

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗЫРЯНОВ АРТЁМ ДМИТРИЕВИЧ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ТОРГОВЛЕ
ТЕКСТИЛЬНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ КАК СУБЪЕКТА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки (код) 38.03.01 Экономика

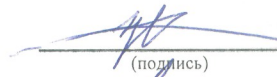


Направленность (профиль) образовательной программы

Мировая экономика

Обучающийся

Руководитель зав.кафедр., к.э.н., доцент
(должность, ученая степень, ученое звание)

Нормоконтролер


 (подпись)	<u>А.Д. Зырянов</u> (инициалы, фамилия)
 (подпись)	<u>И.В. Молодан</u> (инициалы, фамилия)
 (подпись)	<u>М.М. Писанкова</u> (инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой мировой экономики

к.э.н., доцент, И.В. Молодан

(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)


(подпись)

« 30 » 06 2023 г.

Красноярск 2023

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) образовательной программы Мировая экономика

Выпускающая кафедра Мировой экономики

(полное наименование кафедры)

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу

Студенту(ке) Зырянову Артему Дмитриевичу группы 129 э
(Ф.И.О. полностью)

1. Тема выпускной квалификационной работы

Развитие организации по производству и торговле

текстильными изделиями как субъекта внешнеэкономической деятельности

(полное наименование темы согласно приказу)

утверждена приказом по институту от «13» апреля 2023 г. № 39/2-уо на основании решения заседания выпускающей кафедры Мировой экономики
(полное наименование кафедры)

Протокол от «05» апреля 2023 г., № 08

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «20» июня 2023 г.

3. Содержание выпускной квалификационной работы

Введение; 1 глава – Текстильная отрасль как составляющая

внешнеэкономической деятельности страны; 2 глава – Анализ деятельности

ООО «НИТЕКС ПЛЮС» в современных условиях; 3 глава – Разработка

рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «НИТЕКС

ПЛЮС»; Заключение; Список использованных источников.

4. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы
Нормоконтролер Писанкова М.М.

5. График выполнения выпускной квалификационной работы

Введение, 1 глава с 29.05.2023 г. по 05.06.2023 г.

2 глава с 06.06.2023 г. по 12.06.2023 г.

3 глава, заключение, оформление с 13.06.2023 г. по 16.06.2023 г.

Подготовка доклада, презентации, защита ВКР с 17.06.2023 г. по 19.06.2023 г.

Дата выдачи задания «12» апреля 2023 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы



(подпись)

И.В. Молодан

(инициалы, фамилия)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа состоит из 66 с., иллюстраций 2, таблиц 20 , источников 50.

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ТЕКСТИЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ, САНКЦИИ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, SWOT-АНАЛИЗ, СЫРЬЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ, ШВЕЙНЫЙ ЦЕХ, БИЗНЕС-ПРОЕКТ.

Цель работы – разработать рекомендации по совершенствованию деятельности российского предприятия по производству и торговле текстильными изделиями, как субъекта внешнеэкономических операций.

Метод исследования – аналитический, опытно-статистический методы, метод сравнения.

Проведен Анализ финансового состояния предприятия, внешней среды. Для улучшения финансового состояния предприятия были предложены следующие меры: смена поставщика хлопковой нити (мулине), расширение производства изготавливаемой продукции и развитие направления по производству одежды.

ABSTRACT

The final qualifying work consists of 66 p., illustrations 2, tables 20, sources 50.

RUSSIAN ENTERPRISE, TEXTILES, SANCTIONS, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, SWOT ANALYSIS, RAW MATERIALS COMPONENTS, SEWING WORKSHOP, BUSINESS PROJECT.

The purpose of the work - is to develop recommendations for improving the activities of the Russian enterprise for the production and trade of textiles, as a subject of foreign economic operations.

The research - method is analytical, experimental and statistical methods, the method of comparison.

The analysis of the financial condition of the enterprise and the external environment is carried out. To improve the financial condition of the enterprise, the following measures were proposed: changing the supplier of cotton thread (floss), expanding the production of manufactured products and developing the direction of clothing production.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕКСТИЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ.....	10
1.1 Внешнеэкономическая деятельность РФ: основные элементы, законодательная база, принципы и формы организации.....	10
1.2 Внешнеэкономическая деятельности текстильной отрасли в современных условиях.....	18
1.3 Влияние санкционного режима на внешнеэкономическую деятельность российского предприятия текстильной отрасли.....	22
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НИТЕКС ПЛЮС» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	25
2.1 Общая характеристика деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС».....	25
2.2 Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС».....	28
2.3 Анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность ООО «НИТЕКС ПЛЮС» как субъекта внешнеэкономических операций.....	39
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НИТЕКС ПЛЮС».....	45
3.1 Рекомендация перехода к использованию сырьевых компонентов стран азиатского региона.....	45
3.2 Рекомендация по регистрации бизнеса швейного производства	

как дополнительного источника дохода.....	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Внешекономическая деятельность (ВЭД) – это связанный с работой на международном рынке вид деятельности организаций, а также физических лиц. ВЭД позволяет значительно повысить возможности компаний и предпринимателей с точки зрения рынков сбыта товаров/сырья, а также расширить сам ассортимент товаров за счет приобретаемой за рубежом продукции.

Текстильная промышленность, одна из древнейших и самых крупных отраслей легкой промышленности, занимается производством различных видов тканей, трикотажных изделий и других изделий из растительного, животного и химического волокна. Она играет важную роль в производстве товаров для общества и удовлетворении потребностей населения. В состав текстильной промышленности входят такие отрасли, как первичная обработка текстильного сырья, производство хлопчатобумажных, льняных, шерстяных, шелковых, нетканых материалов, пенько-джутовых, сетевязальных, текстильно-галантерейных, трикотажных, валяльно-войлочных изделий. Продукция текстильной промышленности используется в производстве одежды и обуви, а также в других отраслях промышленности, например, в мебельной и машиностроительной.

Программа развития конкурентоспособности текстильной и легкой промышленности реализуется Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» до 2030 года направлена на создание устойчиво развивающейся легкой промышленности, повышение внутреннего спроса и увеличение экспорта продукции российского производства, а также развитие международной конкурентоспособности предприятий.

Объект – ООО «НИТЕКС ПЛЮС».

Предмет – деятельность российского предприятия по производству и торговли текстильными изделиями как субъекта внешнеэкономических операций.

Цель – разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности российского предприятия по производству и торговли текстильными изделиями как субъекта внешнеэкономических операций.

В соответствии с целью были сформулированы следующие задачи:

- изучить основы внешнеэкономической деятельности российского предприятия текстильной отрасли;
- проанализировать деятельность предприятия по производству и торговли текстильными изделиями (ООО «НИТЕКС ПЛЮС») как субъекта внешнеэкономических операций;
- разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС» как субъекта внешнеэкономических операций и оценка социально-экономической эффективности предложений по переходу к использованию сырьевых компонентов стран азиатского региона.

Проблематика данного исследования заключается в ведении международной экономической деятельности в условиях санкций, поиски зарубежных каналов сбыта, проведение финансовых операций с поставщиками и контрагентами.

Информационная основа решения поставленных задач исследования представлена формами бухгалтерской отчетности ООО «НИТЕКС ПЛЮС» и регистрами синтетического учета за 2019-2022 гг.

Теоретико-методическую основу дипломной работы составили нормативно-законодательные материалы, регламентирующие ведение внешнеэкономической деятельности, а также учебные, учебно-методические, научные и периодические публикации ведущих финансистов, экономистов, которые касаются предмета исследования.

Методологическая основа решения задач дипломной работы представлена общенаучными методами исследования (дедукция и индукция,

анализ и синтез), базовыми концепциями финансового менеджмента, а также классическими методами экономического анализа (приемы общего анализа, приемы прямого и обратного детерминированного факторного анализа).

1 ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

1.1 Внешнеэкономическая деятельность в РФ: основные элементы, законодательная база, принципы и формы организации

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – это отрасль хозяйственной деятельности, которая осуществляется в производственной, научно - технической сфере, экспорте, импорте товара и выходе предприятий на международный рынок сбыта. Внешнеэкономическая деятельность осуществляется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов [2]. Для бизнеса выход на зарубежные рынки, это одна из лучших возможностей увеличения количества продаж. Или же наоборот, их можно закупать у иностранных поставщиков, чтобы увеличить ассортимент для отечественного потребителя. Внешнеэкономическая деятельность, это важный аспект экономической политики многих стран, позволяющий им обмениваться товарами и услугами с другими государствами, получая от этого прибыль. Однако, данная работа имеет свои особенности, которые следует учитывать. Также ВЭД может быть затруднена различными таможенными барьерами и торговыми ограничениями, установленными другими странами. Поэтому, для достижения успеха, следует иметь хорошее понимание правил и норм, регулирующих торговлю между государствами. Внешнеэкономическая деятельность требует хорошего знания рынков и тенденций, которые имеют место в других странах. Например, производители товаров должны иметь представление о том, какие товары наиболее востребованы на международных рынках и какие конкуренты могут быть у них на этих рынках. Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в следующих формах: внешняя торговля; производственно-техническое сотрудничество; научно-техническое сотрудничество; инвестиционный бизнес; валютно-кредитные и финансовые отношения.

Наиболее развитой формой ВЭД является внешнеторговая деятельность (ВТД). Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. По сделке купли-продажи продавец обязуется передать товар в собственность покупателю в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную денежную сумму. Данный вид сделок опосредует экспортные и импортные операции [2].

Экспортная стратегия предприятия реализуется через конкретные виды ВЭД и известные мировой практике формы международной торговли, выбор которых во многом определяет цели присутствия и характер работы на внешнем рынке экспортеров-производителей.

В основе процессов ВТД лежит косвенный метод исполнения внешнеторговых операций на базе традиционных международных коммерческих сделок купли-продажи, т. е. при помощи внешнеторговых посредников и передачи им полномочий по продаже и доставке продукции иностранному покупателю на условиях договора комиссии или агентского соглашения. Следовательно, в отличие от ВЭД внешнеторговая деятельность не имеет под собой производственной основы [2].

Основные формы внешнеэкономической деятельности: государственное регулирование внешнеэкономической деятельности; внешнеторговая деятельность предприятия, организации; международная кооперация производства.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является составляющей частью экономической политики государства. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) - это комплекс экономических, правовых и административно-управленческих мер со стороны государства в лице его органов с целью формирования благоприятных условий хозяйствования для субъектов ВЭД, обеспечивающих их экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и

внешнем рынках.

Эти меры направлены на совершенствование механизма экспортных операций по реализации товаров, услуг и прав интеллектуальной собственности, готовой продукции на международных рынках, а также на поддержку положительного сальдо внешнеторгового баланса и обеспечение хозяйственной безопасности в национальном масштабе.

Таможенно-тарифное регулирование является важным элементом внешнеэкономической деятельности и представляет собой комплекс мер, направленных на контроль товарного потока, обеспечение национальной безопасности и защиту экономических интересов страны. Эта система регулирования включает в себя следующие меры:

Введение таможенных пошлин. Являются налогами, которые взимаются с импортируемых товаров при их ввозе в страну. Они могут иметь защитный характер и применяться для поддержки отечественного производства или для регулирования импорта определённых товаров.

Установление квот. Квоты ограничивают количество импортируемых товаров в определенный период времени. Эта мера может быть применена для защиты национального производства от дешевого импорта или для регулирования импорта товаров, создающих опасность для здоровья.

Введение лицензирования. Является процедурой, при которой государство контролирует импорт и экспорт определенных товаров путем выдачи специальных разрешений.

Применение антидемпинговых мер. Применяются для борьбы с демпингом – ситуацией, когда иностранные компании продавали товары на мировом рынке по ценам, значительно ниже затрат на их производство. Такие действия могут привести к ущербу для отечественных производителей, и поэтому государства применяют специальные меры, такие как введение антидемпинговых пошлин.

Применение санитарно-фитосанитарных мер. Применяются для защиты национальной экономики и здоровья граждан от импорта товаров, которые

могут представлять угрозу для здоровья или жизни людей, а также для защиты сельскохозяйственных культур от вредителей и болезней.

