уменьшился в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 2012 тыс. руб. или на 7,2 %, но в 2019 году в сравнении с 2018 годом виден его рост на 507 тыс. руб. или на 2,8 %, на что повлияло расширение ассортимента товаров, а также повышение отпускных цен на товары. Прибыль от продаж предпринимателя возросла в 2019 году в сравнении с 2018 годом на 10,6 % и составила 2130 тыс. руб.

На протяжении исследуемого периода основным видом деятельности предпринимателя является продажа бытовой техники – в 2019 году на ее долю приходится 75 % всех проданных товаров. В 2019 году в сравнении с 2018 годом товарооборот бытовой техники увеличился на 3,9 %.

Проанализированные факторы внутренней среды ИП Токсин А.В. действительно имеют высокую степень значимости для предприятия. Стратегия предпринимателя направлена на увеличение прибыли путем совершенствования управления, контроля качества и роста эффективности коммерческой деятельности.

Основываясь на анализе внешней и внутренней среды, выявив слабые и сильные стороны компании, был сделан вывод, что ИП Токсин А.В. необходимо в условиях кризиса сохранить и по возможности увеличить текущие позиции на рынке. Необходимо увеличивать долю, путем захвата опустевших мест выбывших игроков, увеличивать свое присутствие на территории г. Благовещенска Амурской области путем введения новых сервисов, которые облегчат процесс приобретения товаров. Наиболее выгодным для компании будет развитие онлайн-сегмента фирмы, так как интернет торговля в России находится в состоянии роста.

По результатам комплексного анализа деятельности ИП Токсин А.В. было установлено, что предприятие является прибыльным и достаточно эффективно функционирует. Однако наметилась отрицательная динамика показателей рентабельности и деловой активности.

В целях повышения финансовой устойчивости и эффективности деятельности ИП Токсин А.В. предложены следующие мероприятия:

- 1) применение послепродажного обслуживания (доставка и установка оборудования);
- 2) развитие интернет-торговли;
- 3) гибкая ценовая политика.

В результате реализации предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния дополнительная прибыль ИП Токсин А.В. составит 1976 тыс. руб. Показатели производительности труда и фондоотдачи повысятся, несмотря на увеличение численности работников в связи с оказанием услуг по послепродажному обслуживанию и открытием интернет-магазина. Уровень рентабельности деятельности и продаж вырастут и составят в проектном году

соответственно 12,13 и 10,82 %.

Внедрение послепродажного обслуживания будет являться важным инструментом привлечения новых покупателей и дополнительным источником прибыли предприятия. Данное предложение не требует значительных финансовых вложений, но позволит увеличить качество обслуживания, а, следовательно, и прибыль.

В первый год реализации проекта по созданию интернет-магазина прибыль предпринимателя составит 1206 тыс. руб. с учетом капитальных затрат на создание и запуск интернет-магазина. За три года чистая прибыль интернет-магазина составит 6031 тыс. руб.

В настоящее время торговля через Интернет развивается быстрыми темпами. Растет аудитория пользователей Интернет, развиваются службы доставки и платежные системы. Все это позволит интернет-магазину ИП Токсин А.В. повысить качество обслуживания клиентов. Чем лучше будет работать магазин, чем шире будет спектр предлагаемых им услуг, тем больше людей станет совершать в нем покупки.

Для внедрения ступенчатой системы скидок, уменьшения цен на товары предложено сократить транзакционные издержки (уменьшить стоимость ресурсов, используемых для нахождения поставщиков, проведения переговоров об условиях поставок, составления контрактов, затрат времени на достижение соглашения), а также сократить затраты на транспортировку товаров от пункта приобретения к месту их использования. Внедрение ступенчатой системы скидок создаст для ИП Токсина А.В. определенную защиту от стратегий соперников, так как у покупателей будет развиваться лояльность по отношению к товарным маркам определенных моделей.

Таким образом, мероприятия по увеличению доходности, предложенные в данной работе, способны реально улучшить общее финансовое состояние ИП Токсин А.В., повысить эффективность работы предприятия, улучшить его положение на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрютин, Н. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. С. Абрютин. – М.: «Дело и сервис», 2018 – 256 с.
- 2 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 512 с.
- 3 Банк, В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – 344 с.
- 4 Блажевич, О.Г. Методы финансового анализа для оценки финансового состояния предприятий / О.Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2019. - № 8. – С. 48-59.
- 5 Блажевич, О.Г. Теоретические аспекты оценки финансового положения предприятия / О.Г. Блажевич, Н.С. Сафонова, В.С. Дзядук // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2019. - № 4. – С. 99-105.
- 6 Быкова, Н.Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов / Н.Н. Быкова // Молодой ученый, 2019. - № 29. – С. 369-372.
- 7 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2018. – 544 с.
- 8 Владимирова, Т.А. Анализ финансовой отчетности предприятия / Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. – Новосибирск: СИФБД, 2017. - 50 с.
- 9 Воробьев, Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2018. – 632 с.
- 10 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник /А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: КНОРУС, 2017. – 608 с.
- 11 Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 616 с.
- 12 Глазунов, В.Н. Финансовый анализ в управлении доходом предприятия / В.Н. Глазунов // Финансы, 2019. - № 3. – С. 59-62.
- 13 Гончаров, А.И. Восстановление платежеспособности предприятия: мо-

дель оздоровления финансов // Финансы, 2017. - № 8. – С.42-57.

