

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Омско – Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
в г. Нижневартовске  
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН  
Рецензент Зам. дир. по ВР

С.А. Добурдаев  
6 мая 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.

Н.В. Зяблицкая  
20 мая 2016 г.

Экономическая целесообразность приобретения

новой покрасочной камеры в ООО «Автоуниверсал-Моторс»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ  
ЮУрГУ – 080200.2016.178 ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)  
зав. каф. д.э.н.

Н.В. Зяблицкая  
2016 г.

Консультанты, (должность)

2016 г.

Консультанты, (должность)

2016 г.

Руководитель проекта  
зам. глав. бух. ОАО «ИМКС»

О.В. Уренцева  
6 мая 2016 г.

Автор проекта  
студент группы НвФл-517

А.С. Добурдаев  
7 мая 2016 г.


Нормоконтролер

Н.В. Назарова  
6 мая 2016 г.

Нижневартовск 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Южно – Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
в г. Нижневартовске  
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

 /Н.В. Заблицкая/

19 апреля 2016 г.

### ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Добурдаевой

Анастасии Сергеевны

Группа НвФд-517

1 Тема проекта

Экономическая целесообразность приобретения  
новой покрасочной камеры в ООО «Автоуниверсал-Моторс»

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 17 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

Учебная и методическая литература

4. Перечень вопросов, подлежащих разработке

- 1 Характеристика ООО «Автоуниверсал - Моторс» и отраслевые особенности его функционирования
- 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Автоуниверсал - Моторс»
- 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности работы ООО «Автоуниверсал - Моторс»

5. Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)


- |   |   |
|---|---|
| 1 Основные виды деятельности ООО «Автоуниверсал - Моторс»                   | 7 Оценка относительных показателей ликвидности ООО «Автоуниверсал - Моторс» |
| 2 Организационная структура ООО «Автоуниверсал - Моторс»                    | 8 Показатели финансовой устойчивости ООО «Автоуниверсал - Моторс»           |
| 3 SWOT-анализ ООО «Автоуниверсал - Моторс»                                  | 9 Показатели рентабельности ООО «Автоуниверсал - Моторс»                    |
| 4 Динамика финансовых показателей деятельности ООО «Автоуниверсал - Моторс» | 10 Камера для покраски автомобилей  |
| 5 Динамика имущества ООО «Автоуниверсал - Моторс»                           | 11 Внутренняя норма доходности проекта                                      |
| 6 Источники формирования имущества ООО «Автоуниверсал - Моторс»             | 12 Диаграмма «Пауки»  |

Общее количество иллюстраций 12

6 Дата выдачи задания 19 апреля 2016 г.

Руководитель \_\_\_\_\_

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_

 /О.В. Уртенева/

/А.С. Добурдаева/

### КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	19.04.2016	выполнено
2 Глава 1	20.04.2016	выполнено
3 Глава 2	25.04.2016	выполнено
4 Глава 3	02.05.2016	выполнено
5 Заключение	04.05.2016	выполнено
6 Библиографический список	05.05.2016	выполнено
7 Приложения	05.05.2016	выполнено
8 Графическая часть	05.05.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	06.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	05.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	05.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	28.05.2016	

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ /Н.В. Заблицкая/  
 Руководитель проекта \_\_\_\_\_ /О.В. Уренцева/  
 Студент \_\_\_\_\_ /А.С. Добурдасна/

## АННОТАЦИЯ

Добурдаева А.С. Экономическая целесообразность приобретения покрасочной камеры в ООО «Автоуниверсал-Моторс» - Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-517. 112 с., 22 ил., 22 таб., библиогр. список - 17, прил. - 7, 12л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для ООО «Атоуниверсал-Моторс».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Атоуниверсал-Моторс», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработан проект по установке дополнительной камеры для покраски автомобилей.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ – МОТОРС» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	17
1.3 Организационно-правовой статус.....	17
1.4 Организационно-производственная структура ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	19
1.5 Отраслевые особенности функционирования ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	28
1.6 SWOT – анализ ООО «Автоуниверсал - Моторс».....	30
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ - МОТОРС» .....	36
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Автоуниверсал –Моторс».....	38
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	40
2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	40
2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива баланса ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	49
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	57
2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	57
2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	62
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	68
2.4.1 Оценка ликвидности баланса.....	68
2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.....	73
2.5 Оценка рентабельности.....	77
2.6. Анализ затратности функционирования ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	81

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ – МОТОРС».....	91
3.1 Оценка повышения эффективности деятельности.....	91
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	95
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	98
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	100
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	103
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	104
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО «Автоуниверсал – Моторс».....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Поток денежных средств от инвестиционной деятельности.....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Поток денежных средств от операционной деятельности.....	108
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Поток денежных средств от финансовой деятельности.....	110
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Сальдо денежных потоков.....	111
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Показатели эффективности инвестиционного проекта.....	112

## ВВЕДЕНИЕ

Сфера услуг в настоящее время является одной из важных отраслей народного хозяйства, призванной удовлетворять индивидуальные запросы и потребности населения страны в различных видах услуг.

Сфера услуг как отрасль экономической деятельности представляет собой совокупность организаций, цель которых – оказание разнообразных платных услуг по индивидуальным заказам населения. Таким образом, сфера услуг решает важнейшие социально-экономические задачи, и ее значение в жизни общества неуклонно возрастает. Одним из видов таких услуг являются услуги автосервиса.

На базе автосалона ООО «Автоуниверсал - Моторс» функционирует хорошо оснащенный кузовной цех, который выполняет весь спектр кузовных работ связанных с устранением любого типа повреждений кузова автомобилей. При проведении кузовного ремонта, прежде всего, оценивается степень повреждения деталей автомобиля. При значительных повреждениях кузова автомобиля, рекомендуется проведение работ, связанных с их устранением.

Кузовной ремонт, связанный с повреждением автомобиля и требующий устранения его происходит с использованием специального оборудования. Покраска автомобилей на предприятии проходит в лакокрасочной камере, что позволяет добиться высоких результатов.

Объектом исследования выступает компания ООО «Автоуниверсал - Моторс».

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений в укрепление производственной базы ООО «Автоуниверсал - Моторс».

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «Автоуниверсал - Моторс» и экономической целесообразности приобретения лакокрасочной камеры.

Основными задачами дипломного проекта является:

- изучение общей характеристики предприятия;



- анализ основных показателей производственно-экономической деятельности предприятия;

- анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;

## 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ-МОТОРС» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.

### 1.1 История создания и развития ООО «Автоуниверсал-Моторс»

ООО «Автоуниверсал-Моторс» - Уполномоченный Дилер ООО «Тойота Мотор» в г. Нижневартовск.

Компания «ООО Автоуниверсал-Моторс» была основана в 2008 году.

Уполномоченный Дилер - это компания, наделенная ООО «Тойота Мотор» полномочием на розничную продажу, а также гарантийное и не гарантийное техническое обслуживание автомобилей марки Тойота.

Уполномоченный Дилер имеет договоры с ООО «Тойота Мотор» на поставку автомобилей Тойота, оригинальных запасных частей и аксессуаров, масел и других технических жидкостей Тойота, осуществление гарантийного обслуживания автомобилей марки Тойота.

Технический персонал Уполномоченного Дилера проходит обязательное обучение по техническому обслуживанию автомобилей марки Тойота.

ООО «Тойота Мотор» распространяет на Уполномоченного Дилера стандартную политику по гарантийному обслуживанию автомобилей Тойота, а также обязывает Уполномоченного Дилера использовать исключительно оригинальные запасные части, аксессуары, масла и другие технические жидкости Тойота, рекомендованные заводом-изготовителем, при проведении гарантийного и не гарантийного технического обслуживания.

В мае 2011 года Тойота Центр Нижневартовск получил статус официального дилера ООО «Тойота Мотор». На сегодняшний день на территории России работают 64 официальных дилера Тойота. Общая площадь Тойота Центр Нижневартовск составляет около 6 500 кв.м. В новом дилерском центре находятся демонстрационный зал площадью 931 кв. м, сервисная зона общей площадью 2 228 кв. м, склад запасных частей и аксессуаров площадью 580 кв. м. В шоу-руме, кроме вы-

ставочной зоны, расположены зона отдыха клиентов, детский уголок и кафетерий. Клиентская зона оснащена компьютерами с бесплатным доступом в Интернет.

Тойота Центр Нижневартовск располагает зоной приемки автомобилей, площадь которой составляет 1063 кв. м. В этой части дилерского центра осмотр автомобиля и определение списка работ по техническому обслуживанию и ремонту происходит в присутствии клиента в течение нескольких минут. В сервисной зоне находятся 17 постов кузовного ремонта, 21 пост слесарного ремонта, 2 окрасочные камеры, 5 постов для подготовки к окраске и мойка, рассчитанная на 4 автомобиля. Тойота Центр Нижневартовск выполнен в соответствии с единой концепцией оформления шоу-румов Тойота, в основе которой лежит принцип «Клиент на первом месте». В соответствии с данной концепцией, основной задачей дилерского центра является не только демонстрация всего модельного ряда автомобилей Тойота, продаваемых в России, но и обеспечение каждому посетителю полного спектра сервисных возможностей и комфортных условий пребывания в центре. Каждому клиенту нового дилерского центра Тойота предлагается спектр сопутствующих услуг: выгодные программы кредитования от ЗАО «Тойота Банк», лизинг, страхование, установка дополнительного оборудования и охранных систем, тест-драйв, услуга trade-in, постановка на учет в ГИБДД, гарантийное и послегарантийное обслуживание автомобилей.

Официальные дилеры/партнеры Тойота являются представителями марки и несут ответственность перед компанией за соответствие очень высоким требованиям. Стандарты Тойота едины во всем мире, поэтому Официальные дилеры/партнеры в России работают по тем же принципам, что и их японские и европейские коллеги. Каждый Официальный дилер/партнер ежегодно проходит обязательную проверку соблюдения стандартов качества обслуживания клиентов.

История фирмы Тойота начинается в 1924 году, когда с помощью своего сына Киширо, Сакити Тойода, японский изобретатель, создает полностью автоматизированный ткацкий станок, а в 1926 году основывает новую текстильную компа-

нию ToyotaAutomaticLoomWorks. Позднее СакишиТойода продаёт патентные права на свой автоматический станок за 100 тыс фунтов стерлингов. Эти деньги Сакиши передаст своему сыну Киширо, с повелением потратить их на то, чтобы основать в родном городке автомобильное производство.

В 1930 году КишироТойода приступает к изучению производства автомобилей. Как грамотный инженер, Киширо понимает, что единственно правильный путь для начала прогресса — воспользоваться уже имеющими успешными американскими разработками. В 1930 году КишироТойода обращается к совету директоров компании ToyotaAutomaticLoomWorks с просьбой о выделении площадей для организации автомобильной исследовательской лаборатории. В 1931 году лаборатория начинает работу по изучению американских двигателей внутреннего сгорания. Эти работы продолжаются несколько лет. Киширо стремится разработать уникальную японскую систему производства, которая должна учитывать характерную для этой страны ограниченность пространства и ресурсов, а также приспособляемость и разносторонность навыков ее населения.

В 1933 году в компании ToyotaAutomaticLoomWorks,Ltd создается автомобильное подразделение, которое возглавляет КишироТойода.

Качество первых автомобилей, выпущенных Тойодой в 1936 году, можно было назвать каким угодно, скорее всего, американским, но никак не японским.

В 1935 году была завершена работа над первым пассажирским автомобилем, получившим название Model A1 (впоследствии AA) и первым грузовиком Model G1, а в 1936 году утверждается логотип компании Toyota и запускается в производство автомобиль Model AA, фургон AB, а также грузовик AG. Тогда же была произведена первая экспортная поставка - четыре грузовика G1 отправились в северный Китай. За месяц было изготовлено всего 150 машин.

В 1937 году автомобильное подразделение ToyotaAutomaticLoomWorks, Ltd выделяется в самостоятельную компанию -MotorCompany, Ltd. К этому времени Тойода получает «госзаказ» на 3000 грузовиков для японской армии. Заказ воен-

ных грузовиков был настолько выгоден, что через год - в 1938 году - позволил братьям Тойода построить новый настоящий автозавод HenshaPlant в городке Кориома. Поныне это место является центром империи Toyota- много лет спустя городок даже был переименован в Toyota за заслуги корпорации перед отечеством.

В 1940 году Кишира для обеспечения потребностей компании в металле в том же году создается ToyotaSeiko, Ltd. - крупнейший на сегодняшний день японский производитель прутков и калиброванной стали AichiSteelWorks.