Цели государственного регулирования ВЭД. При осуществлении внешнеэкономической деятельности на уровне государства, основной целью является межгосударственные отношения, поддержка правовых, торговых и политических институтов, которые увеличивают эффективность сотрудничества. Эффективная внешнеэкономическая деятельность государства приводит к увеличению роста национального дохода, усовершенствованию научно-технического прогресса, роста производства и повышения капиталовложений[2].

Цели государственного регулирования ВЭД заключаются в: формировании благоприятного правового климата для осуществления в рамках действующего законодательства и международных договоренностей, деятельности национальных хозяйствующих субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности как внутри страны, так и за ее пределами. Создании условий экономического стимулирования внешнеторговых операций, с целью поступления валютной выручки и формирования национального дохода государства, по приоритетным направлениям; обеспечении условий эффективной внешнеэкономической деятельности каждого хозяйствующего субъекта. Координации участия страны в условиях глобализации мирового хозяйства в международном разделении и кооперировании труда и выходе ее на новые рынки, в первую очередь с конкурентоспособной наукоемкой продукцией, которая должна быть основой экспортного потенциала страны. Совершенствовании структуры внешнеэкономической деятельности путем повышения удельного веса в экспортных операциях доли услуг (туризм, сервисное обслуживание, техническое содействие на коммерческой основе), машинотехнической продукции, разрабатываемой на базе новейших достижений науки и техники, и патентов, лицензий при последовательном курсе на снижение поставок необработанного сырья, природных ископаемых и вынужденного импорта отходов от переработки поставленного ранее

радиоактивного сырья. Регулировании торговых отношений между странами и на региональном уровнях. Содействию отечественным экспортерам за рубежом, оказание им различного рода информационного, консультационного, юридического и другого содействия при проведении операций с зарубежными контрагентами, контроль за сохранением стабильного положительного сальдо во внешней торговле. Регулировании платежного баланса страны в части операций, относимых к внешнеэкономической деятельности, и своевременном погашении внешней задолженности при осуществлении контроля за сохранением независимого от иностранных кредиторов, развития экономики; обеспечении соблюдения приоритета национальных экономических интересов в процессе участия государства в мировом хозяйстве .

Виды внешнеторговых операций. В международной практике выделяют следующие виды внешнеторговых операций, а именно: Экспорт – это режим, при котором товары вывозятся за таможенную территорию своего государства. Импорт – это режим, при котором товар ввозится в нашу страну. Реэкспорт – продажа товара с вывозом его за территорию страны ранее импортированного, но который не был дополнительно переработан или реализован. Реимпорт – покупка товара с ввозом его из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося дополнительной переработке или реализации.

Международная кооперация производства – это совместная производственно-экономическая, научно-техническая деятельность, направленная на разделение основных обязанностей по сбытовой деятельности. Основные преимущества МКП: увеличение объемов взаимных поставок комплектующих материалов между субъектами внешнеэкономической деятельности, что приводит к увеличению объема реализованных товаров; экономия валютных средств предприятия; увеличение технического оснащения производственных процессов.

Основные федеральные нормативные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность:

1. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой

деятельности» Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ Определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации.

2. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) Регулирует отношения по поводу перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза. Заменил собой таможенные кодексы стран участниц Таможенного союза.

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 06.04.2015), «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.05.2014). Регулирует устранение двойного налогообложения по отношению к физическим лицам (Ст. 232) и организациям (Ст. 311), налоговые ставки (Ст. 284), особенности налогообложения иностранных организаций (Ст. 306-309), определяет порядок возмещения экспортного НДС (Ст. 165, п. 3 ст. 172 НК РФ).

4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ Устанавливает административную ответственность за нарушения в сфере валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (Ст. 15.25), а также за правонарушения в области таможенного дела (нарушение таможенных правил) (Глава 16).

5. «О валютном регулировании и валютном контроле» Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ Определяет принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и

физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства.

6. «О таможенном регулировании в Российской Федерации» Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ Устанавливает особенности таможенного регулирования в Российской Федерации в соответствии с положениями таможенного законодательства таможенного союза и содержит положения, отражающие отсылочные нормы Таможенного кодекса таможенного союза (далее — ТК ТС), согласно которым регулирование ряда правоотношений, либо установление дополнительных условий, требований или особенностей нормативного правового регулирования должно определяться на уровне национального законодательства государств-членов таможенного союза.

7. «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» Федеральный закон от 08.12.2003 N 165-ФЗ Закон направлен на защиту экономических интересов российских производителей товаров в связи с возросшим импортом, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию Российской Федерации. Он устанавливает порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте товаров.

8. «О техническом регулировании» Федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ Регулирует отношения, возникающие при: разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции или к связанным с ними процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации.

9. «Об экспортном контроле» Федеральный закон от 18.07.1999 г. N 183-ФЗ Устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определяет права,

обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

10. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» Федеральный закон от 09.07.1999 г. N 160-ФЗ Определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории России.

11. «О таможенном тарифе» Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 Раскрывает содержание основных терминов и определений, таких как таможенная пошлина. Устанавливает право Правительства Российской Федерации назначать размер ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин, а также порядок их расчета и исчисления. С введением в силу Таможенного кодекса Таможенного союза многие положения Закона о таможенном тарифе утратили свою силу и в настоящее время представляют только исторические и аналитический интерес, но никак не практический. В тоже время в Законе встречаются положения, не нашедшие отражения в иных нормативно-правовых актах федерального и союзного таможенного законодательства (возможно, временно). Например, об особых и временных (сезонных) таможенных тарифах.

12. «О международном коммерческом арбитраже» Закон Российской Федерации от 07.07.1993 г. N 5338-I Устанавливает положения об арбитраже, содержащиеся в международных договорах Российской Федерации, а также в типовом законе, принятом в 1985 году Комиссией ООН по праву международной торговли, одобренном Генеральной Ассамблеей ООН для возможного использования государствами в своем законодательстве.

13. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» Федеральный закон от 04.01.1999 №4-ФЗ.

14. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 N 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации».

15. Указ Президента Российской Федерации от 19.08.2015 N 424 «О

федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление функций, предусмотренных пунктами 1 и 2 статьи 4 Федерального закона от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»».

16. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.02.2003 N 79 «Об утверждении Положения о подготовке и подписании международных межправительственных актов, не являющихся международными договорами Российской Федерации».

17. «О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации». (с изменениями и дополнениями) Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 октября 2003 г. № 1493-р.

18. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2016 № 1388 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов».

19. Постановление Правительства РФ от 15 декабря 2016 г. № 1368 «О предоставлении субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности»

1.2 Внешнеэкономическая деятельности российского предприятия текстильной отрасли в современных условиях

На сегодняшний день ситуация в мире складывается таким образом, что основная масса текстильных производств сосредоточена в развивающихся странах, имеющих в достаточном количестве сырье (например, хлопок) и дешевую рабочую силу. Развитые страны, импортируя ткани, изготавливают из

них готовые швейные изделия, которые затем экспортируются в развивающиеся страны. При этом, территориально само производство, принадлежащее развитой стране, может находиться в другом государстве.

Легкая промышленность СССР охватывала все стадии производства – от производства (выращивания) сырья до изготовления швейных изделий. Сегодня отечественная легкая промышленность испытывает серьезные трудности, связанные в первую очередь с неконкурентоспособностью продукции по цене – азиатские страны, использующие дешевую рабочую силу, предлагают значительно более дешевую продукцию. При этом, качество российских тканей зачастую существенно выше. Доля отечественной продукции на сегодняшний день составляет не более 30% рынка. Более точно количество определить практически невозможно по причине наличия «серого» импорта. По мнению экспертов, единственным конкурентоспособным сегментом является производство спецодежды, поддерживаемый госзаказами [50].

В то же время, российские производители испытывают дефицит капитала на развитие и модернизацию предприятий. Спрос в связи с кризисным состоянием экономики существенно снижается. Индексы потребительских настроений и предпринимательской уверенности достигли в последние два года рекордных минимумов. Наихудшие прогнозы связаны с отраслями текстильного и швейного производств.

Некоторые надежды вызывает курс на импортозамещение, однако, большинство предприятий к нему не готовы по причине отсутствия достаточных производственных мощностей, а также по причине высокой доли импортной составляющей в производстве – начиная от сырья и заканчивая оборудованием. На фоне ослабления рубля это становится критичным для отрасли.

Некоторые эксперты не видят смысла в размещении полного цикла производства в России и призывают повторять мировую практику, в частности, развития импорта текстиля из КНР, а также размещения там швейных производств.

Тем не менее, Правительство РФ планирует разработать программы развития и субсидирования отрасли. В частности, существует проект программы развития легкой промышленности до 2025 года, согласно которой доля российской продукции должна увеличиться с 25% до 50%. Анализ, проведенный в рамках разработки данной программы показывает, что наибольшим потенциалом обладает сегмент производства синтетических волокон, который может быть основан на уже существующем нефтехимическом комплексе. Это даст в 2,5 раза больший эффект, чем развитие натурального текстильного производства.

По результатам анализа были определены 4 основных стратегических направления развития легкой промышленности, одно из которых касается непосредственно текстильной промышленности: «создание в России производства химических (синтетических и искусственных) волокон с ориентацией на экспорт, прежде всего за счет развития полиэфирных и вискозных волокон и нитей. Переориентация массового текстильного производства на синтетические материалы (включая как текстиль для швейной продукции, так и технический текстиль). Совокупный эффект от реализации направления – 0,19 % ВВП, причем 0,12 % из них – эффект от развития сегмента технического текстиля».

Преимуществом России при этом является географическая близость к основным рынкам сбыта полиэфирных волокон – странам СНГ, Китаю, Турции и т.д. Наибольшим экспортным потенциалом обладают страны СНГ - 60-70 тыс. тонн экспорта из Российской Федерации к 2025 году и Европы - 100-150 тыс. тонн. Объем производства полиэфирных волокон в России может достичь 950 тыс. тонн, что обеспечит 80% внутренней потребности.

Еще одним перспективным материалом является вискоза, являющаяся более дешевой альтернативой хлопку. Сырье для вискозы, целлюлоза, производится в России в достаточных количествах. Экспортный потенциал вискозы велик. Объем произведенных в России вискозных волокон и нитей может составить до 600 тыс. тонн, обеспечивая этим до 80 % локального

потребления и экспортируя до 400 тыс. тонн в страны СНГ, Европу, Турцию, Африку.

Производство текстильных изделий за 2022 год выросло почти на 8% и составило около 359 млрд. рублей. Однако Институт развития предпринимательства и экономики (ИРПЭ) отмечает, что производство текстильных тканей упало на 3,6 %, а прочих текстильных изделий - на 8,1 % [30].

В течение последних 5 лет объем производства легкой промышленности показывает стабильный рост - в среднем, на 7 % в год. По итогам 2022 года производство текстильных изделий составило около 359 млрд рублей, что практически на 8 % больше, чем в 2021 году. В то же время аналитики ИРПЭ говорят, что за последний год прядение текстильных волокон снизилось на 21,1 %, отделка тканей и текстильных изделий - на 24 %, производство прочих текстильных изделий - на 8,1 %, производство текстильных тканей - на 3,6% [50].

Такоое производство в России развито слабо, и сейчас легкая промышленность в основном занимается пошивом, пояснил "РГ" представитель предприятия текстильной промышленности. По его словам, в стране есть производство махры, но нити для него закупаются в Узбекистане. Участник рынка также отметил подорожание тканей в 2022 году.

В ИРПЭ связывают спад производства с проблемами поставок хлопкового волокна и хлопковой пряжи. Волокно закупается в основном в Казахстане, Таджикистане, Азербайджане, Киргизии. Однако в этих странах активизировались турецкие и иранские компании, нарастившие закупки хлопка. Узбекистан же несколько лет назад перестал экспортировать хлопок и направил все объемы на внутренний рынок, отмечают в институте. Однако с 2025 года власти страны планируют запретить экспорт пряжи. То же самое планирует сделать Туркменистан.