14 Гончаров, А.И. Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации / А.И. Гончаров // Финансы, 2018. - № 11. – С. 66-72.

15 Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. – М.: Экоперспектива, 2018. – 576 с.

16 Ендовицкий, Д.А. Малое предприятие. 5 в 1: бухгалтер, налоги, документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматулина. – М.: РидГрупп, 2018. – 320с.

17 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 332 с.

18 Зайцев, И.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие / И.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 455 с.

19 Зверева, Е.В. Методика анализа финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации / Е.В. Зверева // Вектор науки ТГУ, 2018. – №1 (8). – С.57-62.

20 Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия / Е.В. Игнатьева // Молодой ученый, 2020. - № 5. – С. 272-275.

21 Иванкова, И.А. Сравнительная оценка официальных методик финансового состояния / И.А. Иванкова // Вестник Ростовского государственного университета (РИНХ), 2019. - № 21. – С. 47-53.

22 Илясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г.Г. Илясов // Финансы, 2017. - № 10. – С.52-59.

23 Илясов, Г.Г. Оценка финансового состояния предприятия / Г.Г. Илясов // Экономист, 2018. - № 6. – С. 29-37.

24 Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2018. - 624 с.

25 Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. - 288 с.

26 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной де-

тельности: учебное пособие. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2020. – 512 с.

27 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 560 с.

28 Ковалев, В.В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. - 352 с.

29 Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 512 с.

30 Кондраков, Н.П. Основы финансового анализа / Н.П. Кондраков. - М.: Главбух, 2020. - 114 с.

31 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Под ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. - 360 с.

32 Кренина, М. Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Кренина. – М.: «Дело», 2016 – 400 с.

33 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 471 с.

34 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2019. – 552 с.

35 Милованов, Д.Ю. Методы оценки финансового состояния организации / Д.Ю. Милованов, Г.В. Исаева, В.Г. Зенкович // Молодой ученый, 2019. - № 22. – С. 426-427.

36 Новодворский, В.Д. Бухгалтерская отчетность : составление и анализ / В.Д. Новодворский, Л.В. Пономарева, О.В. Ефимова. - М. : Бухгалтерский учет, 2018. - 80 с.

37 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в ред. Феде-

рального закона РФ от 27.12.2019 г. № 474-ФЗ). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

38 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 269 с.

39 Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия: производство, экономические финансы, инвестиции, маркетинг / В.Ф. Протасов. - М.: «Финансы и статистика», 2018. – 536 с.

40 Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2019. – 360 с.

41 Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2020. – 576 с.

42 Раздорожный, А.А. Управление организацией (предприятием): учебник / А.А. Раздорожный. – М.: Издательство «Экзамен», 2018. – 637 с.

43 Рубе, В.А. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: учеб. пособие / В.А. Рубе. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 480с.

44 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2020. – 704 с.

45 Сафронов, Н.А. Экономика предприятия / Н.А. Сафронов. – М.: Изд-во «Экзамен», 2018. – 514 с.

46 Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 639 с.

47 Соколова, Г.Н. Анализ финансовой устойчивости предприятия: методика расчетов / Г.Н. Соколова // Аудиторские ведомости, 2020. - № 8. – с. 27-33.

48 Степин, А.Б. Понятие малого и среднего предпринимательства в законодательстве России [Электронный ресурс] / А.Б. Степин. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

49 Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Титаева. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 420 с.

50 Фролова, Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Фролова. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2019. – 452 с.

51 Чечевицына, Л.Н. Экономика фирмы: учебное пособие для студентов вузов / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. – Ростов н/Д: Феникс, 2018. – 400 с.

52 Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018. – 368 с.

53 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. - М.: Финансы и статистика, 2019. – 208 с.

54 Экономика предприятия: учебник для вузов // Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 670 с.

55 Экономика предприятия: учебное пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич; Под общ. ред. А.И. Ильина. – М.: Новое знание, 2018. – 672 с.

56 Экономика промышленного предприятия / Под ред. Е.Л. Кантора и Г.А. Маховиковой. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2019. – 864 с.