В 1941 году запускается завод по производству станков и оборудования - ToyotaMachineWorksCo., Ltd. В том же 1941 начинается производство легкового автомобиля AE, в 1942 году запускается в производство грузовик KB, а в 1947 - легковой грузовик SB и малолитражный пассажирский автомобиль SA. Год 1947 становится знаковым для компании - с конвейера сходит автомобиль с порядковым номером 100 000.

В 1951 году на сборочных линиях начинается производство джипа BJ ToyotaJeep- прототипа сегодняшнего Land-Cruiser. В 1957 году в США начинает работу ToyotaMotorSales USA - американское представительство компании Toyota. В том же году автомобиль ToyotaCrown, выпуск которого для внутреннего рынка Японии был начат в 1955 году, впервые начинает поставляться на американский рынок.

В 1958 году Toyota открывает представительство в Бразилии, а уже в 1962 году с конвейера сходит миллионный автомобиль для внутреннего рынка. В 1961 году выпущена модель ToyotaPublica- небольшой экономичный автомобиль, быстро ставший популярным.

В 1966 году с конвейера сходит первый автомобиль ToyotaCorolla- один из будущих бестселлеров компании. Год спустя ЭйджиТойода становится президентом Toyota.

В 1969 году Toyota экспортирует свой миллионный автомобиль.

В 1970 году начинается выпуск легендарной модели ToyotaCelica.



После «нефтяного кризиса» 1974 года международная автомобильная промышленность оказывается в тяжелом положении. Однако Toyota пребывает в числе тех немногих производителей автомобилей, которые продолжают получать устойчивую прибыль. Многие конкуренты стремятся выяснить, как же компания добивается рентабельной работы в неблагоприятных условиях рынка. Ведь в этот период Toyota удается достичь высоких уровней качества (малого количества дефектов) и производительности труда (в конце 1980-х гг. количество выпускаемых автомобилей в расчете на одного работника компании в два-три раза превышает показатели на предприятиях фирм США и стран Европы). Toyota демонстрирует также колоссальную гибкость, выпуская сравнительно небольшие партии разных моделей практически без снижения показателей качества и производительности труда. В 1978 году начинается производство Toyota Celica XX, сегодня известной как Toyota Supra, а в 1980 - Celica Camry, сегодня известной нам как Toyota Camry. В 1979 году суммарный экспорт марки достигает отметки 10 000 000 автомобилей.

В 1982 г. Эйджи Тойода становится председателем совета директоров компании. В том же году он начинает переговоры с General Motors (GM) о грандиозном совместном предприятии - создании компании (NUMMI)

New United Motor Manufacturing Incorporated, которая должна будет выпускать автомобили на основе японской модели «Corolla» на недавно закрытом заводе GM в городе Фримонт, штат Калифорния. Проект успешно реализуется в 1984 году, что доказывает возможность применения системы производства компании Тойота в странах Запада.

В 1982 году начинается выпуск модели Camry. К этому моменту Toyota окончательно утвердилась в роли крупнейшего автомобильного производителя Японии, занимающего третье место в мире по объемам производства. В 1983 году Toyota подписывает многолетнее соглашение с General Motors, а в следующем году начинается производство автомобилей на их совместном предприятии в США.

В 1986 году перешагнут еще один рубеж – выпущен уже 50-миллионный автомобиль марки Toyota. Появляются на свет новые модели – Corsa, Corolla II, 4Runner.

В том же 1982 году ToyotaMotorCo., Ltd и ToyotaMotorSalesCo., Ltd объединяются в ToyotaMotorCorporation. Темпы производства и продаж продолжают неуклонно расти. В 1985 году суммарный экспорт достигает отметки 20 000 000 автомобилей, в 1986 году на внутреннем рынке выпускается 50-миллионный автомобиль. Год 1986 знаменуется увеличением объема продаж на внутреннем рынке до двух миллионов машин в год.

Успех производственной системы компании Тойота превращает Японию в одного из мировых лидеров по производству автомобилей и способствует повышению производительности и эффективности труда в странах Запада.

Одним из главных событий 80-х годов можно считать появление такой марки, как Lexus- подразделения Toyota, созданного для выхода на рынок автомобилей высокого класса. До этого Япония ассоциировалась с небольшими, экономичными, недорогими и демократичными автомобилями; с появлением же Lexus в секторе роскошных дорогих машин положение изменилось. Уже через год после основания Lexus, в 1989 году были представлены и поступили в продажу такие модели, как Lexus LS400 и Lexus ES250.

В 1990 году начинает работать европейское подразделение компании Toyota- ToyotaMotorEuropeMarketing&Engineering S. A.

В 90-х годах Toyota привлекает серьезные инвестиции для увеличения своей доли на рынках США, Европы, Индии и Азии, параллельно расширяя модельный ряд. Компания использует при этом новейшие технические решения и разработки. Через два года - в 1992 - открывается первый в Европе завод корпорации - ToyotaMotorManufacturing (U.K.), Ltd.

Toyota продолжает свою мировую экспансию – открываются филиалы во все новых и новых странах мира и развиваются те, что уже были открыты. Тогда же вышла Хартия Земли (TheEarthCharter) – как реакция на усиливающиеся экологи-

ческие веяния в обществе. Экология оказала на развитие Toyota большое влияние; были разработаны планы и программы по защите окружающей среды, а в 1997 году была создана модель Prius, оснащенная гибридным двигателем (ToyotaHybridSystem). Помимо Prius, гибридными двигателями были оснащены модели Coaster и RAV4.

Кроме этого, в 90-е годы Toyota успела выпустить свой 70-миллионный автомобиль (1991 год), и 90-миллионный (1996).

Дилерская сеть ToyotaAuto в 1998 переименовывается в NetzToyota. В том же году начинают работать заводы Toyota в Индии и западной Вирджинии, а через год завод ToyotaKirloskarMotor в Индии.

В 1999 году компания Toyota выходит на лондонскую и нью-йоркскую фондовые биржи, а на внутреннем рынке Японии производится 100-миллионный автомобиль.

Год спустя для отслеживания финансового состояния разросшейся корпорации создается ToyotaFinancialServicesCorporation, а уже в 2001 году во Франции начинается производство на ToyotaMotorManufacturingFrance S. A.S. (TMMF).

В 2002 году Toyota впервые выступает в составе команд Формула-1. В Китае начинает работать еще один завод Toyota, а в США производится автомобиль с порядковым номером 10 000 000. В том же году продается 100-тысячный автомобиль ToyotaPrius.

К 2005 году мировой объем продаж ToyotaCamry достигает 10 000 000 автомобилей. В это же время в Европе начинается производство микролитражного Toyota Auris, а автомобили торговой марки Lexus начинают продаваться на японском рынке.

В апреле этого же года произошло знаковое событие для России - было подписано соглашение о строительстве завода ToyotaMotorManufacturingRussia. 21 декабря 2007 года в Санкт - Петербурге состоялось открытие завода ToyotaMotorManufacturingRussia.

## 1.2 Цель и виды деятельности

Основной целью деятельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» является извлечение прибыли.

Для достижения поставленной цели Общество осуществляет в установленном законодательством порядке следующие виды деятельности:

- торговля автотранспортными средствами;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;

Общество может так же осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

Для осуществления своей деятельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» руководствуется Гражданским кодексом РФ и другими законодательными и нормативными документами Российской Федерации. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, ООО «Автоуниверсал-Моторс» может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

ООО «Автоуниверсал-Моторс» может быть ограничено в правах лишь в случае и в порядке, предусмотренных законом Российской Федерации. Решение об ограничении прав может быть обжаловано ООО «Автоуниверсал-Моторс» в суде.

## 1.3 Организационно – правовой статус

Организационно-правовым статусом данного предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью – это организационно-правовая форма коммерческих организаций, имеющая ряд отличительных особенностей,



благодаря которым считается наиболее привлекательной для осуществления предпринимательской деятельности.

С 1 сентября 2014 г. вступили в силу изменения, которые коснулись ООО (ФЗ № 99 от 05.05.2014г. «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ»). Так, в частности, внесли поправки в определение юридического лица (ст. 48 ГК РФ). Также ООО теперь относится к коммерческим корпоративным организациям (корпорациям) и является непубличным обществом, как и ЗАО. То есть ООО не относится к тем обществам, которые размещают свои акции в открытом доступе, в отличие от публичных, как ОАО (ст. 66.3 ГК РФ).

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами Общество, уставный капитал которого разделен на доли. Участники Общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Участники общества ООО, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Согласно действующему законодательству, Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании его в результате реорганизации. Однако в качестве единственного своего участника ООО не может иметь другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Как и все юридические лица, Общество с ограниченной ответственностью имеет в своей собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, и может от своего имени осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности и быть ответчиком в суде.

Деятельность и порядок регистрации ООО регламентируются Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Законом «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» соответственно. Согласно За-



кону «Об обществах с ограниченной ответственностью» число участников ООО не должно превышать 50-ти человек. В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество или в производственный кооператив. Если в течение года преобразование произведено не будет и число его участников не уменьшится, Общество может быть ликвидировано в порядке, предусмотренном действующим законодательством. Единственным учредительным документом Общества с ограниченной ответственностью является Устав. Входящий в состав учредительных документов ООО Учредительный договор упразднен вступающим в силу с 1 июля 2009 года Федеральным законом, и с 1 июля 2009 года вводится новый документ – Договор об учреждении Общества, который учредительным документом не является, но определяет размер и номинальную стоимость доли каждого участника Общества.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью складывается из общей стоимости вкладов его участников, и размер уставного капитала Общества должен быть не менее 10 000 рублей. Особое внимание в законодательстве об ООО уделено порядку выхода участника из Общества и процедуре отчуждения доли участника Общества, которые с 1 июля 2009 года значительно усложняются и требуют участия в ней нотариуса. Созданным ООО считается с момента его государственной регистрации. Процедура государственной регистрации ООО осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

#### 1.4 Организационно-производственная структура ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Структура управления – это состав и соотношение внутренних звеньев предприятия: отделов, подразделений, лабораторий, цехов и так далее, составляющих единый, хозяйственный объект.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Общая структура предприятия представляет собой комплекс производственных подразделений и подразделений обслуживающих работников, количество, величина, взаимосвязи и соотношение между этими подразделениями по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

Производственная структура предприятия – совокупность основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений предприятия, обеспечивающих переработку «входа» системы в ее «выход» – готовый продукт с параметрами, заданными в бизнес-плане, новшество и т.п. В ней отражаются особенности производственного процесса. Она может быть многоуровневой и бесцеховой.

Характер построения подразделений, их число определяется такими формами организации производства, как специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование. В зависимости от формы специализации производственные подразделения предприятия организуются по следующим принципам:

- технологический (формируются по признаку однородности технологического процесса);
- предметный (объединяются рабочие места, производственные участки, цеха по выпуску определенного вида продукции);
- смешанный (заготовительные цеха специализируются по технологическому принципу, а обрабатывающие – по предметному).

Основными факторами развития производственных структур предприятий являются:

- регулярное изучение достижений в области проектирования и развития производственных структур с целью обеспечения мобильности и адаптивности структуры предприятий к нововведениям и новой продукции;
- оптимизация числа и размеров производственных подразделений предприятия;

- обеспечение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими подразделениями;
- обеспечение конструктивной однородности выпускаемой продукции;
- рациональность планировки подразделений и генерального плана предприятия;
- повышение уровня автоматизации производства;
- обеспечение соответствия компонентов производственной структуры предприятия принципу пропорциональности по производственной мощности, прогрессивности технологических процессов, уровня автоматизации, квалификации кадров и других параметров;
- обеспечение соответствия структуры принципу прямоточности технологических процессов с целью сокращения длительности (пути) прохождения предметов труда;
- обеспечение соответствия уровня качества процессов в системе (производственной структуре предприятия) уровню качества входа системы;
- создание внутри крупного предприятия юридически самостоятельных мелких организаций с предметной или технологической специализацией производства;
- сокращение нормативного срока службы основных фондов;
- соблюдение графиков планово-предупредительного ремонта основных производственных фондов предприятия, сокращение продолжительности проводимых ремонтов и повышение их качества, своевременное обновление фондов.