Среди других причин спада производства аналитики называют сложности с логистикой. Значительная часть красителей, фурнитуры, шерстяной пряжи,

тканей и оборудования поставлялась из стран Евросоюза. Кроме того, возникли трудности в проведении валютных платежей с компаниями из стран, не вводивших ограничений. Особенно остро ситуация сказалась на переработке. Из-за ограничений отечественные переработчики текстиля перестали завозить импортное сырье: порядка 70% от всего сырья для переработки.

1.3 Влияние санкционного режима на внешнеэкономическую деятельность российского предприятия текстильной отрасли

С 22 февраля 2022 года страны Запада ввели против России около 3 тысяч новых санкций - почти столько же, сколько действовало с 2014 года. О приостановке деятельности или уходе с рынка объявили свыше 200 иностранных компаний, и каждый день этот список растет. Из-за транспортных, финансовых и банковских ограничений в затруднительном положении могут оказаться и предприятия, не находящиеся под санкциями. Все это создает массу проблем во всех отраслях российской экономики, есть риск роста безработицы и снижения доходов россиян. Президент и правительство уже приняли ряд мер, чтобы поддержать экономику и граждан, и продолжают оперативно реагировать на ситуацию [50].

Проблемы с ввозом в Россию текстильной продукции связаны с западными санкциями и удорожанием сырья, особенно хлопкового. Посол Бангладеш в Москве заявил о проблеме с экспортом текстиля в РФ, отметив, что его страна хотела бы наращивать экономическое сотрудничество с Россией, экспорт текстиля являлся основной статьей товарооборота между двумя странами.

Проблемы с доставкой текстильной продукции в РФ обусловлена, прежде всего, санкциями Запада, распространяющимися и на транспортно-логистический сектор. Большинство развивающихся стран не имеют своего морского флота, приходится прибегать в поставках в РФ к «западным» торговым судам, или торговым судам под «удобными» флагами. Но и второй

вариант включен в так называемые вторичные санкции.

Резкое удорожанием сырья, особенно хлопкового, негативно сказывается на загрузке новых, более крупных «пошивочных» центров в основном это все страны Южной Азии, включая Бангладеш, Вьетнам, Камбоджа, ряд стран западной и северо-западной Африки, ряд стран Карибского бассейна - Центральной Америки. И, соответственно, повышает конечные цены на продукцию этих центров.

Кроме того, ввиду удорожания сырья и морских перевозок, крупные и средние фабрики в большинстве своем сокращают или не увеличивают производство одежды и тканей, а предприятия "помельче" вовсе останавливают свою работу.

По данным опроса, проведенного в 2023 году среди представителей легкой промышленности, 44 % участников исследования раньше вообще не использовали импортное оборудование, 35 % продолжают получать оборудование, попавшее под санкции, 12 % в условиях санкций перешли на китайские станки, 3 % - на турецкое, остальные - на оборудование из других стран [50]. С запчастями проще. Вообще не использовали «подсанкционный» импорт 37 % предприятий, а продолжают получать такие запчасти 31 % участников опроса. За минувший год 24 % предприятий заменили детали на китайские, 12 % - на российские аналоги, 10% - на аналоги из других стран [50].

В Российском союзе производителей рассказывают, что в текстильной промышленности заменить оборудование на отечественное сейчас практически невозможно. Запчасти быстро изнашиваются, есть сложности с заменой. Это подтверждают и сами предприятия. В 2022 году предприятию "Аскона" пришлось сместить фокус с европейских и американских поставщиков оборудования и запчастей на Турцию и Китай. Однако эти рынки для "Аскона" не новые и предприятие нарастило долю присутствия у уже действующих партнеров.

На производстве "Большевичка" для пошива и влажно-тепловой обработки используется европейское оборудование, попавшее под санкции.

Теперь из-за изменений в логистике оно стало поставляться реже и по гораздо более высоким ценам. Также закупают оборудование из Китая.

Заменить в текстильной промышленности импортное оборудование на отечественное довольно сложно, с тканями все проще. На качество выпускаемой продукции такие замены мало повлияли, говорят на предприятии. Основную роль играет сырье, а значительную его долю также закупает в Европе. Но из-за этого увеличиваются сроки пошива.

Альтернативных поставщиков сырья удалось найти достаточно быстро, при этом доля импорта снизилась до 20-25 %. Например, ткани из Европы заменили материалами из города Кохма Ивановской области.

По данным исследования РСПП по текстильной промышленности в 2023, 44% предприятий продолжают использовать санкционное сырье, 33% заменили его на турецкие аналоги, 23% - на российские и 14% - на китайские. Остальные заявили, что раньше не использовали импортные материалы [50].

Легкая промышленность России находится в сильной зависимости от импортного сырья. Так, импортируется практически 100% хлопкового волокна и искусственных волокон, около половины синтетических волокон и нитей, ряд видов красителей, текстильной химии, фурнитуры. Усложнение логистики привело к росту затрат на доставку сырьевых ресурсов. Также уход из России европейских поставщиков оборудования и сырья значительно усложнил ситуацию в отрасли.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НИТЕКС ПЛЮС» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС»

ООО «НИТЕКС ПЛЮС» - это представитель оптового рынка швейной фурнитуры г. Красноярск.

Деятельность предприятия зарегистрирована в сегменте 46.41 - Торговля оптовая текстильными изделиями. Данное предприятие относится к категории микропредприятий. Существует предприятие в данном сегменте с 1999 года. На данный момент предприятие занимает лидирующие позиции в своем сегменте по продаже швейной фурнитуры в городе и первое место по продаже вышивки.

ООО «НИТЕКС ПЛЮС» занимается изготовлением наборов вышивок и дальнейшей реализацией товара, путем продажи оптовым покупателям и партнерам. Дополнительный вид деятельности это продажа нитей, тканей и игл. Основным рынком сбыта готовой продукции является маркетплейс WILDBERRIES и через оптовую продажу контрагентам. Данные представлены на рисунке 2.1.

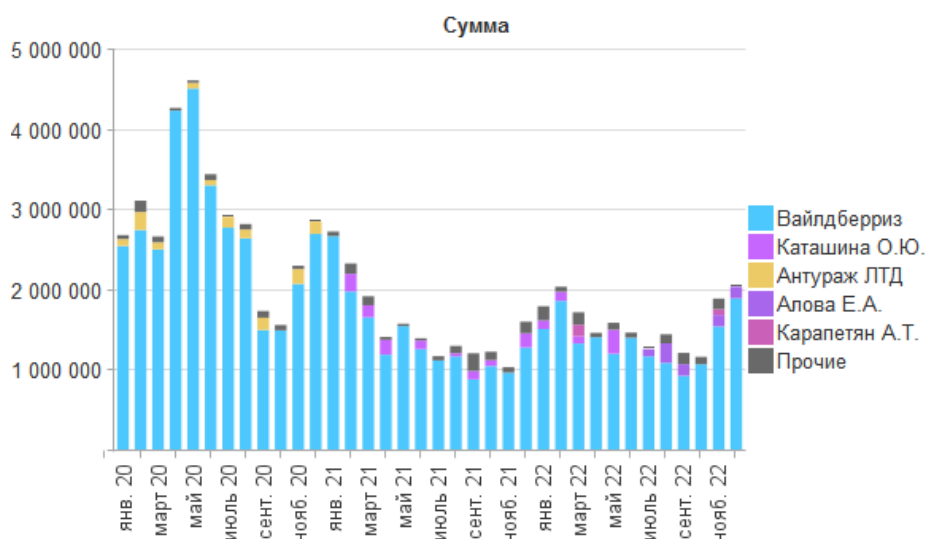


Рис. 2.1 - Объемы продаж ООО «НИТЕКС ПЛЮС» за 2020-2022 гг.

Резкое увеличение продаж в 2020 году обусловлен пандемией, из-за карантинных ограничений спрос на данный вид продукции увеличился. В период 2021-2022 годов продажи вернулись на прежний уровень, также стоит отметить, что товар имеет сезонный спрос, в летний период объемы продаж ниже зимнего.

Организационные структуры компаний могут быть различными и выбор конкретной структуры зависит от многих факторов, таких как размер компании, её цели, индустрия, в которой компания работает и другие. Ниже перечислены некоторые типы организационных структур:

Функциональная структура: компания разделяется на отделы или функциональные области (например, финансы, маркетинг, производство), каждый из которых отвечает за конкретную функцию. Эта структура позволяет специалистам сосредоточиться на своей области работы.

Дивизиональная структура: компания разделяется на деловые единицы, называемые дивизионами, каждая из которых является самостоятельной единицей с определенной степенью автономии

Матричная структура: компания сочетает функциональные и дивизиональные подходы, создавая матрицу. Это означает, что сотрудники отвечают двум или более руководителям, поскольку их работа влияет на несколько областей или проектов.

Сетевая структура: компания сотрудничает с другими организациями или фрилансерами для выполнения конкретных задач или проектов. Сетевая структура позволяет компании гибко взаимодействовать с другими участниками для достижения общих целей.

Органическая структура: полагается на более гибкую и коллаборативную модель организации, которая способствует инновациям и адаптации к быстро меняющимся реалиям рынка.

Международная структура: используется компаниями, имеющими деятельность в разных странах.

Выбор структуры зависит от целей и потребностей компании, и в

некоторых случаях компании могут сочетать или изменять структуры, чтобы соответствовать изменяющимся условиям.

Ниже на рисунке 2.2 представлена организационная структура ООО «НИТЕКС ПЛЮС».

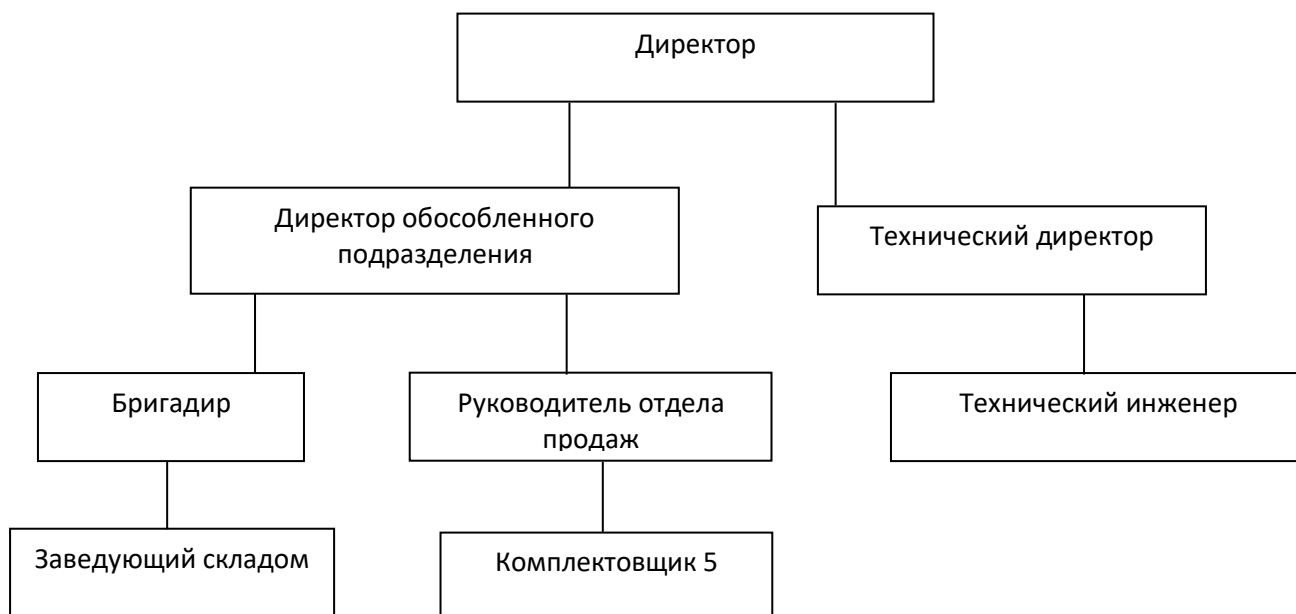


Рис.2.2 - Организационная структура ООО «НИТЕКС ПЛЮС»

По рисунку 2.2 видно, что весь объем работ выполняет команда из 12 человек.

