

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Ограничения развития предпринимательства в современной России**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 4 курса 411 группы  
направления (специальности) 38.03.01. «Экономика»  
профиля «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Кириченко Анастасии Игоревны

Научный руководитель

к.э.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

О. В. Сенокосова

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Е.В. Огурцова

инициалы, фамилия

Саратов 2023

**Введение.** Актуальность темы исследования ограничений обусловлена тем, что в рыночных условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта предполагает непереносимое наличие ограничений, что определено высокой степенью рискованности хозяйственных операций, достаточностью ресурсного потенциала, несовершенством законодательной базы. Постоянное воздействие ограничений влечет экономические и социальные стрессовые ситуации, которые в свою очередь, негативно влияют на деловую активность компаний. В связи с чем существенными проблемами сегодняшнего дня для многих предпринимательских структур могут быть проблемы окупаемости и рентабельности.

В последние несколько лет в условиях санкций со стороны западных стран, сопровождающихся ростом цен на сырье и материалы, сбоями в цепи логистических поставок, выявление и своевременное устранение ограничений имеет особое значение, поскольку во многом определяет выживание и успех развития как отдельных предпринимательских структур, так и экономики в целом.

Предметом исследования данной работы выступают ограничения в предпринимательской деятельности на современном этапе.

Объект исследования - Акционерное общество «Знак хлеба», одно из крупнейших предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий в России и Саратовской области.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование ограничений в деятельности АО «Знак Хлеба» и определение перспектив его развития.

В рамках поставленной цели обозначено решение следующих задач:

- изучить теоретические аспекты сущности ограничений и их проявления в предпринимательстве;
- дать общую характеристику и оценить основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности объекта исследования;

- провести анализ факторов и ограничений, сдерживающих развитие АО «Знак Хлеба»;

- обозначить перспективы развития предприятия.

При написании работы использовались следующие методы и подходы: диалектический метод познания и системный подход, методы анализа и синтеза, методы финансового анализа, экономико-математические методы.

Эмпирическую базу составили: информация, полученная в ходе анализа публикаций государственных органов и с сайтов Федеральной службы государственной статистики, Министерства сельского хозяйства, публикации в научных изданиях и средствах массовой информации.

Теоретическую основу исследования составили учебные и методические пособия, а также экономическая и периодическая литература.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования, состоит из введения, двух глав, содержащих пять параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений.

**Основное содержание работы.** В первой главе изложены теоретические основы понятий и сущности ограничений в предпринимательской деятельности. Приведена классификация ограничений на современном этапе.

Проведенный теоретический обзор по теме исследования позволил сделать вывод о том, что ограничения являются необходимым элементом человеческого бытия, обозначающие определенные условия. Они возникают и существуют вследствие как самостоятельной жизнедеятельности человека или хозяйствующего субъекта, так и в связи с их социальной природой. Результатом преодоления ограничений является накопление социального опыта и принятие решений на основе рационального мышления, ограничения способствуют раскрытию потенциальных возможностей. Открывающиеся возможности при правильном использовании определяют направление дальнейшего развития, и в то же время, если возможности упущены, или если определенные решения или действия ошибочны, они могут спровоцировать возникновение событий с негативными последствиями –потери и риски.

Особенности проявления ограничений в предпринимательстве обусловлены природой и характером предпринимательской деятельности, особенностями предпринимательской среды и определены главной и основной целью предпринимателя – получение прибыли.

Проявление ограничений и их влияние исходя из сущностных и характерных особенностей предпринимательства представлено в работе в «Матрице ограничений, возможностей и рисков». Где к примеру, отражено:

- характерная черта предпринимательства - наличие собственности и ресурсов. Возможное проявление ограничений – недостаток собственных финансовых средств, изношенность и отсутствие оборудования, высокий процент коммерческого кредита, недостаток квалифицированных кадров. Возможные риски от воздействия ограничений - снижение объемов производства и уменьшение доходов, риск неэффективного управления ресурсами наемными менеджерами. Возможности и альтернативные варианты - стимул совершенствовать и приумножать имеющиеся ресурсы, для этого искать альтернативные источники привлечения и пополнения ресурсов;

- Конкуренция. Возможное проявление ограничений – ограничение продажных цен, ограничение спроса, ограничение сбыта. Возможные риски воздействия ограничений - вытеснение с рынка, убытки, банкротство. Возможности и альтернативные варианты - использование ресурсов с выгодой, отслеживание и внедрение прогрессивных нововведений, расширение контрагентов.

Следствием влияния всех проявлений ограничений является результат хозяйственной деятельности – получение прибыли. Поэтому, ограничения в предпринимательстве с одной стороны, выступают в качестве барьеров и источников рисков, а с другой, при мобилизации усилий они являются потенциалом для дальнейшего развития. Преодолевая препятствия на пути к своей цели, предприниматели преодолевают ограничения.

Систематизировать и упрощать управление ограничениями позволяет их классификация - деление общего объема ограничений по определенному

критерию до элементарных уровней, необходимых для исследования.