Организационная структура предприятия – это совокупность взаимосвязанных органов управления организации (отделов и служб), занимающихся построением и координацией функционирования системы менеджмента, разработкой и реализацией управленческих решений по выполнению бизнес-плана, инновационного проекта. В общем случае под структурой объекта понимается совокупность образующих его функциональных элементов и организация взаимосвязей

между ними. Подразделения различных нефтегазодобывающих компаний имеют схожие функции, поэтому задачи структурного проектирования в основном сводят к формированию взаимосвязей, реализуемых в организационной структуре компании.

Основными факторами, определяющими тип, сложность и иерархичность (число уровней управления) организационной структуры предприятия, являются:

- масштаб производства и объем продаж;
- номенклатура выпускаемой продукции;
- сложность и уровень унификации продукции;
- уровень специализации, концентрации, комбинирования и кооперирования производства;
- степень развития инфраструктуры региона;
- международная интегрированность предприятия.

Принцип формирования структуры управления – организация и закрепление тех или иных функций управления, за подразделениями аппарата управления. Организационная структура аппарата управления характеризуется различным числом звеньев уровней иерархии, чаще всего используется трех звеньевая структура:

- Руководители высшего звена управления.
- Руководители среднего звена управления.
- Руководители низового звена управления.

Организационная структура управления предприятием адекватна структуре самого предприятия и соответствует масштабам и функциональному назначению управляемых объектов.

Крупные предприятия, специализирующиеся на производстве сложных и трудоемких видов продукции, состоят, как правило, из десятков цехов, лабораторий, отделов. Для координации их деятельности создается сложная, иерархическая структура управления.



Необходимость создания сложной системы управления часто обусловлена диверсификацией производства. Выпуск широкого ассортимента технологически не связанной между собой продукции нередко требует наличия органов управления производством и сбытом каждого вида. Малые же предприятия характеризуются наличием простейших организационных структур: руководитель - исполнитель.

Организационная структура управления на предприятии строится по принципу подчинения нижестоящего органа вышестоящему. Например, руководители цеховой лаборатории или цеховой бухгалтерии подчиняются соответственно руководству центральной заводской лаборатории и главному бухгалтеру предприятия. Функциональная и предметная специализация, и кооперация труда в той же мере присуща системе управления, как и производству.

По признаку функционального разделения труда создаются отделы материально-технического обеспечения предприятия, маркетинга и сбыта продукции, финансов, планирования, бухгалтерского учета и отчетности, управления техническим развитием производства. На крупных и диверсифицированных предприятиях создаются, помимо того, предметно-специализированные органы для управления производством отдельных видов продукции или управления специализированными цехами. Вычислительные центры относятся к системе управления, но одновременно выполняют различные инженерные и аналитические расчеты. По мере развития техники и накопления массива информации вычислительные центры на некоторых предприятиях начинают занимать доминирующее положение в системе управления.

Суть управления состоит в сборе, переработке, хранении и выдаче информации в виде программ, планов, распоряжений, нормативов, заданий, в которых содержится подробная информация о правах и обязанностях исполнителей, их задачах, необходимых технических, экономических и социальных ограничениях.



Внутренняя структура органов управления носит в основном ступенчатый характер - главным образом на крупных и средних предприятиях.

Известны следующие организационные структуры управления предприятиями:

- линейной - особенность этой структуры заключается в том, что планирование работ и контроль их выполнения осуществляется по вертикали от руководителя (нулевой уровень) к производственным подразделениям (уровни 1, 2, 3 и т.д.), выполняющим управленческие функции;

- функциональной - особенность такой структуры заключается в том, что планирование работ и контроль их выполнения осуществляется функциональными подразделениями (А, Б, В и т.д.); работы выполняются производственными подразделениями (1, 2, 3) по каждой функции;

- линейно-функциональной - здесь планирование работ осуществляют функциональные подразделения (А, Б, В), работы выполняют производственные подразделения (1, 2, 3); все подразделения подчиняются руководителю; в российских компаниях наиболее распространена, практически все эксперты признают низкую эффективность такого построения крупной компании;

- матричной (штабной) - особенность заключается в том, что к линейно-функциональной структуре добавляются генеральные конструкторы или менеджеры по проектам (I, II, III и т.д.), которые отвечают за конкурентоспособность объектов; точки в пересечениях линий показывают открытость связей по вертикали и горизонтали;

- бригадной - ее особенностью является то, что на предприятии формируются комплексные бригады из 10-15 человек (куда входят конструкторы, технологи, экономисты, рабочие и др.) для выполнения отдельных видов работ и изготовления составных частей продукции;

- дивизиональной (проблемно-целевой) - этот тип структуры приемлем для диверсифицированных концернов, подразделяющихся на производства (дивизио-

ны) по типам продукции; функциональные подразделения имеются как у производства, так и у концерна в целом (АК, БК, ВК и т.д.); она определяется числом и детальностью разработки принципов и требований к ее формированию, структурой дерева целей, содержанием положений об отделах и должностных инструкций; целесообразность перехода российских вертикально-интегрированных нефтегазодобывающих компаний на дивизиональную организацию нередко аргументируется примерами из западного опыта.

Каждый из перечисленных типов структур имеет свои недостатки и преимущества. Для выбора (проектирования) конкретной структуры конкретного предприятия необходимо выполнить анализ основных факторов, влияющих на формирование структуры.

К факторам развития структуры предприятия относятся следующие:

- развитие специализации и кооперирования производства;
- автоматизация управления;
- применение совокупности научных подходов к проектированию структуры и функционированию системы менеджмента;
- соблюдение принципов рациональной организации производственных процессов;
- перевод существующих структур управления на дивизиональную структуру.

Для предприятия ООО «Автоуниверсал-Моторс» характерна линейно-функциональная структура.(приложение А)

Во главе предприятия стоит Директор организации, которому подчиняются руководители функциональных подразделений: бухгалтерия, вспомогательное производство, отдел кадров, служба оперативного сервиса, информационный отдел, отдел по работе с клиентами, отдел по продаже автомобилей.

К числу функции главного бухгалтера можно отнести:

- организация управления движением финансовых ресурсов предпри-

тия, а также регулирование финансовых отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами в условиях рынка;

- учет движения финансовых средств и представление отчетности;
- определение источников финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- осуществление инвестиционной политики и управления активами предприятия, определение оптимальной их структуры;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и другие функции.

К числу функций вспомогательного производства можно отнести:

- обеспечение бесперебойной работы предприятия
- обеспечение профилактическим, предупредительным обслуживанием нормального протекания основных производственных процессов и устранение возникающих перебоев в производстве.

Начальнику отдела кадров подчиняется отдел кадров, к числу функций которого можно отнести:

- проведение работы по комплектованию предприятия кадрами рабочих и служащих, требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с целями, стратегией и профилем предприятия, изменяющимися внешними и внутренними условиями его деятельности по формированию и ведению банка данных о количественном и качественном составе кадров, их развитии и движении;
- организация разработки прогнозов, определение текущей и перспективной потребности в кадрах и источников ее удовлетворения на основе изучения рынка труда;
- участие в разработке кадровой политики и кадровой стратегии предприятия;
- проведение работы по подбору, отбору и расстановке кадров на основе

оценки их квалификации, личных и деловых качеств, контроль правильности использования работников в подразделениях предприятия.

- организация своевременного оформления, приема, перевода и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством;

- обеспечение подготовки документов по пенсионному страхованию, а также документов, необходимых для назначения пенсий работникам предприятия и членам их семей, а также представление их в органы социального обеспечения.

- проведение систематического анализа кадровой работы на предприятии, разработка предложений по ее улучшению и другие функции.

К числу функций службы оперативного сервиса можно отнести:

- ремонт автотранспорта
- заказ автомобильных запчастей и комплектующих
- гарантийное обслуживание автотранспорта
- сервисное обслуживание клиентов

К числу функций информационного отдела можно отнести:

- ремонт, техническое обслуживание и модернизация.
- анализ причин срывов, ненадежности и нестабильности в работе, сетевого оборудования и другой закрепленной техники, принятие мер по их устранению.

- организация технического обучения сотрудников отдела и администраторов баз данных.

- обеспечение работы электронной почты.
- обеспечение доступа в Интернет.
- сопровождение сайта Центра.

К числу функций отдела по работе с клиентами можно отнести:

- улаживание конфликтных ситуаций
- проведение опроса у клиентов
- оповещение клиентов об акциях организации

- выявление качества обслуживания клиентов

К числу функций отдела по продаже автомобилей можно отнести:

- продажа автомобилей
- подбор автомобилей на поставку
- заключение договоров

Другие функциональные отделы, представленные в организационно- производственной структуре, выполняют иные функции, предусмотренные положениями о подразделениях, должностными инструкциями и характеристиками работ каждого отдельного работника предприятия.

### 1.5 Отраслевые особенности функционирования ООО «Автоуниверсал-Моторс»

ООО «Автоуниверсал-Моторс», является предприятием чья отличительная особенность с точки зрения процесса в том, что это предприятие транспорта и торговли.

Отрасль «Транспорт» состоит из подотраслей «Автомобильный транспорт», «Водный транспорт», «Воздушный транспорт», «Железнодорожный транспорт».

Предмет деятельности на транспорте - перевозка, товаром является сам производственный процесс. Продолжительность производственно-коммерческого цикла имеет значительный разброс от нескольких часов (автомобильный, воздушный транспорт) до нескольких недель и даже месяцев (речной и морской транспорт). Планирование потребности в оборотных средствах осуществляется исходя из длительности производственно-коммерческого цикла по типам перевозок. По перевозкам не планируется элемент «Готовая продукция». Главным источником формирования оборотного капитала являются авансы заказчиков.

Основой формирования выручки от реализации являются тарифы на перевозки. Большая часть тарифов, как правило, на пассажирские перевозки устанавли-



ливаются или контролируются властными органами федерального, регионального или местного уровня.

В себестоимости перевозок большую долю составляют затраты на оплату труда с начислениями и амортизация основных средств. Значительны затраты по содержанию транспортных средств и потребляемых видов топлива и энергии.

Признание выручки от реализации осуществляется методом начисления по факту отгрузки (передачи) товара (работы, услуги) покупателю (заказчику).

Отрасль «Торговая» является прямым продолжением процесса производства. Организации торговли осуществляют свою деятельность в сфере обращения, способствуя завершению оборота товара (продукции). Торговля оказывает непосредственное воздействие на экономику страны, ускоряя оборачиваемость, выполняя важную функцию доведения товаров от производителя до непосредственного потребителя.

Торговля не создает новой стоимости, а участвует в перераспределении прибавочного продукта, созданного в процессе производства товаров. Торговая наценка, покрывающая затраты и создающая прибыль торговых организаций, не что иное, как часть прибавочной стоимости, перераспределенной от производителя товара к посреднику (торговле), равноправному участнику производственно-коммерческого цикла.

Особенность планирования потребности в оборотном капитале в торговле состоит в отсутствии элементов «Незавершенное производство» и «Готовая продукция». Основная потребность в оборотных средствах падает на элемент «Запасы». По товарным запасам устанавливается норма запасов в днях, которая складывается из времени пребывания товара в форме торгового запаса на складе и в торговом зале, времени пребывания в пути (при условии доставки до покупателя), времени приемки товара, времени пребывания товара в форме гарантийного (страхового) запаса. Плановая потребность в оборотных средствах определяется путем умножения дней запаса на стоимость однодневного оборота.

Отличительная черта торговли - быстрая оборачиваемость средств, в розничной торговле - отсутствие дебиторской задолженности. Возможность оперировать значительной массой денежных средств и их быстрая оборачиваемость позволяют торговым предприятиям не заботиться о собственном оборотном капитале, но при этом сохранять кредитоспособность и инвестиционную привлекательность.

Основной статьёй расходов является приобретение товаров для перепродажи. Приобретенные товары поступают в собственность торговых предприятий и продаются по ценам, установленным самой торговой организацией. Существует также комиссионная торговля, при которой владельцем товара остается поставщик, он же устанавливает цены продаж, а торговое предприятие получает вознаграждение за услуги в виде комиссии (процент от выручки).

Торговая организация несет расходы по обеспечению процесса торговли. Эти расходы называют также издержками обращения. Основная часть издержек обращения - это расходы на оплату труда торговых работников с начислениями. Значительный удельный вес занимают амортизация основных фондов, аренда помещений. В издержки обращения входят также расходы на перевозку товаров, на хранение, подработку и упаковку товаров, потерю товаров при перевозке, хранении и реализации. Последние должны учитываться в разрезе установленных норм естественной убыли и сверх этих норм. Сверхнормативные потери не уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.