Некоторые важные для фирмы задачи выполняются на основе аутсорсинга. Например, ведение бухгалтерии производит компания ООО «Гамми».

ООО «НИТЕКС ПЛЮС» работает по упрощенной системе налогообложения. УСН «Доходы минус расходы».

На УСН «Доходы минус расходы» предусмотрена минимальная сумма налога к уплате — 1 % от выручки. Если по основной ставке сумма налога меньше, то оплата производится по ставке 1 %.

Например, за год компания заработала 1 млн. рублей, расходы составили 950 тыс. рублей.

2.2 Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС»

Основные экономические показатели эффективности деятельности предприятия отражают его результативность и позволяют оценить эффективность использования ресурсов и достижение поставленных целей. Среди основных показателей выделяют:

Коэффициент текущей ликвидности - это показатель, который оценивает способность компании к погашению текущих обязательств за счет ее текущих активов. Он рассчитывается как отношение суммы всех текущих активов к сумме всех текущих обязательств. Более высокий коэффициент текущей ликвидности указывает на то, что у компании есть достаточно ликвидных средств для погашения текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности - это показатель, который оценивает способность компании к погашению текущих обязательств без учета запасов. Он рассчитывается как отношение суммы всех текущих активов, за вычетом запасов, к сумме всех текущих обязательств. Этот показатель позволяет оценить, насколько компания может быстро преобразовать свои активы в денежные средства для погашения обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности - это показатель, который оценивает способность компании погасить все свои обязательства с помощью наиболее ликвидных активов, таких как деньги или активы, которые легко конвертируются в деньги. Рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к общим обязательствам. Этот показатель дает представление о готовности компании погасить все свои обязательства без продажи неликвидных активов.

Коэффициент наличия собственных средств - это показатель, который оценивает уровень собственного капитала в балансе компании. Он рассчитывается как отношение собственного капитала к общему объему активов компании. Более высокий коэффициент наличия собственных средств

указывает на то, что компания имеет достаточно собственных средств для покрытия своих обязательств и для финансирования будущего роста.

Рентабельность продукции - это показатель, который оценивает эффективность производственной деятельности компании. Он рассчитывается как отношение прибыли от продажи продукции к затратам на ее производство. Более высокий показатель рентабельности продукции указывает на более эффективное использование ресурсов компании и более выгодные условия производства.

Рентабельность компании - это показатель, который оценивает эффективность всей деятельности компании, включая как производственную, так и финансовую деятельность. Он рассчитывается как отношение прибыли компании к ее объему продаж. Более высокий показатель рентабельности компании указывает на более эффективное использование всех ресурсов компании и более выгодные условия ее деятельности.

Рентабельность активов - это показатель, который оценивает эффективность использования активов компании для генерации прибыли. Он рассчитывается как отношение прибыли компании к ее общему объему активов. Более высокий показатель рентабельности активов указывает на более эффективное использование активов и более выгодное положение компании.

Рентабельность продаж - это показатель, который оценивает эффективность продаж компании. Он рассчитывается как отношение прибыли компании от продажи товаров или услуг к ее объему продаж. Более высокий показатель рентабельности продаж указывает на более эффективное управление продажами и более выгодные условия продажи товаров или услуг.

Оценка риска банкротства - это оценка вероятности того, что компания может оказаться в ситуации неплатежеспособности, когда она не способна погасить свои долги. Эта оценка может быть проведена посредством различных моделей, которые анализируют финансовые показатели компании.

Эти показатели могут использоваться руководством предприятия для оценки эффективности деятельности, принятия стратегических решений и

определения финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ ООО «НИТЕКС ПЛЮС» за 2022 год представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основной вид деятельности: Торговля оптовая текстильными изделиями

Показатели за 2022 год	Тыс. руб.
Продажи	19 236
Прибыль	6 593
Чистые активы	28 667
Анализ показателей	Коэф. / %
Коэффициент текущей ликвидности	13,670
Коэффициент быстрой ликвидности	5,674
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,005
Коэффициент наличия собственных средств	0,935
Рентабельность продукции	38,70%
Рентабельность компании	34,27%
Рентабельность активов	21,49%

В результате анализа показателей за 2022 год, можно сделать следующие выводы: в целом, компания продемонстрировала хорошие показатели в 2022 году, обеспечивая высокую ликвидность, прибыльность и эффективность использования активов. Все коэффициенты компании находятся в положительных значениях и свидетельствуют о грамотном управлении предприятия.

Рассмотрим и проведём расчеты указанных выше экономических показателей, с описанием каждого.

В таблице 2.2 для наглядности представлена бухгалтерская отчетность ООО «НИТЕКС ПЛЮС» за 2020-2022 г. По данной таблице были произведены все расчеты.

Таблица 2.2

Бухгалтерская отчетность за 2020-2022 г.

Показатели	Период		
(В тысячах рублей)	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	6460	5664	4935
Итого по разделу I	6460	5664	4935
II. Оборотные активы			
Запасы	10779	12991	15055
Дебиторская задолженность	10677	8496	10676
Денежные средства	4	39	9
Прочие оборотные активы	6	1	0
Итого по разделу II	21466	21526	25740
Баланс	27926	27190	30675
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	21620	22894	28657
Итого по разделу III	21230	22904	28667
IV. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	3033	1420	125
Итого по разделу IV	3033	1420	125
V. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	901	673	0
Кредиторская задолженность	2362	2 193	1883
Итого по разделу V	3263	2 866	1883
Баланс	27962	27190	30675

На основе Бухгалтерского отчета ООО «НИТЕКСПЛЮС» можно сделать следующие выводы: была сокращена кредиторская задолженность и увеличена дебиторская задолженность, почти полностью выплачены краткосрочные заемные средства (код-1410) и полностью долгосрочные заемные средства(код-1510). Увеличилась прибыль по сравнению с 2021 годом. Ниже представлен более детальный экономический разбор. В таблице 2.3 приведены данные для расчета коэффициента текущей ликвидности.

Таблица 2.3

Коэффициент текущей ликвидности

Показатели, тыс.руб.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Деньги	4	39	9
Задолженность контрагентов	10677	8496	10676
Запасы	10779	12991	15055
НДС	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Прочие оборотные активы	6	1	0
Краткосрочные обязательства	3 263	2 866	1 883
Коэффициент текущей ликвидности %	6,579	7,511	13,670

$$КТЛ = (Д+ДЗ+НДСп+З+ФВ+ПОА) / КО , \quad (2.1)$$

где КТЛ - коэффициент текущей ликвидности;

Д- деньги;

ДЗ - дебиторская задолженность;

НДСп - НДС полученный;

З – запасы;

ФВ – финансовые вложения;
 ПОА - прочие оборотные активы;
 КО - краткосрочные обязательства.

Расчеты, произведенные по формуле (2.1) показали, что коэффициент текущей ликвидности 13,67. Соответствует высокой платежеспособности. Такая ситуация говорит о высокой платежеспособности.

Таблица 2.4

Коэффициент быстрой ликвидности

Показатели, тыс.руб.	2020г.	2021г.	2022г.
Деньги	4	39	9
Задолженность контрагентов	10 677	8 496	10 676
Финансовые вложения	0	0	0
Краткосрочные обязательства	3 263	2 866	1 883
Коэффициент быстрой ликвидности, %	3,273	2,978	5,674

$$\text{КБЛ} = (\text{Д} + \text{ДЗ} + \text{ФВ}) / \text{КО} , \quad (2.2)$$

где КБЛ - коэффициент быстрой ликвидности;

Д- деньги;

ДЗ - дебиторская задолженность;

ФВ – финансовые вложения;

КО - краткосрочные обязательства.

Расчеты, произведенные по формуле (2.2) показали коэффициент быстрой ликвидности 5,674.

Соответствует высокой платежеспособности. Значение коэффициента показывает, что деньги и другие наиболее ликвидные оборотные активы

(задолженность контрагентов), которые могут быть обращены в деньги, больше краткосрочных обязательств. Такое значение коэффициента говорит о высокой платежеспособности.

В таблице 2.5 приведены данные для расчета коэффициента абсолютной ликвидности.

Таблица 2.5

Коэффициент абсолютной ликвидности

Показатели, тыс.руб.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Деньги	4	39	9
Краткосрочные обязательства	3263	2866	1883
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,001	0,014	0,005

$$\text{КАЛ} = \text{Д/ККЗ}, \quad (2.3)$$

где КАЛ - коэффициент абсолютной ликвидности;

Д- деньги;

ККЗ - краткосрочная кредиторская задолженность.

Расчеты, произведенные по формуле (2.3) показали коэффициент абсолютной ликвидности 0,005. Соответствует низкой платежеспособности. Значение коэффициента показывает долю кредиторской задолженности, которую можно погасить за счет имеющихся денежных средств.

В таблице 2.6 приведены данные для расчета коэффициента наличия собственных средств.

$$\text{КНСС} = \text{СК/П}, \quad (2.4)$$

где КНСС - коэффициент наличия собственных средств;

СК – собственный капитал;

П – пассивы.

Таблица 2.6

Коэффициент наличия собственных средств

Показатели, тыс.руб.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Собственный капитал	21630	22904	28667
Пассивы	27926	27190	30675
Коэффициент наличия собственных средств, %	0,775	0,842	0,935

Расчеты, произведенные по формуле (2.4) показали коэффициент наличия собственных средств 0,935.. Высокая доля собственных средств является признаком хорошей финансовой устойчивости и позволяет привлекать заемные средства у банков, инвесторов.

В таблице 2.7 приведены данные для расчета рентабельность продукции.

Таблица 2.7

Рентабельность продукции

Показатели, тыс.руб.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Прибыль от продаж	17270	5699	7445
Выручка	34879	18797	19236
Рентабельность продукции, %	49,51	30,32	38,70

$$РП = ПОП/В, \quad (2.5)$$

где РП - рентабельность продукции;

ПОП - прибыль от продаж;

В – выручка.

Расчеты, произведенные по формуле (2.5) показали рентабельность продукции 38,7%, соответствует высокой рентабельности.

В таблице 2.8 приведены данные для расчета коэффициента рентабельности компании.

Таблица 2.8

Рентабельность компании

Показатели, тыс.руб.	2020г.	2021г.	2022г.
Чистая прибыль	15923	4257	6593
Выручка	34879	18797	19236
Рентабельность компании, %	45,65	22,65	34,27

$$PK = ЧП/В, \quad (2.6)$$

где РК - рентабельность компании;

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка.

Расчеты, произведенные по формуле (2.6) показали рентабельность компании 34,27 %. Высокая рентабельность компании. Значение рентабельности компании больше значений, которые считаются высокими при оценке кредитоспособности по методике Сбербанка. Рентабельность компании характеризует деловую активность.

В таблице 2.9 приведены данные для расчета коэффициента рентабельности активов.

Таблица 2.9

Рентабельность активов

Показатели, тыс.руб.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Чистая прибыль	15923	4257	6593
Активы	27926	27190	30675
Средняя рентабельность активов по отрасли, %	1,90	13,70	13,70
Предельная рентабельность (90% от средней), %	1,71	12,33	12,33
Рентабельность активов, %	57,02	15,66	21,49

$$РА = ЧП/А, \quad (2.7)$$

где РА - рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль;

А – активы.

Расчеты, произведенные по формуле (2.7) показали рентабельность активов 21,49%. Выше средней по отрасли Рентабельность активов является показателем способности эффективно получать прибыль. Сравнение рентабельности активов со средней по отрасли позволяет сделать вывод о конкурентоспособности и успешности компании на рынке. В таблице 2.10 приведены данные для расчета коэффициента рентабельности продаж.

$$РП = ПОП/ СП, \quad (2.8)$$

где РП - рентабельность продаж;

ПОП - прибыль от продаж;

СП - себестоимость продаж.