57 Экономический анализ: основы теории, комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Под ред. И.В. Войголовского, А.Ф. Калининой, И.И. Магуровой. - М.: Высшее образование, 2019. – 413 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Пример оформления каталога товаров на сайте

Каталог товаров ▲

- ТВ, Видео и Аудио
- Компьютерная техника
- Телефоны
- Техника для дома**
- Техника для кухни
- Встраиваемая техника
- Игры и приставки
- Красота и Здоровье
- Фото и видео техника
- Автотехника
- Музыка и Фильмы
- Аксессуары

Стиральные и сушильные машины

Стиральные машины

- с фронтальной загрузкой
- с сушкой
- узкие

Стиральные машины Whirlpool

Fresh Care

Стиральные машины по брендам:

Bosch

Samsung

Indesit

Beko

Все бренды

Уход за полом

Пылесосы

- с мешком
- с контейнером
- с аквафильтром
- вертикальные
- моющие
- роботы

Пылесосы TEFAL

Пароочистители

Малая техника для дома

Утюги

Парогенераторы

Утюги и Парогенераторы TEFAL

Отпариватели

Швейные машинки

Оверлоки

Минимойки

Стеклоочистители

Роботы-мойщики окон

Климатическая техника

Кондиционеры

- Сплит-системы
- Мобильные кондиционеры
- недорогие

Вентиляторы

Обогреватели

Очистители воздуха

Увлажнители воздуха

Водонагреватели

Метеостанции

Товары для дома, дачи, отдыха и ремонта

Гирокутеры

Все для отдыха

Часы

Освещение

Лампочки

Фонари

Автохолодильники

Охранные устройства

Музыкальные инструменты

Аксессуары для дома

Аксессуары для бытовой техники

Батареи и аккумуляторы

Для глажения

Для пылесосов

Для очистителей и увлажнителей

Для стиральных машин

Для швейных машин

Сетевые фильтры и удлинители

Инструмент и садовая техника

Электроинструмент

Аккумуляторный инструмент

Бензоинструмент

Ручной инструмент

Садовый инвентарь

Садовая техника

Измерительное оборудование

Газонокосилки и триммеры

Насосы и компрессоры

Расходные материалы и аксессуары

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерская отчетность ИП Токсин А.В.

Формы								
бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах								
Бухгалтерский баланс								
на 31 декабря 2019 г.								
Форма по ОКУД						0710001		
Дата (число, месяц, год)						31 12 2019		
Организация ИП Токсин Александр Васильевич по ОКПО						0176741781		
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН						280106983420		
Вид экономической деятельности торговля розничная прочими бытовыми изделиями по ОКВЭД 2						47.5		
Организационно-правовая форма/форма собственности по ОКФС/ОКФС								
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ						384		
Местонахождение (адрес) 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Пионерская,								
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input type="checkbox"/> ДА <input checked="" type="checkbox"/> НЕТ								
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора								
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора						ИНН		
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора						ОГРН/ОГРНИП		
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2019 г.		На 31 декабря 2018 г.		На 31 декабря 2017 г.	
			г.	г.	г.	г.		
	АКТИВ							
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Нематериальные активы	1110						
	Результаты исследований и разработок	1120						
	Нематериальные поисковые активы	1130						
	Материальные поисковые активы	1140						
	Основные средства	1150	11523		10248		10951	
	Доходные вложения в материальные ценности	1160						
	Финансовые вложения	1170						
	Отложенные налоговые активы	1180						
	Прочие внеоборотные активы	1190						
	Итого по разделу I	1100	11523		10248		10951	
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Запасы	1210	2414		2013		1653	
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220						
	Дебиторская задолженность	1230	511		457		422	
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240						
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	339		171		119	
	Прочие оборотные активы	1260						
	Итого по разделу II	1200	3264		2641		2194	
	БАЛАНС	1600	14787		12889		13145	

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()	()
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1248	952	745
Итого по разделу III	1300	1258	962	755
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	12310	10805	11200
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	12310	10805	11200
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	1219	1122	1190
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1219	1122	1190
БАЛАНС	1700	14787	12889	13145

Руководитель _____ Токсин А.В.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 20 " января 20 20 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Целевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

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

Отчет о финансовых результатах						
за		год	20	19 г.		
Организация		ИП Токсин Александр Васильевич		по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН		
Вид экономической деятельности		торговля розничная прочими бытовыми изделиями		ОКВЭД 2		
Организационно-правовая форма/форма собственности				по ОКФС/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб.				по ОКЕИ		
				Коды		
				0710002		
		Дата (число, месяц, год)		31 12 2019		
				0176741781		
				280106983420		
				47.5		
				384		
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За год		За год	
			20	19 г. ³	20	18 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	26503		25791	
	Себестоимость продаж	2120	(24373)		(23866)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2130		1925	
	Коммерческие расходы	2210	()		()	
	Управленческие расходы	2220	()		()	
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2130		1925	
	Доходы от участия в других организациях	2310				
	Проценты к получению	2320				
	Проценты к уплате	2330	(790)		(673)	
	Прочие доходы	2340	230		314	
	Прочие расходы	2350	(115)		(205)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1455		1361	
	Текущий налог на прибыль	2410	(192)		(185)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421				
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430				
	Изменение отложенных налоговых активов	2450				
	Прочее	2460				
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1263		1176	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За год			За год		
			20	19	г. ³	20	18	г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510						
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520						
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500			1263			1176
	Справочно							
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900						
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910						

Руководитель

Токсин А.В.

(подпись)

(расшифровка подписи)

" 20 " января 20 20 г.

Примечания

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