#### 1.6 SWOT – анализ ООО «Автоуниверсал - Моторс»

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справиться с угрозами и действительно использовать возможности, отнюдь не достаточно только знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение. Также можно знать об открывающихся возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать. Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому очень важно при анализе внутренней среды выявить именно то, какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что анализ среды, направленный на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во внешней среде по отношению к организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация.

Применяемый для анализа среды метод SWOT (аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила-strength, слабости-weakness, возможности-opportunities, угрозы-threats) является довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды.

Применяя метод SWOT, удается установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Сначала, с учётом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список её слабых сторон - это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что вам пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит вас в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования,

низкий уровень сервиса, наличие устаревшего оборудования, низкую рентабельность продаж, неустойчивое финансовое положение и так далее.

Далее выделяем сильные стороны организации - это то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая вам дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся у вас опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой вами продукции, известности вашей торговой марки, низкий удельный вес издержек в выручке от продаж и так далее.

Также выделяем рыночные угрозы - события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на ваше предприятие.

Далее выделяем рыночные возможности - благоприятные обстоятельства, которые ваше предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести ухудшение позиций ваших конкурентов, резкий рост спроса на продукцию, появление новых технологий производства вашей продукции, рост уровня доходов населения и т.п. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать данное предприятие.

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Для установления этих связей составляется SWOT-анализ, представленный в таблице 1.1.



Таблица 1.1 - SWOT-анализ

Преимущества (S)	Недостатки (W)
современное высокотехнологическое оборудование; высокое качество предоставляемых услуг; квалифицированный и опытный персонал; увеличение объема продаж;	недостаточно удобное месторасположение (удаленность от города, рядом с конкурентами); ограниченная запись на предприятии; Техническое обслуживание только автомобилей TOYOTA
Возможности (O)	Угрозы (T)
постоянно растущий спрос на ремонтные услуги; увеличение клиентской базы; возможность работы не только с физическими, но и с юридическими лицами; расширение рынка предоставляемых услуг; увеличение объема продаж;	высокая степень конкуренции со стороны других предприятий; существенная зависимость от рынка потребителей; потеря клиентов, поставщиков, партнеров;

Главная цель организации - максимизация прибыли в долгосрочной перспективе без серьезных рисков.

ООО «Автоуниверсал-Моторс» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых услуг и повысить конкурентоспособность в сфере качества услуг по покраске автомобилей.

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо увеличить места для покраски автомобилей.

Стратегия ООО «Автоуниверсал-Моторс» связана с изменением продукции и относится к стратегиям концентрированного роста.

Действия организации не выходят за пределы своей отрасли, то есть она пытается улучшить свое положение на рынке или перейти на новые рынки, не меняя отрасли.

В группу стратегий концентрированного роста входят:



- стратегия усиления позиций на рынке;
- стратегия развития рынка;
- стратегия развития продукта.

1. Стратегия усиления позиций на рынке. Сущность этой стратегии заключается в том, чтобы с уже существующими продуктами завоевать лучшие позиции на существующем рынке. Для увеличения доли на рынке необходимо предложить потребителям что-то ценное, что повысит степень удовлетворения и лояльности покупателей. Применение данной стратегии требует значительных маркетинговых усилий. Также вероятны действия по осуществлению горизонтальной интеграции, т.е. попытки установить контроль над своими конкурентами.

2. Стратегия развития рынка. Суть данной стратегии состоит в том, чтобы найти новые рынки для уже производимых продуктов и тем самым увеличить объем продаж. В данной стратегии можно выделить ряд основных направлений:

- новые сегменты на том же региональном рынке;
- новые каналы сбыта, или ввести продукт в другую товаропроводящую сеть, которая отличается от существующей;
- территориальная экспансия, то есть выйти на другие регионы страны или на зарубежные рынки.

3. Стратегия развития продукта. Сущность стратегии в том, чтобы добиться роста за счет производства улучшенного или нового товара, реализуемого на том же рынке. В данной стратегии также можно выделить ряд направлений:

- добавить характеристики (за счет улучшения характеристик и увеличение числа функций увеличить объем продаж);
- рационализация гаммы выпускаемого товара (расширить или дополнить гамму выпускаемого ассортимента, модифицировать и стандартизировать, прекратить выпуск неэкономичной продукции);
- разработка товаров нового поколения;
- улучшение качества товаров.

Стратегия ООО «Автоуниверсал-Моторс» совмещает в себе несколько стратегий концентрированного роста, а именно стратегию развития рынка и стратегию развития продукта.

В связи с расширением деятельности организации, за счет предоставления услуг покраски автомобиля у предприятия появятся новая клиентская база и возможность покраски автомобилей. Также это нововведение расширит комплекс услуг автосалона.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ-МОТОРС»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Анализ абсолютных показателей - это изучение данных, представленных в бухгалтерской отчетности; определение состава имущества предприятия, структуры финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, оценка размера заемных средств, объема выручки от продаж, размера прибыли и др.

Горизонтальный (временной) анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т. е. выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем, итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом).

Трендовый (динамический) анализ основан на сравнении каждой позиции отчетности за ряд лет и определении тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда проводится перспективный, прогнозный анализ.

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др.

Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) расчет соотношении между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности, характеристики структуры имущества.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» были использованы годовые бухгалтерские отчеты: за 2012 год, 2013 год, 2014 год.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки шести основных блок-параметров:

- основных показателей деятельности;
- состава и структуры баланса;
- финансовой устойчивости предприятия;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- рентабельности;
- деловой активности.

Реализация этих блоков даст наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

## 2.1 Анализ основных показателей деятельности

### ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Анализ основных показателей деятельности имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей. Основой для анализа основных показателей деятельности предприятия является его бухгалтерская отчетность.

Рассчитаем следующие показатели:

- Удельный вес себестоимости в выручке (УВ(С)в):

$$УВ(С)в = (С/В) * 100\%, \quad (1)$$

где С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

В – выручка (нетто) от продаж.

Анализ основных показателей деятельности приведен в таблице 2.1. Графическая интерпретация данной таблицы приведена на рисунке 2.1.

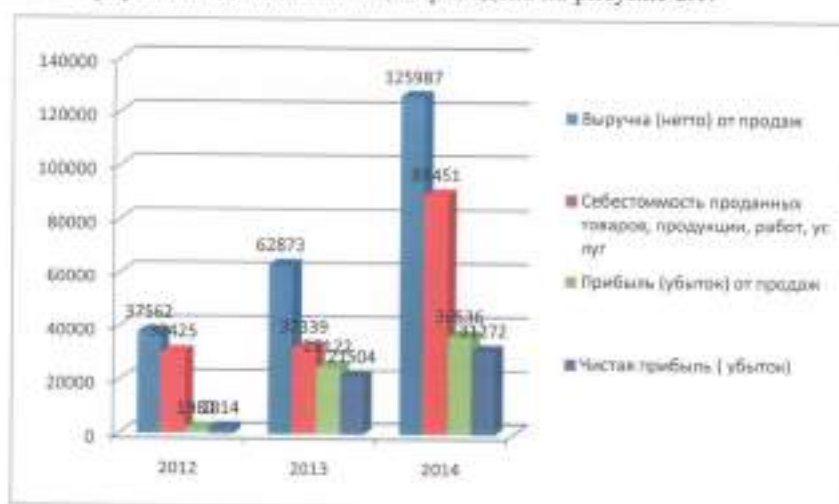


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» (в тыс.руб.).



В 2013 году по сравнению с 2012 годом выручка (нетто) от продаж ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличилась на 25310 тыс.руб. или на 67,38% и составила 62873 тыс.рублей. В свою очередь, в 2013 году себестоимость продукции увеличилась на 1914 тыс. тыс.руб. или на 6,29% и составила 32339 тыс.рублей. В целом чистая прибыль ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличилась на 19489 тыс.рублей или на 967,33% в значительной степени за счет увеличения объемов реализации и снижения прочих расходов. Так же темпы роста себестоимости не превышают темпов роста выручки, что можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия. Значит, прибыль увеличивается, при уменьшении темпов роста себестоимости продукции.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом выручка (нетто) от ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличилась на 63114 тыс.руб. или на 100,38 % и составила 125987468 тыс. рублей. В свою очередь, в 2014 году себестоимость продукции увеличилась на 57111 тыс.руб., или на 176,6 % и составила 89451 тыс. рублей. В целом чистая прибыль ООО «Автоуниверсал-Моторс» выросла на 9768 тыс.рублей или на 45,43 % и составила 31272 тыс.руб. в значительной степени за счет увеличения объемов реализации и небольшого повышения себестоимости. Данный фактор можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия.

На рисунке 2.2 представлен удельный вес себестоимости в выручке за 2012-2014 гг.

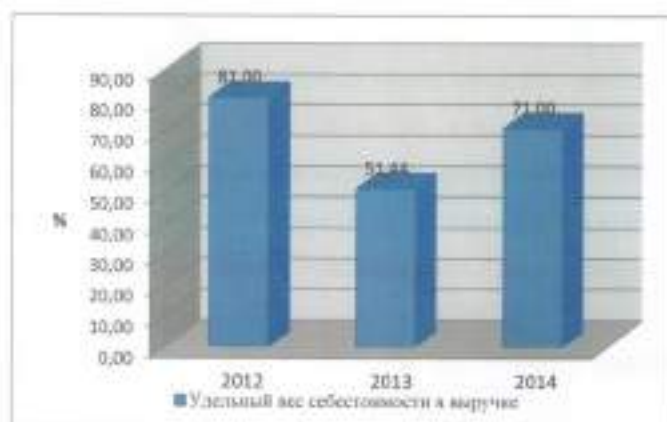


Рисунок 2.2 - Удельный вес себестоимости в выручке

В 2013 году по сравнению с 2012 годом удельный вес себестоимости в выручке уменьшился на 6,48 %, что можно рассматривать, как положительную тенденцию развития предприятия. В 2014 году по сравнению с 2013 годом удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 19,56%, что рассматривается, как отрицательная тенденция развития предприятия.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «Автоуниверсал - Моторс»

### 2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

#### ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Фундаментальной составляющей анализа финансово-экономического состояния предприятия является общая характеристика состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Далее охарактеризуем изменение мобильной и иммобилизованной частей имущества предприятия. В этом случае учитываем два критерия:

- финансовый – более предпочтителен рост мобильной части оборотных средств (имущества);
- производственный – нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Оценка динамики имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей ООО «Автоуниверсал - Моторс» приведена в таблице 2.2.

На конец 2013 года внеоборотные активы составили 106364 тыс.руб., а их удельный вес в общем имуществе предприятия уменьшилась на 2,17% и составил 83,82%. При этом оборотные активы составили 20524 тыс.руб., а их удельный вес составил 16,18 %. Всего активы на конец 2011 года равны 126889 тыс.руб., то есть произошло увеличение на 36729 тыс.руб. Темп изменения имущества ООО «Автоуниверсал Моторс» составил 40,74%. При этом темп изменения внеоборотных активов за отчетный период равен 37,19%, а темп изменения оборотных активов за отчетный период равен 62,53%.

Таблица 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Автоуниверсал - Моторс»

Показатели	Единица измерения	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение		Темп роста (спадания)		Темп роста (спадания) 2014 (сравнение) 2014 г. / 2013 г., %
					2012 г.	2013 г.	2013 г. / 2012 г., %	2014 г. / 2013 г., %	
Выручка (нетто) от продаж	руб.	37 562 422	62 873 327	125 987 468	23 310 905	63 114 141	67,28	100,38	
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	руб.	30 425 064	32 339 879	89 451 102	1 914 875	57 111 223	6,29	176,60	
Прибыль (убыток) от продаж	руб.	1 980 384	25 122 839	36 536 366	23 142 455	11 413 527	1168,58	45,43	
Чистая прибыль (убыток)	руб.	2 014 774	21 504 303	31 272 943	19 489 529	9 768 640	967,33	45,43	
Удельный вес себестоимости в выручке	%	81,00	51,44	71,00	-29,56	19,56	-36,497	38,03410344	

Динамика активов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 г. приведена на рисунке 2.3

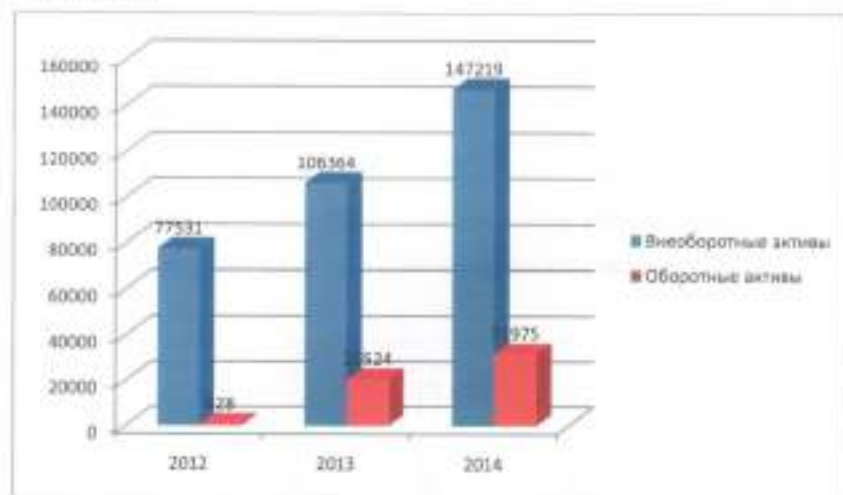


Рисунок 2.3 – Динамика активов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012– 2014 гг. (в тыс.руб.)