Таблица 2.10

Рентабельности продаж

Показатели, тыс.руб.	2020г.	2021г.	2022г.
Прибыль от продажтыс.р.	17270	5699	7445
Средняя рентабельность продаж по отрасли, %	5,40	10,50	10,50
Себестоимость продаж (с учетом коммерческих и управленческих расходов)тыс.р.	17609	13098	11791
Предельная рентабельность (90% от средней), %	4,86	9,45	9,45
Рентабельность продаж, %	98,07	43,51	63,14

Расчеты, произведенные по формуле (2.8) показали рентабельность продаж 63,14%. Выше средней по отрасли. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг является индикатором способности контролировать издержки. Сравнение рентабельности продаж со средней по отрасли позволяет сделать вывод о конкурентоспособности и успешности на рынке. Средняя рентабельность приведена по данным Росстата для вида деятельности "торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

В таблице 2.11 приведены данные для расчета коэффициента оценки риска банкротства.

$$Z = 6.56 * T1 + 3.26 * T2 + 6.72 * T3 + 1.05 * T4, \quad (2.9)$$

где Z - индекс Альтмана ZФ;

T1 - оборотный капитал / активы;

T2 - нераспределенная прибыль / активы;

T3 - EBIT / активы;

T4 - собственный капитал / заемный капитал.

Таблица 2.11

Оценка риска банкротства

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
T1 (оборотный капитал / активы)	0,652	0,686	0,778
T2 (нераспределенная прибыль / активы)	0,774	0,842	0,934
T3 (EBIT / активы)	0,577	0,181	0,239
T4 (собственный капитал / заемный капитал)	3,436	5,344	14,276
Индекс Альтмана Z	14,286	14,073	24,744

Расчеты, произведенные по формуле (2.9) показали оценка риска банкротства Индекс Альтмана $Z = 24,744$. Устойчивое финансовое состояние. Для оценки риска банкротства используется четырехфакторная модель Альтмана для непроеизводственных видов деятельности.

В рамках этой модели показателем риска банкротства является значение индекса Альтмана (Z).

2.3 Анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность ООО «НИТЕКС ПЛЮС» как субъекта внешнеэкономических операций

Сравнение экономических показателей двух компаний является одним из важных инструментов анализа и позволяет оценить их финансовую стабильность, эффективность работы и потенциал для роста. Для проведения данного сравнения можно использовать различные показатели,

включающие следующие:

1. Прибыль: Одним из ключевых показателей является чистая прибыль компании. Сравнение прибыльности двух компаний позволяет определить, какая из них более успешная в генерации прибыли.

2. Выручка: Общая выручка компаний также является важным показателем для сравнения. Выручка отражает объем продаж и может указывать на рыночную долю и конкурентоспособность компании.

3. Рентабельность: Рентабельность предоставляет информацию о способности компании генерировать прибыль относительно вложенных средств. Показатели рентабельности, такие как рентабельность продаж или рентабельность активов, могут быть использованы для сравнения.

4. Финансовое положение: Анализ финансового положения компаний включает оценку их ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Показатели, такие как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент покрытия процентов долга или отношение собственного капитала к общей стоимости активов, могут быть использованы для сравнения.

5. Эффективность управления активами и оборотным капиталом: Компании могут быть сравнены по их способности эффективно использовать свои активы и оборотный капитал для генерации дохода. Показатели, такие как коэффициент оборачиваемости активов или дней запасов, позволяют оценить эффективность использования активов и управления запасами.

Сравнение экономических показателей двух компаний имеет несколько целей:

1. Оценка финансовой производительности: Позволяет понять, какая из компаний более успешно генерирует прибыль и управляет финансами.

2. Идентификация сильных и слабых сторон: Сравнение показателей позволяет выделить области, где одна компания может иметь преимущества над другой, а также области, требующие улучшения.

3. Прогнозирование потенциального роста: Анализ экономических показателей позволяет оценить потенциальный рост компаний и их

конкурентоспособность на рынке.

Ниже для наглядности в таблице 2.12 представлены основные показатели двух сравниваемых фирм.

Таблица 2.12

Показатели сравниваемых фирм за 2021-2022г.

Показатели, тыс.руб.	2021г.		2022г.	
	ООО «ПАННА»	ООО «ПАННА»	ООО «НИТЕКС ПЛЮС»	ООО «НИТЕКС ПЛЮС»
Выручка	540784	723694	19236	18797
Себестоимость продаж	(276821)	(328224)	(2942)	(3595)
Валовая прибыль (убыток)	276963	395470	16294	15202
Коммерческие расходы	(10183)	(14474)	(8849)	(9503)
Прибыль (убыток) от продаж	50443	113285	7445	5699
Чистая прибыль (убыток)	51234	84263	6593	4258

По таблице 2.12 можно сделать вывод, что чистая прибыль ООО «НИТЕКС ПЛЮС» в 12,7 раз меньше прибыли ООО «ПАННА» за тот же период, однако увеличение прибыли в сравнении с прошлым отчетным годом говорит о развитии данного сегмента рынка. Производственные мощности ООО «ПАННА» гораздо крупнее рассматриваемой нами фирмы, что позволяет ей занимать лидирующую позицию в отрасли. Маржинальность продукции ООО «НИТЕКС ПЛЮС» гораздо выше, чем у конкурента, в дальнейшем это может послужить хорошей базой для развития компании.

В целом, сравнение экономических показателей двух компаний позволяет оценить их финансовую производительность, сравнить эффективность управления и прогнозировать потенциал для дальнейшего развития. Этот анализ является важным инструментом для инвесторов, аналитиков и руководителей при принятии решений.

ООО "ПАННА" является ведущей компанией в отрасли производства наборов для вышивок и занимает одну из самых крупных долей на рынке. Ее обороты значительно превосходят обороты компании "НИТЕКС ПЛЮС".

Данный вид товара весьма популярен и хорошо продается в магазинах офлайн/онлайн. С каждым годом данный сегмент показывает прирост выручки около 5%. Данный вид деятельности можно назвать весьма перспективным направлением, Большое количество маленьких производств стимулирует рыночную конкуренцию.

Основные факторы, которые влияют на уровень цен

Существует очень много факторов, влияющих на уровень цен. Наибольшее влияние оказывают: расходы на производство товара; конкуренция в выбранной нише; показатель спроса на продукт; ценность изделия или услуги; воздействие со стороны государства.

Все факторы, которые сказываются на цене, можно разделить на внешние и внутренние [11].

Внешние факторы.

Это рыночные аспекты, которыми компания управлять не может. Среди них выделим следующие:

- Макроэкономические - фаза экономического цикла, уровень инфляции в стране, состояние экономики и совокупного спроса.

- Микроэкономические - особенности налоговой политики, которая действует в стране, скорость товарооборота, величина издержек на производство.

- Правовые - иногда государство вводит законы, которые запрещают дискриминацию цен, ограничивают верхний предел стоимости товаров.

- Специфические - сезонность спроса на определенные категории товаров, размер эксплуатационных затрат потребителя, наличие точек сервисного обслуживания или ремонта и т.д.

Дополнительно при установлении цен важно обращать внимание на такие внешние факторы, как показатели предложения и спроса в выбранной нише рынка. Нужно также учитывать аналогичные товары, которыми можно заменить предложенные.

Внутренние факторы - это факторы, влияющие на формирование цены, которые организация может контролировать. Рассмотрим основные из них.

Целями могут быть:

Максимальная прибыль от предоставления услуг или реализации товаров. Цель ориентирована на ближайшую перспективу, поэтому задача ставится так, чтобы увеличить валовую выручку и текущие объемы продаж;

Поддержка высокой конкурентоспособности. Ключевая задача для фирм, чьи товары находятся в нише, где наблюдается сильная конкуренция [14].

выход на лидирующие позиции по качеству. Производитель устанавливает достаточно высокую цену на реализуемые услуги или товары, чтобы на полученную прибыль провести модернизацию и повысить качество продукции.

В рассматриваемой фирме ООО «НИТЕКС ПЛЮС» очень высокая рентабельность товара так, как материальная себестоимость составляет 15% от цены готовой продукции, полная себестоимость производства 1 набора не превышает 25% от конечной стоимости товара. Высокая маржинальность позволяет получать высокий доход и развивать производство.

Сегодня компаниям приходится работать в нестабильных условиях, когда экономика преподносит с одной стороны серьезные угрозы, а с другой - открывает неожиданные возможности. Как никогда актуальным становится анализ конкурентной позиции организации на рынке.

Методика SWOT-анализа позволяет понять свое текущее положение и выстроить стратегию развития бизнеса.

SWOT-анализ – это метод комплексной оценки факторов, напрямую и косвенно влияющих на бизнес.

В таблице 2.13 приведен анализ внешней среды ООО «НИТЕКС ПЛЮС».

Таблица 2.13

SWOT анализ деятельности предприятия ООО «НИТЕКС ПЛЮС»

Сильные стороны	Слабые стороны компании
<ul style="list-style-type: none"> • стабильная компания • широкий ассортимент товаров • стабильная клиентская база • хорошая кредитная история • устойчивое финансовое положение 	<ul style="list-style-type: none"> • маленькое производство • слабая маркетинговая политика • отсутствие автоматизированной системы управления продажами • невысокий спрос на продукцию
Возможности внешней среды	Угрозы внешней среды
<ul style="list-style-type: none"> • увеличение спроса • увеличение числа и размеров заказов • новые возможности завоевания доли рынка • государственная поддержка 	<ul style="list-style-type: none"> • замедление роста рынка • снижение спроса • угроза выхода на рынок новых конкурентов

По результатам проведенного SWOT-анализа деятельности предприятия ООО «НИТЕКС ПЛЮС» можно сделать следующие выводы. Компания имеет хорошую финансовую стратегию, что позволяет получать положительные финансовые результаты ежеквартально, но при увеличении объема производства эти показатели можно увеличить в несколько раз. Компании не хватает отдела маркетинга, который бы в свою очередь, настроил грамотную рекламу ее продукции для увеличения продаж. Нестабильность экономики в данный момент не позволяет расширять производственные возможности, так как нет уверенности в дальнейшей реализации увеличенного объема продукции.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НИТЕКС ПЛЮС»

3.1 Рекомендация перехода к использованию сырьевых компонентов стран Азиатского региона

Разработка мероприятий по улучшению финансово-экономического состояния предприятия является заключительным этапом анализа, необходимость которого обоснована результатами анализа финансово-экономической деятельности предприятия. К числу возможных мероприятий относятся мероприятия, направленные на восстановление ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости, повышение эффективности использования основных и оборотных средств. К числу первоочередных мероприятий относятся мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также наращиванием текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности. Реализация этих мероприятий может привести к увеличению итога раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса[4].

Наряду с перечисленными мероприятиями можно выделить следующие пути улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что обеспечивает увеличение ее доходов и прибыли, то есть увеличение итога третьего раздела пассива баланса и второго раздела актива баланса;

- продажа части основных средств (ненужных, неэффективно используемых) как способ расчета с кредиторами и снижения налоговой нагрузки в части налога на имущество;

- получение долгосрочных кредитов, что приведет к реструктуризации задолженности организации. При этом следует иметь в виду, что долгосрочный кредит носит целевой характер, в связи с чем улучшение ликвидности и платежеспособности в данном случае будет формальным.

С целью повышения эффективности использования капитала организации, можно наряду с изложенными выше мерами предложить проведение следующих мероприятий [1]:

- нормирование оборотных средств, то есть планирование минимальной потребности в оборотных средствах по всем составляющим элементам, необходимым организации для ее нормальной, бесперебойной деятельности;
- улучшение расчетно-платежной дисциплины с целью сокращения риска неплатежей.

Вид деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС» - производство наборов для вышивания крестиком. Данный товар имеет относительно низкий спрос у покупателей, следовательно, увеличение объема производства не принесет особой выгоды. Зато снижение стоимости на производство, имеет положительный экономический результат.