Классификация ограничений в предпринимательских структурах широко рассматривается в научной литературе и представлена множеством подходов к группировке ограничивающих факторов. Наиболее распространенным является способ деления на внешние и внутренние, в зависимости от уровня их возникновения (мега-, макро-, мезо-, микро-, нано). Указанный подход отмечен в работах отечественных ученых И.А. Баева, А.В. Шмидта, О.Ю. Павловой, Е.В. Печеркиной, Н.А. Мансуровой, С.М. Анпилова и др. Аналогичный основной подход в классификации ограничений и у зарубежных исследователей (Э. Голдратт, У. Детмер, Э. Шрагенхайм).

В современных условиях нестабильности и санкций ограничения имеют свои особенности: в числе внешних ограничений - инфляция, рост потребительских цен, неустойчивость валютного курса, сбои в импортных и экспортных поставках и т.д.; среди внутренних ограничений - падение выручки и прибыли, снижение загрузки мощностей, снижение уровня доходов сотрудников и сокращения штата.

Учитывая, что на внешние ограничения организация может влиять слабо, наиболее важным является системное и комплексное изучение причин внутренних ограничений. Системное – на постоянной основе, комплексное - включать исследования влияния внешних ограничений и проявление их во внутренней среде, с использованием различных методов и методик, а также разработку мероприятий.

Учитывая сущность предпринимательства - получение прибыли, и главный показатель измерения эффективности - рентабельность, считаем, что анализ ограничений должен быть ориентирован на эти показатели. В работе представлена схема анализа ограничений: оценка показателей хозяйственно-финансовой деятельности; анализ внешней среды, детальный факторный или статистический анализ по выявленным проблемным показателям внутренней и внешней среды; SWOT-анализ; разработка плана мероприятий.

Во второй главе дана общая характеристика хозяйственно-финансовой деятельности объекта исследования, проведен анализ факторов и ограничений, сдерживающих развитие предприятия, выработаны и подготовлены мероприятия по снижению влияния ограничений на деятельность компании.

На основании проведенного анализа хозяйственно-финансовой деятельности Акционерного общества «Знак Хлеба» за период с 2018 по 2022 годы отмечены следующие положительные факторы:

Компания полноценный участник рынка хлебобулочной продукции, работает более 90 лет. Среднесписочная численность в 2022 г – 386 чел. Занимает 17 место по выручке и 30 место по активам среди 352 предприятий в целом по России, второе место в регионе по объему производства хлебобулочных изделий. Значения многих финансовых показателей, лучше, чем среднеотраслевые. На протяжении анализируемого периода выручка растет, с 559 млн. рублей в 2018 году до 798 млн. в 2022, рост на 238, 8 млн. руб., или +43 %. «Знак Хлеба» - надежный работодатель, наблюдается рост производительности труда (2068 т. р. в 2022 г против 1 328 т. р. в 2018 г) и зарплаты (43 т. р. в 2022 г против 25 т. р. в 2018 г).

Однако, наряду с отмеченными положительными факторами, имеют место проблемы, требующие внимания, наиболее значимые среди них:

- на фоне ежегодно растущей выручки и росте валовой прибыли (за 5 лет выручка возросла на 43 %, рост валовой прибыли на 52,7 %, или 99 927 тыс. руб.), наблюдается снижение по остальным видам прибыли: - прибыль от продаж снизилась на 53,7 % (-30 433 тыс. руб.); - прибыль до налогообложения – минус 31,8% (- 16 835 тыс. руб.); - чистая прибыль уменьшилась на 32,1 % (- 13 476 тыс. руб.). Отмечено, что наибольшее снижение среди показателей прибыли наблюдается по прибыли от продаж.

- не выдерживается норма по показателю – рентабельность продаж, за 5 лет значение этого показателя снизилось более чем в 3 раза, с 10,14 % в 2018 г

до 3,29 % в 2022 г. В 2022 году это единственный показатель рентабельности, не соответствующий нормативному значению - норма по отрасли 4% и более;

- наблюдаются риски снижения платежеспособности, которые обусловлены одновременным снижением К-та текущей ликвидности на 52%, ростом дебиторской задолженности на 25% и снижением оборотных активов на 49 %.;

- сильно изношенное оборудование. В 2022 г износ основных средств составляет 78 % против 71% в 2018. Коэффициент износа растет опережающими темпами над коэффициентом обновления, в среднем + 2,5 пункта в год, против 1 %.

По итогам анализов факторов и ограничений, сдерживающих развитие обозначены основные проблемы внешней среды на макроуровне:

- в целом по России - неопределенность экономической ситуации. Основные причины: экономический кризис 2019-2022 гг., обусловленный пандемией COVID-19 и санкциями. Наблюдается рост инфляции, сокращение индекса промышленного производства и одновременно рост среднедушевых доходов;

- в Хлебопекарной отрасли - сокращение производства и рост финансовых и технологических рисков в связи с макроэкономической ситуацией и санкциями. Сокращение производства, обусловлено во – первых, спецификой изменения спроса на хлеб, при снижении доходов населения потребление хлеба увеличивается, при росте, наоборот, уменьшается, и во-вторых, перетоком объемов из индустриального сектора в малый и частный сегмент, так как малые предприятия быстрее реагируют на изменения во вкусах и предпочтениях клиентов, ориентированных на здоровое питание. Рост финансовых и технологических рисков в связи с санкциями - увеличение закупочных цен на пищевые добавки, рост цен на муку и сырье.