На конец 2014 года внеоборотные активы составили 147219 тыс.руб., а их удельный вес в общем имуществе предприятия уменьшился на 1,66 % и составил 82,16 %. При этом оборотные активы составили 31975 тыс.руб., а их удельный вес составил 17,84 %. Всего активы на конец 2014 года равны 179194 тыс.руб., то есть произошло увеличение на 52305 тыс.руб. Темп изменения имущества ООО «Автоуниверсал Моторс» составил – 41,22 %. При этом темп изменения внеоборотных активов за отчетный период равен 38,41 %, а темп изменения оборотных активов за отчетный период равен 55,79 %.

Более предпочтительным является рост оборотных активов, так как именно они приносят прибыль, в этом и находит свое выражение финансовый критерий. Однако, необходимо учитывать и производственный критерий, то есть иметь достаточное количество внеоборотных активов. На конец 2013 года наблюдается высокий рост внеоборотных активов по сравнению с оборотными активами, что



можно рассматривать как отрицательную тенденцию развития предприятия. В 2014 году наблюдается аналогичная ситуация.

Рассмотрим динамику в структуре мобильной и иммобилизованной частях имущества. Проведем анализ динамики в структуре мобильной и иммобилизованной частей имущества.

Динамика внеоборотных активов ООО «Автоуниверсал Моторс» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики внеоборотных активов ООО «Автоуниверсал Моторс» за 2012 – 2014 гг. представлена на рисунке 2.4.

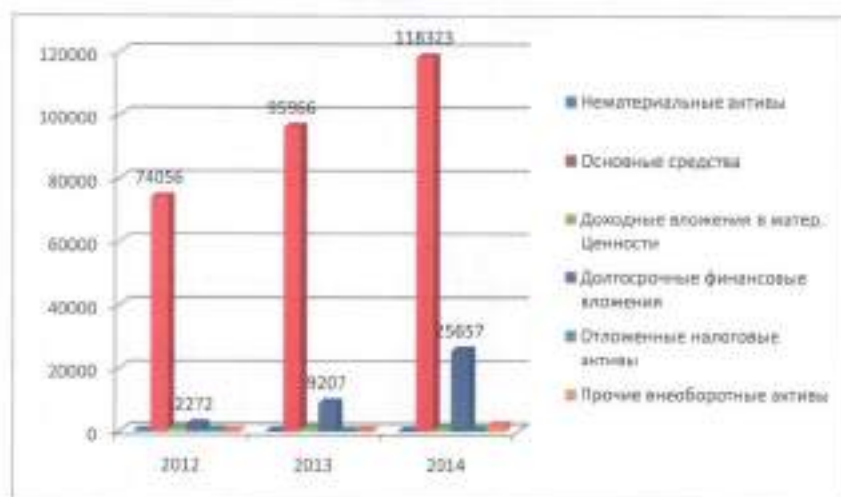


Рисунок 2.4 – Динамика внеоборотных активов

ООО «Автоуниверсал Моторс» за 2012 -2014 гг.(в тыс.руб.)

В структуре внеоборотных активов на конец 2012 года наибольший удельный вес занимают основные средства 82,14 %, 75,63 % - на конец 2013 года и 66,03 % - на конец 2014 года. Значительно меньший удельный вес занимают нематериальные активы, доходы вложенные в материальные ценности, отложенные налоговые активы, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

Таблица 2.2 - Оценка изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества

ООО «Автоуниверсал - Моторс»

В тыс.руб.

Показатель	2012г.		2013 г.		2014г.		Октябрь 2013 г./ 2012 г.		Октябрь 2014 г./ 2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Оборотные активы, в том числе:	77 531	85,99	106 364	83,82	147 219	82,16	28 832	37,19	40 854	38,43
Нематериальные активы	0,5	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	100	-18,62	100	248,05
Основные средства	74 056	82,14	95 966	75,63	118 323	66,03	21 910	29,59	22 356	23,30
Доходные кластеры в матер. активах	779	0,86	760	0,60	776	0,43	-18 997	-2,44	15	2,01
Долгосрочные финансовые вложения	2 272	2,52	9 207	7,26	25 657	14,32	6 935	305,25	16 450	178,66
Отложенные налоговые активы	233	0,26	22	0,02	485	0,27	210 642	-90,21	462	2025,46
Прочие оборотные активы	180	0,20	394	0,31	1 957	1,09	14	7,78	1 763	908,10
Сборочные активы, в том числе:	12 628	14,01	20 524	16,18	31 975	17,84	7 896	62,53	11 450	55,79
Завесы	1 256	1,39	3 552	2,80	3 958	2,21	2 296	182,85	405	11,41
ЗУС по приобретенным активам	248	0,28	469	0,37	209	0,12	221	89,06	(259)	-55,28
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	119	0,13	130	0,12	154	0,09	33	26,35	3	2,54
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	10 628	11,79	16 323	12,86	27 599	15,40	5 694	53,38	13 275	69,08
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	22	0,03	24	0,02	42	0,02	3	7,76	24	72,59
Прочие оборотные активы	353	0,36	3	0,0029	11	0,0061	-350	-98,95	7	197,81
Всего активы	90 160	100	126 889	100	179 194	100	36 729	40,74	52 393	41,22

Далее приведем оценку изменения по всем составляющим внеоборотных активов.

На конец 2013 года основные средства составили 95966 тыс.руб., по сравнению с 74056 тыс.руб. в 2012 году. Темп изменения основных средств составил 29,59 %. Эффективность использования объектов основных средств определяют по показателям фондовооруженности и фондоотдачи.

На конец 2013 года долгосрочные финансовые вложения увеличились на 6935 тыс.руб. по сравнению с 2012 годом. Темп изменения долгосрочных финансовых вложений равен 305,25 %. Реализация данных мероприятий осуществляется в соответствии с графиком выполнения плана долгосрочных финансовых вложений. Следовательно, можно сделать вывод, что данный объект внеоборотных активов используется эффективно.

На конец 2014 года основные средства составили 118323 тыс.руб., по сравнению с 95966 тыс.руб. в 2013 году. Темп изменения основных средств составил 23,3 %.

На конец 2014 года долгосрочные финансовые вложения составили 25657 тыс.руб., по сравнению с 9207 тыс.руб. в 2013 году. Темп изменения долгосрочных финансовых вложений составил 178,66%

Для оценки основных средств целесообразно рассчитывать показатели вооруженности труда и фондоотдачи.

- Фондовооруженность (Фв):

$$Фв = Сф/Р \quad (2)$$

где Сф – среднегодовая стоимость фондов;

Р – среднесписочная численность рабочих.

- Фондоотдача (Фо):

$$Фо = В/Сф, \quad (3)$$

где В - выручка от продажи продукции (работ, услуг).

Среднесписочная численность рабочих ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конец 2012 года составляла 89 человек. На конец 2013 года среднесписочная численность выросла до 100 человек, а к концу 2014 года данный показатель составил 120 человек.

Значение показателей фондоотдачи и фондовооруженности приведено в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели эффективности использования основных средств

Показатель	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.	Отклонение 2013 г. /2012 г.	Отклонение 2014 г. / 2013 г.
Фондоотдача	0,51	0,66	1,06	0,15	0,41
Фондовооруженность	770	992	12148	221	2224

На конец 2013 года фондоотдача основных средств ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличилась на 0,15 из-за увеличения стоимости основных средств предприятия. Фондовооруженность возросла на 221, то есть несмотря на рост численности данный показатель увеличивался за счет роста стоимости основных средств.

На конец 2014 года фондоотдача основных средств ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличилась на 0,41 из-за увеличения выручки от продаж. Фондовооруженность увеличилась на 2224, за счет увеличения стоимости основных средств и одновременного увеличения численности персонала.

Рассмотрим динамику оборотных активов в сфере производства и обращения, а далее – в разрезе их отдельных элементов.

Динамика оборотных активов ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики оборотных активов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. представлена на рисунке 2.5.

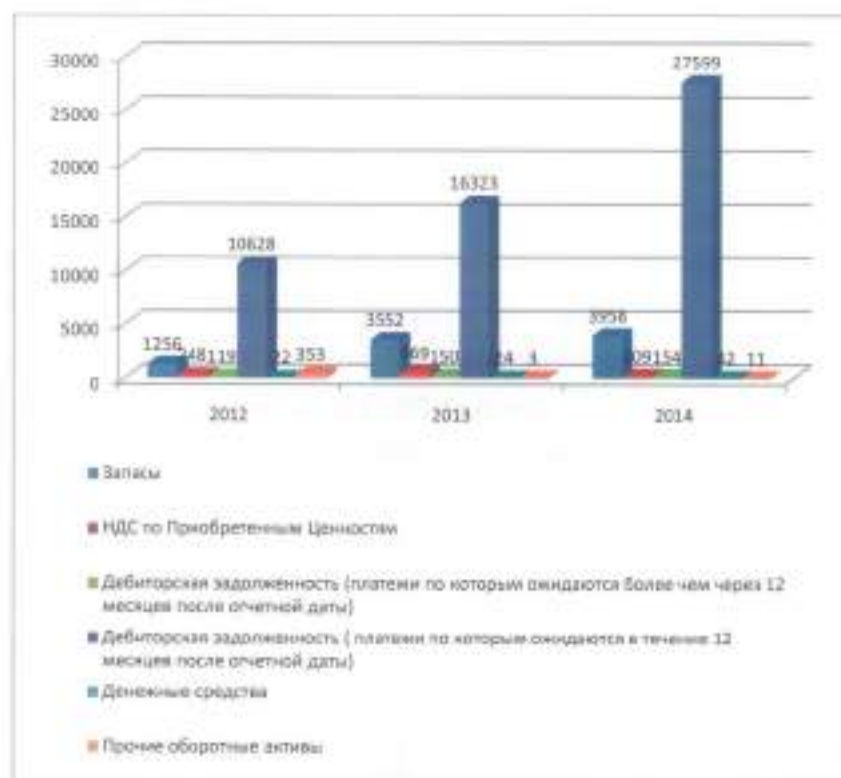


Рисунок 2.5 – Динамика оборотных активов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. (в тыс.руб.)

На конец 2013 года запасы составили 3552 тыс.руб., то есть произошло увеличение на 2296 тыс.руб. по сравнению с 2012 годом. На конец 2013 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты) – 79,53 %, наименьший удельный вес – дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) (0,73%), НДС по приобретенным ценностям (2,29 %), денежные средства (0,12%), прочие оборотные активы (0,02%). Дебиторская задолженность (платежи



по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной) увеличилась на 5694 тыс.руб. по сравнению с 2012 годом и составила 16323 тыс.руб.

На конец 2014 года запасы составили 3958 тыс.руб., то есть произошло увеличение на 405 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом. На конец 2014 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты) – 86,31%, наименьший удельный вес – НДС по приобретенным ценностям (0,66 %), дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более 12 месяцев после отчетной даты) (0,48%), денежные средства (0,13 %) и прочие оборотные активы (0,03%). Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной) увеличилась на 11275 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом и составила 27599 рублей.

#### 2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива баланса

##### ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности.

Оценка динамики и структуры обязательств с точки зрения его собственной и заемной частей ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведена в таблице 2.4. Динамика пассивов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 г. представлена на рисунке 2.6.