Одним из методов оптимизации бизнес процессов является снижение закупочной стоимости материалов. ООО «НИТЕКС ПЛЮС» закупает сырье в основном у российских производителей. Одним из важнейших элементов набора для вышивания являются нити мулине, которые закупаются у АО «прядильно-текстильный комбинат имени С.М. Кирова». Данный поставщик занимает лидирующее место на рынке России по производству нитей. Однако стоимость на их продукцию относительно высокая, для сравнения была взята китайская компания «HENGXIN» которая занимается производством данного вида товара. В таблице 3.1 представлена средняя закупочная стоимость нити.

Таблица 3.1

Сравнение закупочной стоимости

Показатели	«HENGXIN»	АО «ПТК имени С.М. Кирова»
Стоимость Хлопковой нити в руб. / за 1 км	240	730

В таблице 3.1 Стоимость нити от производителя «HENGXIN» указана без учета доставки, таможенных пошлин и НДС. Чтобы провести сравнительный анализ рассчитаем стоимость со всеми возможными дополнительными затратами. Ставка НДС - 20%, Таможенная пошлина составляет 15% от превышенной стоимости в 200 евро или 2 евро за каждый килограмм перевеса от регламентированных 31 килограмма. Таможенный платеж составляет 775 рублей. Импортная пошлина - 12.3 %, но не менее 0.12 Евро/кг. При курсе евро 85,9 рублей.

В среднем ежемесячная закупка данной позиции составляет 40кг или 200 км нити следовательно сумма заказа составит 48000 рублей или 558,8 евро.

Таможенная пошлина – 83,82 евро.

Таможенный платеж – 68,7 евро.

НДС – 111,76 евро.

$(558,8 + 83,82 + 68,7 + 111,76) * 85,9 + 775 = 71477,57$ рублей.

$71477,57 : 200000 * 1000 = 357,39$ рублей за 1 километр нити, что почти в 2 раза выгоднее закупки у российского поставщика.

Стоимость доставки составляет 106,05 долларов или 8484 рубля при курсе доллара 80 рублей. Исходя из данных расчетов можно почти в двое сократить расходы на закупку мулине.

Стоимость одного набора складывается из стоимости материалов и затрат на его производство. В качестве примера возьмем набор «Венецианский карнавал» размер данного набора 28х35см. Стоимость материалов на производство данного набора составляет 157.35 рублей. Месячные затраты ООО «НИТЕКС ПЛЮС» за декабрь 2022 года составили 903407руб. за этот же период было произведено 4068 наборов на сумму 252025 рублей, нематериальные затраты составили 651382 рубля. Следовательно полная себестоимость $651382 / 4068 + 157.35 = 317.47$ рублей. При розничной цене в 1125 рублей чистая прибыль составляет 807.53 рублей. Сменив поставщика мы сэкономим 22.02 рубля с одного набора и его стоимость составит 295.41 рублей, что позволит экономить в месяц приблизительно 89570 рублей.

В Таблице 3.2 представлена информация о комплектации рассматриваемого набора.

Таблица 3.2

Комплектация одного набора «Венецианский карнавал»

Наименование	Количество	Стоимость руб.
Бумага А3	4 шт.	3.52
Бумага А4	2 шт.	2.79
Мулине	143,3 м.	56.41
Иголка	1 шт.	1.36
Канва	0.17м.	88.40
Бирка	2 шт.	1.60
Упаковка	1 шт.	2.40
Тонер	0.47 милл.	0.87

Стоимость мулине составляет 1/3 от материальной составляющей стоимости набора. Снизив закупочную стоимость на мулине, будет увеличена чистая прибыль фирмы.

3.2 Рекомендация по регистрации бизнеса швейного производства как дополнительного источника дохода

Для того, чтобы расширить деятельность ООО «НИТЕКС ПЛЮС» предлагается добавить новую линейку – пошив спецодежды и постельного белья. Для этого был разработан проект бизнес-плана, представленный ниже. Он включает в себя следующие элементы:

1. Краткий инвестиционный меморандум.

Выгодным предложением может стать открытие нового производства в смежной отрасли - полный цикл производства одежды. Есть типы рынков,

которые при любой экономической ситуации всегда остаются стабильными. Это, в первую очередь, относится к товарам, которые составляют основу жизни человека – кров, пища и одежда. В рамках данного предложения задействованы два определяющих фактора конкурентоспособности.

Первый фактор связан с тем, что российский потребитель постепенно стал все больше переключать свое внимание с импортных тканей, одежды и предметов быта на отечественные, особенно если они сделаны из натуральных тканей и по индивидуальным заказам. За период с 2020 по 2023 гг. доля импортной швейной продукции в целом по российскому рынку снизилась почти на 36%.

Второй фактор связан с тем, что на рынке швейной продукции в России нет каких-либо бизнес-групп, могущих завоевать монопольное положение и диктовать свою ценовую политику. Это дает прекрасную возможность работать бизнесу по различным направлениям швейного производства, находя своего покупателя. Столь низкий фактор конкуренции дает возможность выйти на рынок швейному производству практически с любым капиталом.

Также другими факторами, играющими в пользу швейного бизнеса является и то, что на рынке появляются и применяются новые технологии, позволяющие сократить издержки, время на выполнение заказов клиентов. Это могут быть технологии 3D моделирования на компьютере фасона одежды, домашнего интерьера или, например, униформы персонала банка, оплата заказа в онлайн режиме, доставка товара на дом.

Срок окупаемости инвестиций составляет 10 месяцев.

Первоначальные вложения будут равны 2 950 000 руб.

Средняя прибыль в месяц 320 000 руб.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги.

Данным проектом швейного производства полного цикла рассматривается работа на местном (локальном) рынке с преимущественной ориентацией на клиента, принадлежащего к среднему классу, Клиентам предлагается ассортимент из следующей швейной продукции:

Фасонная одежда по индивидуальным заказам – средний чек заказа 6000 руб.

Пошив по заказам коммерческого сектора – шторы, фирменные скатерти, постельное белье, салфетки, полотенца, униформа для персонала – средний чек заказа 20 000 руб.

Пошив изделий по индивидуальным заказам – для каких либо семейных торжеств, общественных мероприятий, театральные или рекламные реквизиты – средний чек заказа 40 000 руб.

Кроме этого, для клиентов предусмотрены услуги доставки готовой продукции по месту назначения, выезд на примерку на дом, выбор, заказ и доставка тканей по каталогу от ведущих производителей.

В таблице 3.3 проведен SWOT- анализ проекта открытия швейной мастерской

Таблица 3.3

SWOT- анализ проекта открытия швейной мастерской

Сильные стороны проекта:	Слабые стороны проекта:
<ul style="list-style-type: none"> • постоянный спрос на текстильную продукцию, модельную одежду; • большой выбор каналов продаж и схем поставок продукции; • быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку одежды и текстиля; • возможность формирования индивидуального подхода к запросам клиентов. 	<ul style="list-style-type: none"> • конкуренция со стороны сетевых магазинов, торгующих импортным текстилем, ателье; • некачественная работа персонала
Возможности проекта:	Угрозы проекта:
<ul style="list-style-type: none"> • расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента и модельного ряда одежды и текстильной продукции; • возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных модельных 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая конкуренция на рынке; • Повышение цен на ткани, фурнитуру; • Повышение арендной платы / расторжение договора аренды; • Снижение покупательной способности, общее снижение спроса на швейную

Окончание таблица 3.3

ателье, бутиков;	продукцию.
------------------	------------

Из SWOT-анализа компании ООО «НИТЕКС ПЛЮС» можно сделать следующие выводы. компания ООО «НИТЕКС ПЛЮС» имеет преимущества в виде постоянного спроса на свою продукцию и гибкости в отношении рыночных изменений. Однако, она может столкнуться с конкуренцией и проблемами внутреннего управления, такими как некачественная работа персонала. Компания также имеет возможности для расширения бизнеса и создания новых видов деятельности.

3. Продажи и маркетинг.

Для достижения поставленной инвестиционной цели, создания полноценного швейного производства, способного конкурировать на локальном потребительском рынке, не обойтись без продуманной системы маркетинга.

Целевая аудитория потребителей определяет как ассортимент выпускаемого швейного товара, так и формат взаимодействия с потенциальными клиентами. В данном случае определены следующие ключевые группы потребителей:

- физические лица, домашние хозяйства;
- юридические лица — гостиницы, предприятия общепита, рестораны, кафе, туристические базы, санатории и прочие виды бизнесов, заинтересованные в создании соответствующего стильного интерьера и оказания услуг. Это касается в первую очередь поставки фирменного постельного белья, штор, полотенец, салфеток, пошива униформы для обслуживающего персонала и т.п.;
- муниципальные организации и учреждения, в частности детские сады, школы, интернаты, детские лагеря, которые заинтересованы не только в поставке качественного постельного белья, предметов интерьера, но и в приобретении школьной формы, оформления детских утренников

и праздников, костюмов для художественной самодеятельности, оформления общественных мероприятий.

Также могут выполняться специальные заказы на пошив и оформление каких-либо общественных мероприятий, корпоративов — например, пошив флагов, футболок с символикой, баннеров.

Основные каналы продаж. Реализация продукции швейного производства будет производиться по следующим каналам продаж:

- через магазины розничной торговли, специализирующихся на продаже постельных принадлежностей, предметов домашнего интерьера. Причем, акцент делается на сотрудничестве не с сетевыми магазинами (ритейлом), а с независимыми компаниями. У сетевых организаций существует демпинговая ценовая политика по закупкам товара у производителей;

- сотрудничество с городскими ателье, которые могут исполнять роль пункта прима заказов. Работа с такими ателье может строиться по агентской схеме, когда за услуги привлечения клиентов ателье будет отчисляться процент комиссии (5-10% от суммы каждого оформленного заказа);

- использование схемы участия в муниципальных закупках;

- часть продаж осуществлять через сайт компании, где будут задействованы инструменты интернет торговли, в том числе опции предварительного и индивидуального заказа.

Реклама. В качестве ведущих рекламных инструментов предполагается использование следующих методов продвижения продукции:

- реклама через сетевые ресурсы интернета, web — рассылки, а также СМС — сообщений;

- реклама через СМИ, в том числе и через местные печатные издания;

- распространение рекламных буклетов и визиток, как среди розничных клиентов, так и через торговые точки, ателье;

- аренда площадей для размещения наружной рекламы (вывески, борды, растяжки).

Программы лояльности и привлечения клиентов. Для привлечения новых

клиентов, а также для установления долгосрочных партнерских отношений с ключевыми заказчиками и дистрибуторами, предполагается использование системы скидок и бонусных премий, бесплатные консультации и льготные форматы обслуживания. В каждом конкретном случае будет применяться индивидуальный подход к учету интересов клиента.

На начальном этапе предполагается использовать рекламный бюджет на создание интернет — сайта и первоначальные рекламные мероприятия в сумме 70 000 рублей.

Ежемесячно на маркетинговые мероприятия, в том числе и рекламы, будет использовано не менее 50 000 рублей из бюджета компании.

4. План производства.

Общая схема регистрации бизнеса швейного производства и дальнейшего его функционирования в российском правовом поле состоит из двух моментов:

Первый момент связан с регистрацией бизнеса. Оптимальным вариантом на начальном этапе является использование организационной правовой формы ИП. Это позволит с одной стороны сократить документооборот по ведению различной отчетности, а с другой – выбрать наиболее оптимальный режим налогообложения. В данном случае выбран вариант налогового режима по форме УСН с 1% налоговой нагрузкой (по схеме: «доходы – расходы»). Кроме этого, при подаче заявления на регистрацию является обязательное указание основного кода деятельности ОКВЭД – 14.18.2 – «пошив текстильной продукции, одежды и аксессуаров». Также следует внести в регистрационное заявление и такие коды как:

- 14.18.21 – создание спецодежды;
- 14.18.22 – пошив верхней одежды;
- 14.18.24 – иная одежда и аксессуары.