Факторный и статистический анализ прибыли и рентабельности показал, что возможность роста прибыли от продаж существенно ограничена ростом затрат по коммерческим и управленческим расходам. Так, согласно

Факторного анализа влияние этих затрат на снижение прибыли в 2 раза выше, чем влияние роста себестоимости продукции.

Согласно представленным расчетам общее изменение прибыли: - 30 433 тыс. руб., влияние роста управленческих расходов – минус 64 092 тыс. руб., роста коммерческих расходов – минус -66 268 тыс. руб., (уд. вес выше чем общее снижение прибыли более чем в 2раза), рост себестоимости – минус - 29462 тыс. руб. Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано ростом выручки от реализации, повышением реализационных цен, изменением структуры ассортимента. В составе реализованной продукции уменьшился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

При проведении эконометрического анализа рентабельности продаж так же выявлена весьма высокая связь между рентабельностью продаж и затратами, интерпретация параметра определена следующим: при снижении затрат на 1 коп. рентабельность продаж увеличится на 1,02%.

На основании проведенных исследований составлен SWOT-анализ, где определены сильные, слабые стороны, а также угрозы и возможности.

**Заключение.** В целом, по итогам проведенных анализов, можно выделить три основных направления, сдерживающих развитие АО «Знак Хлеба»

1. Влияние неопределенности экономической ситуации на финансовые показатели.

Обусловлено санкциями и инфляцией, ростом цен на сырье и энергоносители. В АО «Знак хлеба» значительными ограничителями роста прибыли от продаж являются коммерческие и управленческие расходы.

2. Угроза конкуренции.

Рост числа конкурентов – частных пекарен, а также, в Саратовской области в последние годы активно растет число компаний, использующих свое сырье, что позволяет продавать продукцию по более низким ценам.

3. Изношенность оборудования и автопарка.



Высокая степень изношенности оборудования несет риски поломок и остановки производства, снижения качества продукции в результате износа печей.

Подобные ограничения имеют место и среди отраслевых проблем, однако во многом зависят от решения на микроуровне.

В рамках определения перспектив развития и снижения воздействия ограничений предложено на период 2023-2024 гг. установить целевые ориентиры, основанные на результатах исследования:

1) целевые значения по снижению затрат - на основании полученных данных эконометрического анализа, а именно, при снижении всех затрат на 1 руб. выручки на 1 коп., рентабельность продаж увеличится на 1,02%. Расчетным путем установлено, что для выхода на целевую рентабельность не ниже 4 %, в текущей ситуации необходимо +0,71%, т.е. затраты на рубль продукции должны быть снижены на 0,71 коп.

2) целевые значения по удержанию темпов роста себестоимости - на уровне среднегодовых значений за последние 5 лет – 10,7 %,

3) целевые значения по ежегодному приросту выручки – не менее чем на 10 %.

Исходя из представленного в работе расчета, все проблемные показатели предприятия будут укладываться в норму, прибыль от продаж при таких целях растет опережающими темпами над выручкой.

В рамках выполнения целевых ориентиров и снижения воздействия ограничений, на которые может повлиять компания предложены следующие мероприятия:

1. Увеличение выручки с наименьшими затратами, посредством:
  - расширения ассортимента продукции, ориентированной на здоровое питание, предпочтение диетического или с различными добавками;
  - продления времени обслуживания покупателей в действующем магазине наравне с частными пекарнями;
  - открытие новой собственной точки реализации от завода.

Ожидаемый результат: Противостояния мелким пекарням, близ расположенная к заводу дополнительная точка продаж снизит затраты на доставку продукции.

2. Проведение рекламных и маркетинговых компаний, системное изучение рынка хлебобулочной продукции, широкие презентации нового ассортимента.

Ожидаемый результат: Повышение узнаваемости бренда, гибкое реагирование на действия конкурентов, увеличение продаж, повышение эффективности закупочной политики, снижение затрат.

3. Мероприятия по снижению затрат

- Жесткое администрирование: распределение контроля над затратами, доведение лимитов расхода на коммерческие и управленческие расходы до каждого подразделения, системный срез фактов.

- Перевод на аутсорсинг доставку продукции покупателям на больших расстояниях от завода

Ожидаемый результат: снижение затрат

4. Обновление оборудования и транспортного парка

- Использование возможностей льготного лизинга и льготного кредитования, составление плана – графика обновления

Ожидаемый результат: ликвидации рисков поломок оборудования и автотранспорта, снижение затрат на ремонт и бензин, повышение имиджа предприятия

Предложенные мероприятия, направленные на сокращение затрат, расширение ассортимента и каналов сбыта позволят увеличить прибыльность и тем самым обеспечить гибкость предприятия под внешние изменения, и требования клиентов.