Таблица 2.4 – Оценка изменения состава и структуры пассива баланса ООО «Антоуниверсал – Моторс»

В тыс.руб.

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отклонение 2013 г. / 2012 г.		Отклонение 2014 г. / 2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал, в том числе:	78 645	87,23	100 150	78,93	150 230	83,84	21 504	27,34	50 080	50,01
Уставный капитал	1	0,00	1	0,00	1	0,00	-	0,00	-	-
Добавочный капитал	57 105	63,34	57 030	44,95	67 567	37,71	74	-0,13	10 536	18,48
Резервный капитал	2	0,00	2	0,00	2	0,00	-	0,00	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	21 537	23,89	43 116	33,98	82 660	46,13	21 579	100,19	39 543	91,71
Заемный капитал, в том числе:	11 514	12,77	26 739	21,07	28 964	16,16	15 224	132,23	2 225	8,32
Долгосрочный обязательства	6 840	7,59	10 866	8,56	17 764	9,91	4 025	58,85	6 898	63,48
Краткосрочные обязательства	4 673	5,18	15 872	12,51	11 199	6,25	11 199	239,64	4 673	29,44
Всего пассивы	90 160	100	126 889	100	179 194	100	36 739	40,74	52 305	41,22

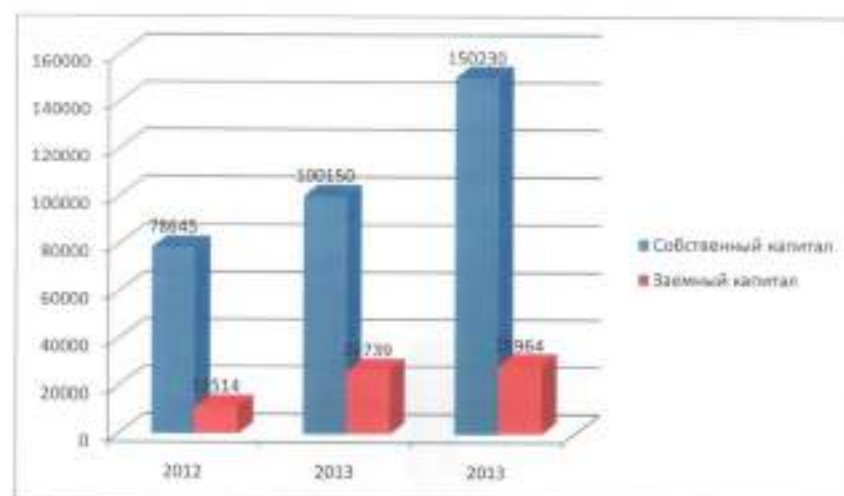


Рисунок 2.6 – Динамика пассивов ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. (в тыс.руб.)

На конец 2013 года пассивы ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличились на 40,74 % по сравнению с 2012 годом. На конец 2013 года удельный вес собственного капитала в общих обязательствах предприятия уменьшилась до 78,93 %. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 21,07 %. При этом темп изменения собственного капитала на конец 2013 года равен 27,34 %, а темп изменения заемного капитала за отчетный период равен 132,23 %.

Увеличение собственного капитала вызвано увеличением нераспределенной прибыли (непокрытый убыток), темп роста которой за отчетный период составил 21579 тыс.руб.. Уставный капитал за отчетный период не изменился.

На конец 2014 года пассивы ООО «Автоуниверсал-Моторс» увеличились на 41,22% по сравнению с 2013 годом. На конец 2014 года удельный вес собственного капитала в общих обязательствах предприятия увеличился до 83,84 %. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 16,16 %. При этом темп изменения собственного капитала на конец 2014 года равен 50,01 %, а темп изменения заемного капитала за отчетный период равен 8,32 %.

Уменьшением собственного капитала вызвано уменьшением нераспределенной прибыли. Уставный капитал за отчетный период не изменился.

Рассмотрим динамику в структуре заемной части обязательства предприятия. Проведем анализ динамики в структуре заемной части обязательств предприятия. Динамика в структуре заемных средств ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведена в таблице 2.5. и на рисунке 2.7.

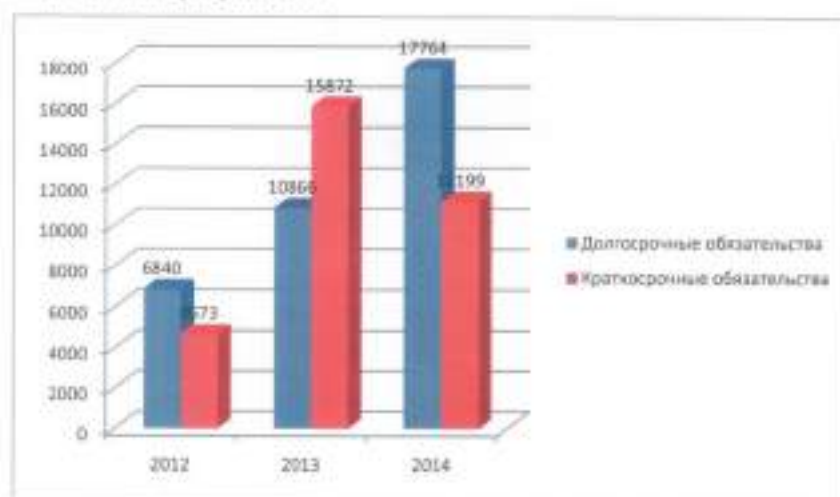


Рисунок 2.7 – Структура заемного капитала ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. (в тыс.руб.)

Темп изменения заемных средств на конец 2013 г. составил 132,23%.

Наибольший удельный вес в общей структуре заемных средств на конец 2012 года занимали долгосрочные обязательства (59,41 %), удельный вес краткосрочных обязательств был равен 40,59%. Данная ситуация является более предпочтительной для предприятия. На конец 2013 года удельный вес долгосрочных обязательств уменьшился на 40,64%, а краткосрочных обязательства в структуре заемных средств значительно увеличились на 59,36% и составил 15872тыс.руб. Наибольший удельный вес в рамках долгосрочных обязательств занимают займы и кредиты. В рамках краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимала кредиторская задолженность и оценочные обязательства.

Темп изменения заемных средств на 2014 года составил 8,32 %.

Наибольший удельный вес в общей структуре заемных средств на конец 2014 года занимали долгосрочные обязательства (61,33 %), удельный вес краткосрочных обязательств был равен 38,67 %. Наибольший удельный вес в рамках долгосрочных обязательств занимают заемные средства. Темп изменения долгосрочных обязательств составил 63,48 %. В рамках краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность и оценочные обязательства.



Таблица 2.3 – Состав и динамика структуры заемного капитала ООО «Автоуниверсал - Моторс»

В тыс. руб.

Показатель	2012г.		2013г.		2014г.		Отклонение 2013 г. / 2012 г.		Отклонение 2014 г. / 2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства, в том числе:	6 840	59,41	10 856							
Займы и кредиты	4 940	42,91	8 676	40,64	17 764	61,33	4 025	58,85	6 898	63,48
Отложенные налоговые обязательства	1 890	16,42	2 181	32,45	14 686	50,70	3 735	75,60	6 009	69,27
Прочие обязательства	9	0,08	9	8,16	3 069	10,60	290	15,35	888	40,73
Краткосрочные обязательства, в том числе:			15 872	0,03		0,03		0,00		0,00
Займы и кредиты	4 673	40,59		59,36	11 199	38,67	11 199	239,64	4 673	-29,44
Кредиторская задолженность	7	0,07	28	0,11	44	0,15	21	275,60	15	53,73
Резервы предстоящих расходов	2 108	18,31	12 663	47,36	7 006	24,19	10 555	500,72	5 657	-44,68
Доходы будущих периодов	1 995	17,33	2 739	10,25	3 804	13,14	744	37,32	1 064	38,87
	562	4,88	440	1,65	344	1,19	122	-21,72	95	-21,79
Всего заемный капитал	11 514	100	26 739	100	28 964	100	15 224	132,23	2 225	8,32

Рассмотрим состав и динамику структуру заемного капитала ООО «Автоуниверсал-Моторс». Состав и динамика структуры заемного капитала представлены в таблице 2.5.

Динамика долгосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. приведена на рисунке 2.8.

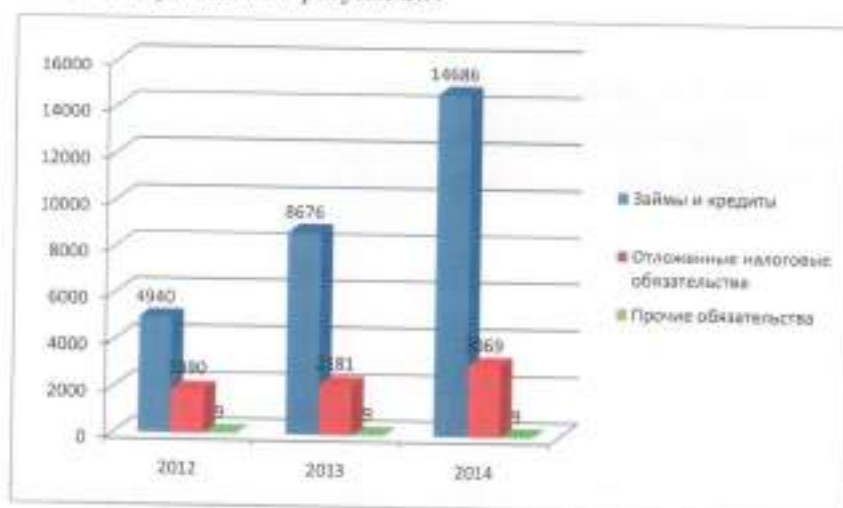


Рисунок 2.8 – Динамика долгосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 - 2014 гг. (в тыс.руб.)

Долгосрочные обязательства ООО «Автоуниверсал-Моторс» представлены отложенными налоговыми обязательствами, займами и кредитами и прочими обязательствами. В 2013 году значительное изменение произошло в заемных средствах. По сравнению с 2012 годом заемные средства увеличились на 3735 тыс.руб. или на 75,6% и составили 8676тыс.руб. Отложенные налоговые обязательства увеличились на 290 тыс.руб. или на 15,35% и составили на конец 2013 года 2181тыс.руб. Прочие обязательства остались без изменения, что составляло 9тыс.руб.

На конец 2014 года заемные средства увеличились на 6009926 тыс.руб. или на 69,27%, что составило 14686 тыс.руб. Темп изменения отложенных налоговых

обязательств составило 888 тыс.руб, или 40,73%, что составило 3069 тыс.руб. Прочие обязательства остались без изменения.

Динамика краткосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 г.г. приведена на рисунке 2.9.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2013 года увеличилась на 10555 тыс.руб., по сравнению с значением данного показателя на конец 2012 года. Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конец 2013 года занимает кредиторская задолженность (79,78%), оценочные обязательства (17,26%).

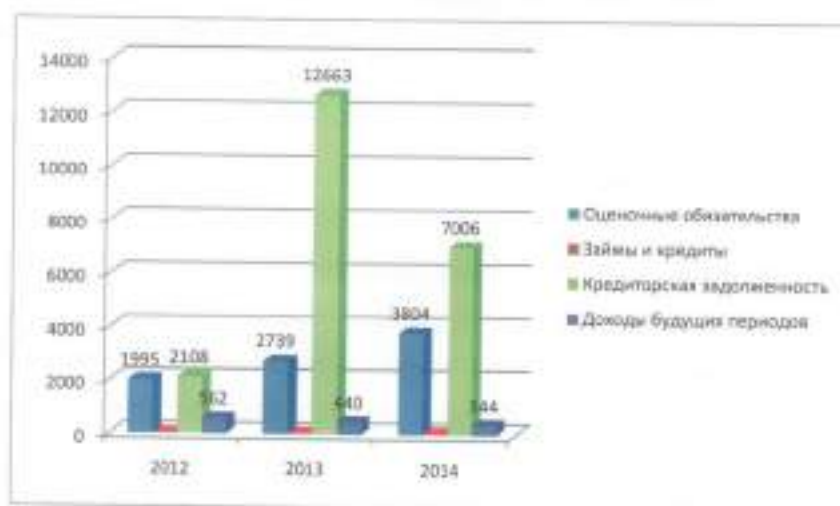


Рисунок 2.9 – Динамика краткосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 - 2014 гг. (в тыс.руб.)

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2014 года уменьшилась на 5657 тыс.руб., по сравнению с значением данного показателя на конец 2013 года. Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств ООО «Автоуниверсал Моторс» на конец 2014 года занимает кредиторская задолженность (62,56 %), оценочные обязательства (33,97 %).