Общая стоимость регистрации бизнеса в форме ИП составляет не более 10 тысяч рублей и по времени весь процесс занимает срок не более 3 рабочих дней. В дальнейшем следует предусмотреть перерегистрацию бизнес-схемы в режим налогообложения ООО. Это позволит более эффективно наладить

взаимодействие с корпоративными клиентами, в частности, по зачету входного налога на добавленную стоимость (НДС). Второй момент связан с тем, что понадобится оформить пакет разрешительных документов, таких как:

- Разрешение на эксплуатацию промышленного швейного оборудования по линии Ростехнадзора.
- Пройти сертификацию рабочих мест – Трудовая инспекция (при администрациях соответствующих муниципальных образований).
- Разрешение на эксплуатацию производственных и хозяйственно-бытовых помещений, оформленное органами Санэпиднадзора и МЧС (Государственный пожарный надзор).

Также при оформлении документов на создание бизнеса следует получить разрешение от местных властей на размещение производственного цеха в цокольном этаже жилого дома. Это выполняется по линии отделов (департаментов) архитектуры муниципальных администраций и Жилищной (строительной) инспекции.

5. Организационная структура.

В рамках рассматриваемого бизнес-плана основной спецификой швейного производства является универсальность используемых технологий и разнообразие выпускаемой продукции — от комплектов постельного белья до пошива специальной униформы персонала гостиницы или костюмированного реквизита местного театра. Такой универсальный подход требует от привлекаемого персонала не только добросовестное выполнение своих функций. Требуются также умения быстро переключаться с одного типа производства на другое, технологическая мобильность (профессиональные навыки работы на нескольких типах оборудования), а также желание работать в единой команде.

Управляющий-администратор. В обязанности управляющего кроме организации и контроля работы всего персонала также входит взаимодействие с ключевыми поставщиками и клиентами, различными контролирующими органами государственной и муниципальной власти. Также управляющий ведет

первичную финансовую отчетность, управляет рекламным бюджетом компании, участвует как представитель компании в различных официальных и публичных мероприятиях.

Заместитель (помощник) управляющего по коммерческой работе. В круг обязанностей этой штатной единицы входит не только всесторонняя помощь руководителю компании в работе с ключевыми поставщиками и клиентами, но и непосредственное участие в подготовке контрактов, поиске новых каналов сбыта продукции, выстраивание долгосрочных отношений с поставщиками, потенциальными клиентами, посредниками и ателье.

Модельер—технолог. На эту должностную функцию возложена ответственность — насколько качественной и востребованной будет швейная продукция компании. В обязанность модельера — технолога входит подбор соответствующего стиля швейной продукции под требования заказчика — фактура ткани, расцветка, фасон и тип модели, раскройка и компоновка.

Раскройщик-технолог. В обязанность раскройщика входит раскройка ткани и подготовка для непосредственной обработки на швейных машинах и станках. Работа эта ответственная и требует от человека, занимающего эту должность, наличия профессионального опыта не менее 3 лет.

Швея-мотористка. В рассматриваемой схеме швейного производства предусмотрено задействование труда 6 профессиональных швей — мотористок. Все швеи мотористки работают на основе взаимозаменяемости на имеющемся швейном оборудовании — в соответствии с заказами.

Кладовщик-уборщик. В обязанности данной штатной позиции входит оперативное управление складскими запасами, ответственное хранение, ведение учета готовых изделий, полуфабрикатов, а также расходных материалов и ЗИП швейного оборудования. В течение рабочего дня также производит уборку производственных и бытовых помещений.

Инженер-механик. В основные обязанности данной штатной единицы, которая будет задействована на 1\2 ставки оклада, входит ежедневный контроль работы всего оборудования производственного цеха, замена необходимых

комплектующих частей, составление заявок на пополнение запчастями, ремонтной ведомости.

Для стимулирования работы персонала предусмотрены премиальные выплаты и бонусы. Для управляющего и его коммерческого заместителя предусмотрен премиальный процент от общего объема продаж по итогам каждого месяца. Для остального персонала предусмотрен режим ежеквартальных бонусов и премий по итогам года, в виде начисления фиксированной суммы из полученной компанией прибыли.

Кроме штатного персонала также предусмотрено использование услуг бухгалтера на аутсорсинге или удаленном типе работы. В таблице 3.5 наглядно показана зарплата сотрудников без учета налоговых выплат.

Таблица 3.5

Заработная плата сотрудников

Персонал	Заработная плата, руб.
Управляющий	35 000
Заместитель по коммерческой работе	30 000
Модельер — технолог	30 000
Раскройщик — технолог	27 000
Швея — мотористка 1	25 000
Швея — мотористка 2	25 000

Окончание таблицы 3.5

Швея — мотористка 3	25 000
Швея — мотористка 4	25 000
Швея — мотористка 5	25 000
Швея — мотористка 6	25 000
Кладовщик — уборщик	21 000
Инженер — механик (1\2 ставки)	15 000
Бухгалтер (аутсорсинг)	30 000
Итого	338 000

Определяющим фактором, обеспечивающим конкурентоспособность швейного производства на современном российском рынке, является наличие качественного оборудования и тщательно подобранного помещения. В данном бизнес-проекте предусмотрено использовать следующие производственные мощности:

- Производственное помещение. Для расчетного объема выпуска текстильной продукции и размещения предприятия с численностью штатного персонала в 12 человек выбрано помещение площадью 150 кв. м. В помещении, которое будет оборудовано в соответствии со всеми нормами СанПиНа, предусмотрена следующая планировка: Производственный цех, в котором будет постоянно работать 7-8 человек, площадь цеха – 70 кв. м.

- Офисное помещение для размещения рабочих мест управляющего, помощника по коммерции, конструктора – модельера – 20 кв. м.

- Комната отдыха и буфет для персонала – 15 кв. м

- Складское помещение 35 кв. м.

- Хозяйственное – бытовое помещение, включая санузел – 10 кв. м

Помещение берется в аренду у собственника сроком на 30 лет с последующим правом выкупа.

Оборудование для комплектования технической части производства текстильной продукции, предусмотрено использовать, как импортное (80%), так и отечественное швейное оборудование (20%). Перечень данного оборудования в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Стоимость необходимого оборудования

Наименование	Стоимость, руб.
Прямострочная швейная машина	71000
Трикотажная швейная машина	40000
Оверлочная автоматическая машина	61000

Окончание таблица 3.6

Петельные и пуговичные швейные автоматы	90000
Столы для швейных машин	82000
Раскройные столы	14000
Гладильный пресс	38000
Гладильная установка	90000
Стеллаж складской	32500
Манекены	16500
Портняжные инструменты	10000
Компьютер с программным софтом для моделирования одежды;	30000
Офисная оргтехника	10000
Оборудование комнаты отдыха и буфета (мебель и столовый инвентарь)	100000
ЗИП для швейного оборудования	30000
Светильное оборудование	60000
Вентиляция и кондиционеры	125000
Пожарное оборудование и охранная сигнализация	70000
Хозяйственный инвентарь	10000
Итого	980000

Из таблицы следует, что закупка необходимого оборудования занимает 1/3 финансовых вложений.

В таблице 3.7 представлена информация о необходимых финансовых затратах на открытие производства.

Таблица 3.7

Инвестиции на открытие

Инвестиции на открытие, руб.	
Регистрация, включая получение всех разрешений	30000
Ремонт	1000000

Окончание таблицы 3.7

Закупка текстиля и фурнитуры на первый месяц работы	825000
Создание сайта плюс реклама на первый месяц	75000
Закупка оборудования	980000
Услуги транспортной логистики	40000
Итого	2950000

Для обустройства нового предприятия необходимо потратить 2950000 рублей. Основными статьями расходов являются ремонт ангара, включающий в себя проведение отопления и установку вентиляции, закупка материалов для производства на первый месяц работы и закупка оборудования.

При открытии нового производства стоит учитывать, что прибыль в первый месяц работы может быть значительно ниже ожидаемой, по это необходимо иметь финансовый резерв на покрытие первого рабочего месяца. Резервы будут. В таблице 3.8 представлена информация о ежемесячных затратах нового проекта.

Таблица 3.8

Месячные затраты

Ежемесячные затраты, руб.	
ФОТ (включая отчисления)	440076
Аренда (150 кв. м.)	90000
Амортизация	6389
Коммунальные услуги	10000
Реклама	50000
Бухгалтерия (удаленная)	20000
Закупка тканей и фурнитуры	631525
Услуги логистики по графику (микрогрузовик) –	40000

Окончание таблицы 3.8

аутсорсинг	
Итого	1287990

За счет производства по принципу конвейера на изготовление 1 единицы товара затрачивается не более 10 минут, что позволяет производить до 180 единиц в день типовой продукции при данных мощностях. За календарный рабочий месяц (20 дней) получится партия 3600 футболок. При 8 часовом рабочем дне с перерывом на обед в 1 час.

Для анализа, в качестве примера, предлагаю к рассмотрению такой вид изделия, как футболка.

Средняя себестоимость производства на 1 ед. товара составляет 640р.

Средняя цена продажи на 1 ед. товара составляет 1100р.

$(3600 \cdot 1100 - 3600 \cdot 640) - 1287990 - 15\% = 312808$ р. чистой прибыли.

$2955000 / 312808 = 9.5$ месяцев понадобится на окупаемость проекта полностью.

В первые месяцы ожидаются сложности с поиском крупных заказов на пошив формы, следовательно, грамотным решением будет выпуск собственной коллекции одежды. Для этого на этапе открытия Модельер — технолог разрабатывает эскизы будущих моделей и отдает на пошив когда заканчивается обустройство предприятия. Реализация готовых изделий будет проходить через личный сайт фирмы и маркетплейсы OZON и WILDBERRIES.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В итоге проведенного исследования, можно сделать вывод, что развитие российского предприятия текстильной промышленности ООО «НИТЕКС ПЛЮС» как субъекта внешнеэкономических операций имеет большой потенциал для улучшения своей деятельности и увеличения конкурентоспособности на рынке. Анализ деятельности предприятия позволяет выявить проблемы и недостатки, которые требуют совершенствования.

Одной из основных задач работы было разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС» в качестве субъекта внешнеэкономических операций. В ходе исследования были выделены ключевые аспекты, на которые следует обратить внимание при разработке стратегии развития предприятия. Особое внимание было уделено возможности перехода к использованию сырьевых компонентов стран азиатского региона.

Одним из основных экономических эффектов от смены поставщика сырья стало снижение затрат на производство конечной продукции. Это позволит не увеличивая объема продаж увеличить его доход.

Открытие шейного производства также может стать важным шагом в развитии предприятия. Это позволит иметь большую гибкость в отношении изменения спроса на наборы для вышивания. Кроме того, открытие нового производства может создать дополнительные рабочие места и способствовать развитию местной экономики.

Таким образом, основываясь на полученных данных и проведенном анализе, можно сделать вывод о необходимости совершенствования деятельности ООО «НИТЕКС ПЛЮС». Рекомендации по переходу к использованию сырьевых компонентов стран азиатского региона и открытию шейного производства могут привести к улучшению конкурентоспособности предприятия, увеличению его доходов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1.Бабичева, Н.Э. Экономический анализ устойчивого развития субъектов хозяйствования / Н.Э. Бабичева, Н.П. Любушин. - М.: Русайнс, 2018. - 512 с.
2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2018 – 512 с.
- 3.Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская и др. - М.: Инфра-М, 2018. - 544 с.
4. Бобошко, Н.М. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие / Н.М. Бобошко и др. - М.: Юнити, 2016. - 383 с.
5. Воловиков, Б.П. Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: Монография / Б.П. Воловиков. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
- 6.Гавель, О.Ю. Экономический анализ в схемах и определениях / О.Ю. Гавель, В.И. Бариленко, О.В. Ефимова. - М.: Русайнс, 2018. - 384 с.
7. Герасимова, Е.Б. Экономический анализ. Задания, ситуации, руководство по решению: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Е.А. Игнатова. - М.: Форум, 2016. - 64 с.
8. Герасимова, Е.Б. Экономический анализ. Рабочая тетрадь: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Т.В. Петрусевич. - М.: Форум, 2016. - 288 с.
9. Головнина, Л.А. Экономический анализ / Л.А. Головнина, О.А. Жигунова. - М.: КноРус, 2018. - 400 с.
- 10.Горидько, Н.П. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ: Монография / Н.П. Горидько, Р.М. Нижегородцев. - М.: Инфра-М, 2017. - 444 с.
11. Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин,

А.И. Зотова. - М.: КноРус, 2018. - 384 с.