Темп роста заемных средств в 2014 году составил 53,73%. К концу анализируемого периода доходы будущих периодов сократились на 95 тыс.руб. или на 21,79%, что составило 344.

### 2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-хозяйственного состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

#### 2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя, соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

- Наличие собственных оборотных средств – определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (4)$$

где  $E_c$  – наличие собственных оборотных средств;

$I_c$  – источники собственных средств;

$F$  – основные средства и вложения.

- Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_t = E_c + K_t = (I_c + K_t) \quad (5)$$

где  $E_t$  – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

$K_t$  – долгосрочные кредиты и заемные средства.

- Общая величина основных источников средств, для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_z = E_t + K_k = (I_c + K_t + K_k) - F, \quad (6)$$

где  $E_z$  – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

$K_k$  – краткосрочные кредиты и займы.

На основе этих трех показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера источников для покрытия запасов и затрат:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (7)$$

где  $Z$  – запасы и затраты (сырье и материалы – строка 211 Бухгалтерского баланса, расходы будущих периодов – строка 216 Бухгалтерского баланса).

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$+ E_t = E_t - Z = (E_c + K_t) - Z, \quad (8)$$



- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$+E\Sigma - E\Sigma - Z = (E_c + K_t + K_i) - Z, \quad (9)$$

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ( $\pm E_c$ ,  $\pm E_t$ ,  $\pm E\Sigma$ ) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Данные показатели отражены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В тыс.руб.

Показатели	2012г.	2013г.	2014 г.	Отклонение2013 г./2012г.	Отклонение2014 г./2013г.
Источники собственных средств, И <sub>с</sub>	78 645	100 150	150 230	21 504	50 080
Основные средства и вложения, В	74 056	95 966	118 323	21 910	22 356
Наличие собственных оборотных средств, Е <sub>с</sub>	4 589	4 183	31 906	(405)	27 723
Долгосрочные пассивы, К <sub>г</sub>	6 840	10 866	17 764	4 025	6 898
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, Е <sub>з</sub>	11 429	15 049	49 671	3 619	34 621
Краткосрочные пассивы, К <sub>к</sub>	4 673	15 872	11 199	11 199	(4 673)
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат, Е <sub>з</sub>	16 103	30 922	60 870	14 818	29 948
Общая величина запасов и затрат, Z	1 504	4 022	4 168	2 517	145
Излишек или недостаток собственных оборотных средств, ±Е <sub>с</sub>	3 084	160	27 738	(2 923)	27 577
Излишек или недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, ±Е <sub>з</sub>	9 925	11 027	45 503	1 101	34 475
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат, ±Е <sub>з</sub>	14 598	26 900	56 702	12 301	29 802
Трехкомпонентный показатель, S	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	-	-

Трехкомпонентный показатель  $S=(\pm E_c; \pm E_t; \pm E_\Sigma)$  является базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и отвечает следующим условиям:  $S=(1;1;1)$ , т.е.

$$\begin{cases} \pm E_c \geq 0; \\ \pm E_t \geq 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (10)$$

2) Нормальная устойчивость финансового состояния – предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность. Гарантирует платежеспособность предприятия:  $S=(0;1;1)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_t \geq 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (11)$$

3) Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации:

$S=(0;0;1)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_t < 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (12)$$

4) Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность пога-

сать их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства:  $S=(0;0;0)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_a < 0; \\ \pm E_\Sigma < 0. \end{cases} \quad (13)$$

На конец 2012 года ООО «Автоуниверсал Моторс» имело устойчивое финансовое состояние, так как  $\pm E_c > 0$ ,  $\pm E_\tau > 0$ ,  $\pm E_\Sigma \geq 0$ . Запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов.

На конец 2013 года ООО «Автоуниверсал Моторс», по сравнению с 2012 годом, финансовое состояние не изменилось, так как  $+E_c > 0$ ,  $+E_\tau > 0$ ,  $+E_\Sigma \geq 0$ . Но в 2013 году имело место сокращение собственных оборотных средств на 2923 тыс.руб., что составило 160 тыс.руб. Во всех остальных показателях просматривается уверенный рост. Собственные оборотные и долгосрочные заемные источники для формирования запасов и затрат увеличились на 1101 тыс.руб., а общая величина основных источников увеличилась на 12301 тыс.руб., что составило 26900 тыс.руб.

На конец 2014 года ООО «Автоуниверсал Моторс» так же имеет устойчивое финансовое состояние, так как  $+E_c > 0$ ,  $+E_\tau > 0$ ,  $+E_\Sigma \geq 0$ .

### 2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных фондов и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится по средствам расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменения за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные и критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные ниже. Для более полной характеристики целесообразно также определить износ или реальную стоимость имущества предприятия.

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $K_z/c$ ) – показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 тыс.руб. вложенных в активы собственных средств:

$$K_z/c = (K_t + K_k) / И_c, \quad (14)$$

где  $K_t$  – долгосрочные кредиты и займы;

$K_k$  – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность;

$И_c$  – общая величина собственных средств предприятия.

- Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств ( $K_d/k$ ) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторам

$$K_d/k = K_t / K_k. \quad (15)$$



- Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К<sub>о</sub>) – показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия:

$$K_o = E_c / R_a, \quad (16)$$

где R<sub>a</sub> – общая величина оборотных средств предприятия.

- Коэффициент маневренности (К<sub>м</sub>) – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, какая часть капитализирована. Она определяется по формуле:

$$K_m = E_c / I_c \quad (17)$$

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости для ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведены в таблице 2.7. Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.10.

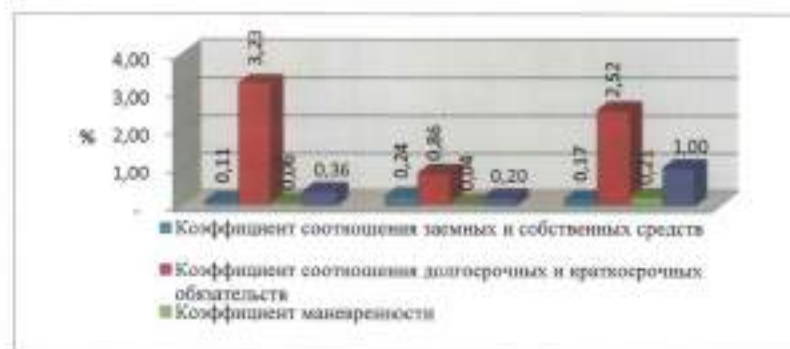


Рисунок 2.10- Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг.

Таблица 2.7 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости

ООО «Автоуниверсал - Моторс»

Показатели	2012г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2013 г. / 2012 г.	Отклонение 2014 г. / 2013 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,11	0,24	0,17	0,12	- 0,07
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	3,23	0,86	2,52	-2,38	1,66
Коэффициент маневренности	0,06	0,04	0,21	-0,02	0,17
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,36	0,20	1,00	-0,16	0,79

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конец 2012 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составлял 0,11. Это значение меньше рекомендуемой величины, равной 0,7. Это означает независимость предприятия от внешних источников, увеличение финансовой устойчивости.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составлял 3,23, значит, наибольший удельный вес в общей сумме кредитных ресурсов, используемых предприятием, занимают долгосрочные обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составлял 0,36, следовательно, финансовое состояние предприятия хорошее, то есть большая часть оборотных средств предприятия обеспечена собственными средствами, у предприятия есть возможности проводить независимую финансовую политику.

Коэффициент маневренности для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составлял 0,06, следовательно, предприятие способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конец 2013 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил 0,24. Это значение меньше значения 0,7 и означает, что предприятие финансирует свою деятельность за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств составил 0,86, то есть произошло уменьшение данного коэффициента на 2,38, это означает, что произошло сокращение долгосрочных обязательств и увеличилась краткосрочные обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил 0,2, то есть произошло уменьшение на 0,16. Это произошло в следствии увеличения общей стоимости оборотных средств предприятия по отношению к собственным. Собственные оборотные средства практически остались на том же уровне.

Коэффициент маневренности для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил - 0,04, то есть произошло уменьшение на 0,02. Уменьшение данного показателя связано с увеличением нераспределенной прибыли предприятия. Величина коэффициента ниже рекомендуемого значения 0,2...0,5, поэтому предприятие все же не способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конц 2014 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил 0,17, что ниже значения рекомендуемой величины, по отношению 2013 году. Это означает, что предприятие финансирует свою деятельность за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств составил 2,52, увеличение данного показателя объясняется тем, что значительно уменьшились краткосрочные обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил 1,0, изменение произошло в увеличении показателя. Это означает, что оборотные средства полностью принадлежат предприятию.

Коэффициент маневренности для ООО «Автоуниверсал-Моторс» составил - 0,21, то есть произошло увеличение на 0,17. Величина коэффициента находится в диапазоне равном более 0,2...0,5, следовательно, предприятие способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Увеличение данного показателя свидетельствует о положительной динамике развития предприятия.

## 2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, то есть, анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

### 2.4.1 Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).



Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения (стр. 260 + стр. 250);

A2 - быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (стр. 240 + стр. 270);

A3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса «Оборотные активы» (стр. 210 + стр. 220 - стр. 216) и статья «Долгосрочные финансовые вложения» из разд. I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 140);

A4 - трудно реализуемые активы. Это статьи разд. I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 110 + стр. 120-стр. 140).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 - наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи «Кредиторская задолженность» и «Прочие краткосрочные пассивы» (стр. 620 + стр. 660);

П2 - краткосрочные пассивы. Разд. V баланса «Краткосрочные обязательства» (стр. 610 + стр. 630 + стр. 640 + стр. 650 + стр. 660);

П3 - долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр. 510 + стр. 520);

П4- постоянные пассивы. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы» (стр. 490-стр. 216).

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\begin{cases} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{cases} \quad (18)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств ( $E_c = И_c - F$ ). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление  $A1 - П1$  и  $A2 - П2$  позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение  $A3 - П3$  отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем данные показатели для ООО «Автоуниверсал-Моторс» на конец 2012 года. Величина наиболее ликвидных активов ( $A1$ ) составляла 22 тыс.руб., быстрореализуемых активов ( $A2$ ) равнялась 11101 тыс.руб., медленно реализуемых активов ( $A3$ ) составляла 3776 тыс.руб., а значение трудно реализуемых активов ( $A4$ ) было равно 74057 тыс.руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства ( $П1$ ) составляли 2108 тыс.руб., краткосрочные пассивы ( $П2$ ) составили 4673 тыс.руб., долгосрочные пассивы ( $П3$ ) составили 4950 тыс.руб., а постоянные пассивы ( $П4$ ) были равны 78645 тыс.руб.

На конец 2013 года величина наиболее ликвидных активов ( $A1$ ) составила 24 тыс.руб., быстрореализуемых ( $A2$ ) активов равна 16477 тыс.руб., медленно реали-

зуемых активов (А3) составила 13229 тыс.руб., а значение труднореализуемых активов (А4) стало равно 95967 тыс.руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 12663 тыс.руб., краткосрочные пассивы (П2) предприятие равны 15872 тыс.руб., долгосрочные пассивы (П3) предприятие равны 8685 тыс.руб., постоянные пассивы (П4) стали равны 100150047 тыс.руб.

На конец 2014 года предприятие величина наиболее ликвидных активов (А1) составила 42 тыс.руб., быстрореализуемых (А2) активов равна 27764 тыс.руб., медленно реализуемых активов (А3) составила 29825 тыс.руб., а значение труднореализуемых активов (А4) стало равно 118325 тыс.руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 7006 тыс.руб., краткосрочные пассивы (П2) составили 11199 тыс.руб., долгосрочные пассивы (П3) предприятие равны 14695 тыс.руб., а постоянные пассивы стали равны 150230 тыс.руб.

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2012 года:

$$22 \text{ тыс.руб. (А1)} < 2108 \text{ тыс.руб. (П1);}$$

$$11101 \text{ тыс.руб. (А2)} > 4673 \text{ тыс.руб. (П2);}$$

$$3776 \text{ тыс.руб. (А3)} < 4950 \text{ тыс.руб. (П3);}$$

$$74057 \text{ тыс.руб. (А4)} < 78645 \text{ тыс.руб. (П4).}$$

Условие абсолютной ликвидности на конец 2012 года не выполнялось, то есть денежных средств предприятию не хватало для покрытия наиболее краткосрочных обязательств, а именно – кредиторской задолженности. Также наблюдался недостаток собственных средств предприятия для покрытия труднореализуемых активов (основных средств).