12.Ендовицкий, Д.А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала / Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова. - М.: КноРус, 2018. - 16 с. Малолетко, О.С. Юманова. - М.: КноРус, 2016. - 284 с.

13.Еремеева, Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции / Н.В. Еремеева. - М.: Русайнс, 2018. - 16 с.

14.Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: КноРус, 2019. - 288 с.

15. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2018. - 368 с.

16. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2019. - 368 с.

17.Клишевич, Н.Б. Экономический анализ легкоц промышленности: Учебное пособие / Н.Б. Клишевич, Н.В. Непомнящая, И.С. Ферова. - М.: Инфра-М, 2018. - 214 с.

18.Клишевич, Н.Б. Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Клишевич, О.Н. Харченко, И.С. Ферова. - М.: Инфра-М, 2018. - 254 с.

19.Когденко, В.Г. Экономический анализ. Анализ интегрированной отчетности: Учебное пособие / В.Г. Когденко. - М.: Юнити, 2018. - 255 с.

20.Когденко, В.Г. Экономический анализ. Учебное пособие / В.Г. Когденко. - М.: Юнити, 2018. - 176 с.

21. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ текстильной промышленности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2016. - 248 с.

22. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Д.В. Лысенко. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с.

23. Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" и "Финансы и кредит" / Н.П. Любушин. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 575 с.

24. Любушин, Н.П. Экономический анализ. Учеб. Пособие / Н.П. Любушин. - М.: Юнити, 2017. - 416 с.

25. Майбуров, И.А. Налоговые реформы. Теория и практика: Монография для магистрантов, обучающихся по спец. "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, Г.А. Агарков. - М.: Юнити-Дана, 2010. - 463 с.

26. Майбуров, И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: Учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / И.А. Майбуров, А.М. Сколовская. - М.: Юнити-Дана, 2011. - 591 с.

27. Маркин, Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие / Ю.П. Маркин. - М.: Омега-Л, 2018. - 864 с.

28. Матризаев, Б.Д. Макростратегии инновационного развития и глобальный экономический рост: Макроэкономический анализ, тренды, прогнозы / Б.Д. Матризаев. - М.: Ленанд, 2018. - 256 с.

29. Медведев, А.В. Бухгалтерский учет, анализ, аудит: Учебное пособие / П.Г. Пономаренко, А.В. Медведев, А.Н. Трофимова; Под общ.ред. П.Г. Пономаренко. - Мн.: Вышэйшаяшк., 2010. - 558 с.

30. Мельник, М.В. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров) / М.В. Мельник, Н.К. Муравицкая, Е.Б. Герасимова. - М.: КноРус, 2018. - 272 с.

31. Мельник, М.В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, 2018. - 64 с.

32. Миляева, Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: практикоориентированный подход (для бакалавров) / Л.Г. Миляева. - М.: КноРус, 2016. - 112 с.

33. Нечитайло, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Нечитайло. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 553 с.
34. Панкова, С.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие / С.В. Панкова, Т.В. Андреева, Т.В. Романова. - М.: Риор, 2015. - 179 с.
35. Парушина, Н.В. Экономический анализ (курс для бакалавров) / Н.В. Парушина. - М.: КноРус, 2017. - 167 с.
36. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 320 с.
37. Погорелова, М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Ашимов, А.А. Макроэкономический анализ и параметрическое регулирование регионального экономического союза / А.А. Ашимов, Ю.В. Боровский, Д.А. Новиков, Б.Т. Султанов. - М.: Ленанд, 2018. - 512 с.
38. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для бакалавров / Л.В. Прыкина. - М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.
39. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.
40. Русакова, Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие / Е.В. Русакова. - СПб.: Питер, 2018. - 208 с.
41. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Уч. / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2018. - 285 с.
42. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2016. - 71 с.
43. Смекалов, В.П. Анализ финансовой отчетности предприятия / В.П. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. - СПб.: Проспект Науки, 2009. - 472 с.
44. Соколинская, Н.Э. Анализ и оценка финансового состояния коммерческого банка на основе международных стандартов финансовой отчетности / Н.Э. Соколинская. - М.: Русайнс, 2008. - 255 с.

45. Хруцкий, В.Е. Анализ финансовой отчетности / В.Е. Хруцкий. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 624 с.
46. Чеглакова, С.Г. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / С.Г. Чеглакова. - М.: ДиС, 2013. - 288 с.
47. Шамрай Ю. Глобальный финансовый кризис и конкурентоспособность России во внешнеэкономической сфере // Пробл. теории и практики управл. - 2009. - N 10. - С.52-58.
48. Шувалова Е.Б., Шепелева П.М. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие, 2-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2011 г. — 132 с.
49. Ping,Chen. Optimal Control Models in Finance .-A New Computational Approach. - Boston : Springer, 2005. - 219 p. - ISBN 0-387-23569-8.
50. Центральная профсоюзная газета: официальный сайт. - URL: <https://www.solidarnost.org/articles/bez-variantov.html> (дата обращения 15.06.2023).

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) образовательной программы Мировая экономика

Выпускающая кафедра Мировой экономики

(полное наименование кафедры)

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Воробьева Артёма Дмитриевича группы 1292

(Ф.И.О. полностью)

на тему Развитие организации по производству и торговле текстильными изделиями как субъекта всесторонней экономической деятельности

(наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 66 страницах, содержит приложение(ия) на — страницах.

1. Актуальность и значимость темы Текстильная промышленность играет важную роль в производстве товаров для общества и удовлетворении потребностей населения. Поэтому она для конкурентоспособности необходимо в своей деятельности учитывать и зарубежный опыт
2. Логическая последовательность Работа логически последовательна
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Выводы конкретны, а предложения аргументированы
4. Полнота проработки литературных источников Литературные источники полностью проработаны
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков Оформление работы соответствует предъявленным требованиям
6. Положительные стороны работы Разработана бизнес-план и выявлены производственные или организационные источники фактора

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы работы Зоринской А.Д. выполняется
полностью самостоятельно

8. Недостатки работы Существенных недостатков не выявлено, но
следовало бы рассмотреть более детально международный опыт стран
в области тематической компетенции

9. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы Зоринской А.Д.
выявлены все компетенции, приобретенные обучающимся в процессе
специальной образовательной программы по направлению подготовки

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки хорошо
(оценка прописью)

Руководитель выпускной квалификационной работы Александр Сергеевич
Владимиров, зав. кафедрой цифровых технологий, к.т.н., доцент
(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание)

« 30 » 06 20 23 г.


(подпись руководителя)

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) образовательной программы Мировая экономика

Выпускающая кафедра Мировой экономики

(полное наименование кафедры)

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Зорянкова Артёма Александровича группы 128 а

(Ф.И.О. полностью)

на тему Развитие организации по производству и торговле текстильными изделиями на службе в текстильной промышленности

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 66 страницах, содержит приложение(ия) на — страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы Текстильная промышленность очень актуальна, особенно в связи с санкционной режимом. Необходимо продолжать развиваться, в т.ч. с учетом зарубежного опыта

2. Логическая последовательность

Работа логически последовательна

3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений

Вывод конкретен, а предложения аргументированы

4. Полнота проработки литературных источников

Полноту проработки

5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков Соответствуют требованиям

6. Положительные стороны работы Применен переход к конкретным из сторон аналитического режима. Даны рекомендации по расширению сферы деятельности компании

7. Недостатки работы Недостатков не выявлено

8. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы Все навыки

иные компетенции сформированы согласно
направленности подготовки

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику Открытые
информационные ресурсы

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной (итоговой) комиссии.

Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор заслуживает
(оценка прописью)
присвоения квалификации¹ диплом

Рецензент выпускной квалификационной работы Беленкина
Виктория Александровна, директор
(Ф.И.О. должности, ученая степень, ученое звание, место работы)

« 30 » 06 20 23 г.



Подписано
(подпись рецензента)

¹ Прописывается при условии положительной оценки

Отчет о проверке на заимствования №1



Автор: m.m.pisankova@mail.ru / ID: 4685046

Проверяющий:

Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - <http://users.antiplagiat.ru>

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 79
Начало загрузки: 03.07.2023 17:01:16
Длительность загрузки: 00:00:01
Имя исходного файла: Зырянов А.Д.
Развитие российского предприятия по
производству и торговле текстильными
изделиями как субъекта
внешнеэкономических операций.pdf
Название документа: Зырянов А.Д. Развитие
российского предприятия по производству и
торговле текстильными изделиями как
субъекта внешнеэкономических операций
Размер текста: 82 кБ
Символов в тексте: 83577
Слов в тексте: 9576
Число предложений: 598

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Начало проверки: 03.07.2023 17:01:18
Длительность проверки: 00:00:07
Комментарии: не указано
Модули поиска: Интернет Free

СОВПАДЕНИЯ

20,46%

САМОЦИТИРОВАНИЯ

0%

ЦИТИРОВАНИЯ

0%

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

79,54%

Совпадения — фрагменты проверяемого текста, полностью или частично сходные с найденными источниками, за исключением фрагментов, которые система отнесла к цитированию или самоцитированию. Показатель «Совпадения» — это доля фрагментов проверяемого текста, отнесенных к совпадениям, в общем объеме текста.

Самоцитирования — фрагменты проверяемого текста, совпадающие или почти совпадающие с фрагментом текста источника, автором или соавтором которого является автор проверяемого документа. Показатель «Самоцитирования» — это доля фрагментов текста, отнесенных к самоцитированию, в общем объеме текста.

Цитирования — фрагменты проверяемого текста, которые не являются авторскими, но которые система отнесла к корректно оформленным. К цитированиям относятся также шаблонные фразы; библиография; фрагменты текста, найденные модулем поиска «СПС Гарант: нормативно-правовая документация». Показатель «Цитирования» — это доля фрагментов проверяемого текста, отнесенных к цитированию, в общем объеме текста.

Текстовое пересечение — фрагмент текста проверяемого документа, совпадающий или почти совпадающий с фрагментом текста источника.

Источник — документ, проиндексированный в системе и содержащийся в модуле поиска, по которому проводится проверка.

Оригинальный текст — фрагменты проверяемого текста, не обнаруженные ни в одном источнике и не отмеченные ни одним из модулей поиска. Показатель «Оригинальность» — это доля фрагментов проверяемого текста, отнесенных к оригинальному тексту, в общем объеме текста.

«Совпадения», «Цитирования», «Самоцитирования», «Оригинальность» являются отдельными показателями, отображаются в процентах и в сумме дают 100%, что соответствует полному тексту проверяемого документа.

Обращаем Ваше внимание, что система находит текстовые совпадения проверяемого документа с проиндексированными в системе источниками. При этом система является вспомогательным инструментом, определение корректности и правомерности совпадений или цитирований, а также авторства текстовых фрагментов проверяемого документа остается в компетенции проверяющего.

№	Доля в тексте	Доля в отчете	Источник	Актуален на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]	6,12%	5,84%	Санкт-Петербург. ОСНОВНЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: Нормативный акт Что регулирует Гражданский http://studail.org	07 Июл 2018	Интернет Free	20	23
[02]	5,02%	5,02%	Обзор рынка текстильной промышленности https://openbusiness.ru	25 Июн 2018	Интернет Free	5	5
[03]	4,32%	3,45%	https://www.kubsau.ru/upload/iblock/04f/04f060e7fed132f5100a58a3d7e53478.docx https://kubsau.ru	14 Сен 2018	Интернет Free	21	34

Еще источников: 6

Еще совпадений: 6,16%

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие

выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Зырянов Артем Дмитриевич

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы 1 экономического факультета Автономной некоммерческой организации высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Развитие организации по производству и торговле текстильными изделиями как субъекта внешнеэкономической деятельности

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«26» 06 2023 г.


(подпись)