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2013 года:

$$24 \text{ тыс.руб. (А1)} < 16663 \text{ тыс.руб. (П1);}$$

$$16477 \text{ тыс.руб. (А2)} > 15872 \text{ тыс.руб. (П2);}$$

$$13229 \text{ тыс.руб. (А3)} > 8685 \text{ тыс.руб. (П3);}$$

$$95967 \text{ тыс.руб. (A4)} < 100150 \text{ тыс.руб. (П4)},$$

Условие абсолютной ликвидности на конец 2013 года не выполняется, то есть денежных средств предприятию не хватало для покрытия наиболее краткосрочных обязательств, а именно – кредиторской задолженности.

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2014 года:

$$42 \text{ тыс.руб. (A1)} < 7006 \text{ тыс.руб. (П1)};$$

$$27764 \text{ тыс.руб. (A2)} > 11199 \text{ тыс.руб. (П2)};$$

$$29825 \text{ тыс.руб. (A3)} > 14695 \text{ тыс.руб. (П3)};$$

$$118325 \text{ тыс.руб. (A4)} < 150230 \text{ тыс.руб. (П4)}.$$

Условие абсолютной ликвидности на конец 2014 года не выполняется, то есть денежных средств предприятию не хватало для покрытия наиболее краткосрочных обязательств, а именно – кредиторской задолженности.

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2012 года:

$$(A1+A2) \geq (П1+П2) \quad (19)$$

$$11123 \text{ тыс.руб. (A1+A2)} > 6781 \text{ тыс.руб. (П1+П2)}.$$

Условие срочной ликвидности на конец 2012 года выполнялось. Денежных средств предприятия, а также дебиторской задолженности хватало для покрытия краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности).

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2013 года:

$$16502 \text{ тыс.руб. (A1+A2)} < 28536 \text{ тыс.руб. (П1+П2)}.$$

Условие срочной ликвидности на конец 2013 года не выполняется. Денежных средств предприятия, а также дебиторской задолженности не хватало для покрытия краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности).

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2014 года:

$$27806 \text{ тыс.руб. (A1+A2)} > 18205 \text{ тыс.руб. (П1+П2)}.$$

Условие срочной ликвидности на конец 2014 года выполняется, что свидетельствует о платежеспособности предприятия, то есть денежных средств пред-

приятия и дебиторской задолженности хватало для покрытия краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности).

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2012 года:

$$(A3) \geq (ПЗ) \quad (20)$$

$$3776 \text{ тыс. руб. } (A3) < 4950 \text{ тыс. руб. } (ПЗ).$$

Условие долгосрочной ликвидности на начало отчетного периода у данного предприятия не выполнялось. Величина производственных запасов и НДС по приобретенным ценностям не покрывает долгосрочные заемные средства. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия использует долгосрочные кредиты в качестве источника капитала для обеспечения имущества.

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2013 года:

$$13229 \text{ тыс. руб. } (A3) > 8685 \text{ тыс. руб. } (ПЗ).$$

Условие долгосрочной ликвидности на конец 2013 года выполняется. Величина производственных запасов и НДС по приобретенным ценностям покрывает долгосрочные заемные средства. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия не использует долгосрочные кредиты в качестве источника капитала для обеспечения имущества.

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2014 года:

$$29825 \text{ тыс. руб. } (A3) > 14695 \text{ тыс. руб. } (ПЗ).$$

Условие долгосрочной ликвидности на конец 2014 года также выполняется. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия не использует долгосрочные кредиты в качестве источника капитала для обеспечения имущества.

#### 2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.



Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия:

- Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{тл}$ ) – показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами:

$$K_{тл} = Ra/Kt, \quad (21)$$

где  $Ra$  – текущие активы (оборотные средства);

$Kt$  - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

- Коэффициент критической (срочной) ликвидности ( $K_{кл}$ ) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{кл} = (D+r_s)/Kt, \quad (22)$$

где  $D$  – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

$r_s$  – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

- Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса:

$$\text{Кал} = \text{Д} / \text{Кл} \quad (23)$$

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведены в таблице 2.8. Динамика показателей ликвидности ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 представлена на рисунке 2.11.

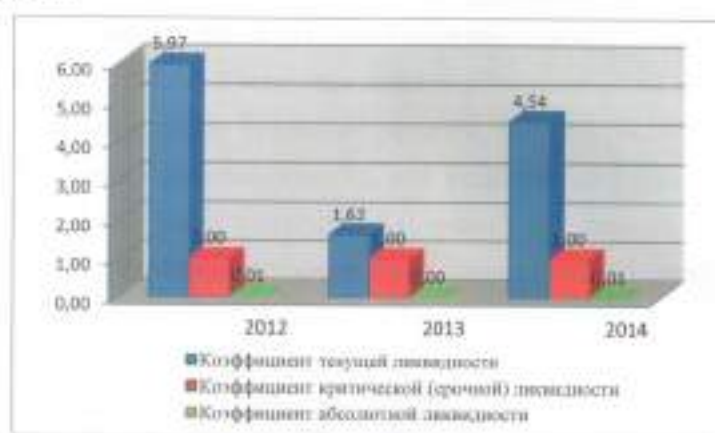


Рисунок 2.11 - Динамика показателей ликвидности ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг.

На конец 2012 года коэффициент текущей ликвидности составлял 5,97, поэтому можно судить о том, что у предприятия идет перенасыщение оборотными средствами, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств. Нормативное (рекомендуемое) значение данного показателя заключено в промежутке 2,0...2,5. Коэффициент критической (срочной) ликвидности был равен 1,00. Коэффициент абсолютной ликвидности составлял 0,01.

На конец 2013 года коэффициент текущей ликвидности составлял 1,62, произошло уменьшение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом на 4,35. Значение данного показателя уменьшилось по сравнению с нормативным

значением, поэтому можно судить о том, что у предприятия не хватает оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств. Коэффициент критической (срочной) ликвидности остался неизменным на уровне 1,00. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,00, произошло уменьшение данного показателя на 0,01, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период уменьшилась.

На конец 2014 года коэффициент текущей ликвидности составлял 4,54, произошло увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом на 2,92. Нормативное (рекомендуемое) значение данного показателя заключено в промежутке 2,0...2,5. Увеличение данного показателя с 1,62 до 4,54, свидетельствует о положительной тенденции развития предприятия, так как предприятию хватает своих оборотных средств, для покрытия своих краткосрочных обязательств. Коэффициент критической (срочной) ликвидности остался на том же уровне 1,00. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,01, произошло увеличение данного показателя на 0,01, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период увеличилась.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить весьма приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

Таблица 2.8 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2013 г. / 2012 г.	Отклонение 2014 г. / 2013 г.
Коэффициент текущей ликвидности	5,97	1,62	4,54	-4,35	2,92
Коэффициент критической (срочной) ликвидности	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,00	0,01	-0,01	0,00

## 2.5 Оценка рентабельности ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Рентабельность - это один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансированного капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели доходности продукции. Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

- показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

- показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Ниже показан расчет основных показателей, характеризующих рентабельность предприятия.

При формулировании конечных выводов при анализе финансово-экономического состояния предприятия необходимо учитывать следующие особенности показателей рентабельности.

1. Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают.

2. Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя - прибыль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал (Ис), или внеоборотные активы (F).

3. Высокому уровню рентабельности чаще всего соответствует большой риск и неустойчивость на рынке. Поэтому желание повысить платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия может достигаться снижением эффективности его работы.

- Рентабельность продаж (Rn):

$$Rn = Pp/V, \quad (36)$$



где  $Pp$  – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

$V$  – выручка от продажи продукции (работ, услуг).

- Рентабельность реализованной продукции ( $Rp$ ):

$$Rp = Pp/V, \quad (37)$$

где  $Z$  – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

- Рентабельность всего капитала предприятия ( $Rk$ ):

$$Rk = Pч/Вср, \quad (38)$$

где  $Pч$  – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль,

$Вср$  – средний за период итог баланса.

$Гоб$  – средние остатки за период оборотных средств.

Показатели рентабельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» приведены в таблице 2.9. Динамика показателей рентабельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 – 2014 гг. представлена на рисунке 2.14.

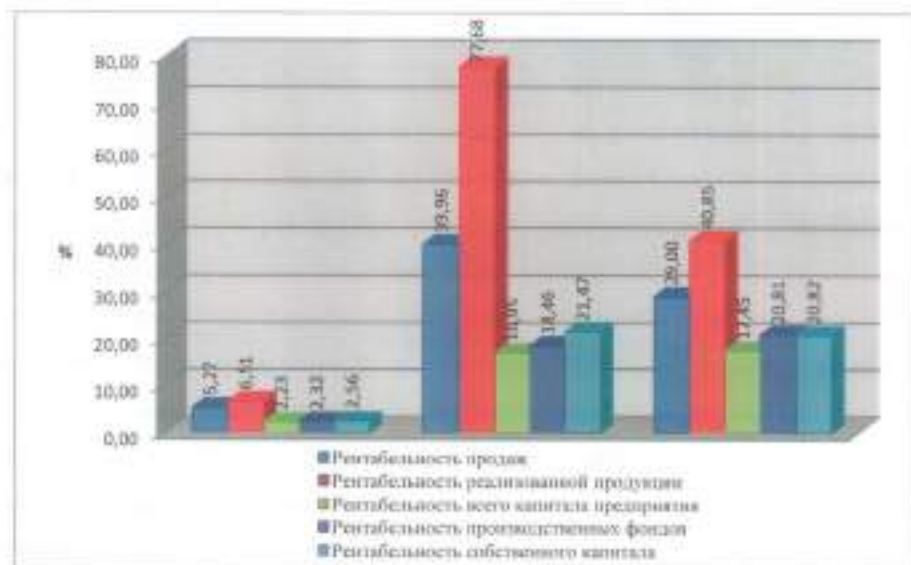


Рисунок 2.14 – Динамика показателей рентабельности ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012-2014 гг.

Таблица 2.9 - Показатели рентабельности ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2013г./ 2012г.	Отклонение 2014 г./ 2013
Рентабельность продаж	5,27	39,96	29,00	34,69	-10,96
Рентабельность реализованной продукции	6,51	77,68	40,85	71,17	-36,84
Рентабельность всего капитала предприятия	2,23	16,95	17,45	14,71	0,50
Рентабельность производственных фондов	2,32	18,46	20,81	16,14	2,35
Рентабельность собственного капитала	2,56	21,47	20,82	18,91	-0,66

В конце 2013 года рентабельность продаж увеличилась на 34,69 % и составила 39,96 %, данный показатель показывает доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Такое изменение объясняется тем, что темпы роста выручки от продаж в 2013 году не опережали темпы роста прибыли от продаж. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Рентабельность реализованной продукции увеличилась на 71,17% и составила 77,68 %. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала предприятия увеличилась на 14,71 % и составила 16,95 %, определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя не превышает ставку процента по банковскому кредиту – 19 %, что не позволяет сделать вывод об эффективности его деятельности.

В конце 2014 года рентабельность продаж уменьшилась на 10,96 % и составила 29 %, данный показатель показывает доходность организации, то есть,

сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Рентабельность реализованной продукции уменьшилась на 36,84 % и составила 40,85%. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции.

Рентабельность всего капитала предприятия увеличилась на 0,5 % и составила 17,45%, определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя превышает ставку процента по банковскому кредиту, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

## 2.6 Анализ затратности функционирования ООО «Автоуниверсал-Моторс»

Затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называются издержками.

Значит, издержка – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием (фирмой) своей производственной и реализационной деятельности. Денежная оценка факторов производства необходима для получения общего критерия для характеристики различных факторов производства, поскольку каждое предприятие должно проводить анализ затрат в динамике и сравнивать их уровень с уровнем цен на продукт.

На практике, при определении затрат на производство продукции, широко применяется такая экономическая категория как себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – один из важнейших экономических показателей, выражающий в денежной форме текущие затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

В себестоимость продукции включается стоимость потребляемых в процессе производства средств и предметов труда (амортизация, стоимость сырья, мате-

риалов, топлива, энергии на производственные нужды и т.п.), оплата труда, стоимость покупных изделий и полуфабрикатов, затраты на производственные услуги сторонних организаций.

При этом в себестоимость продукции включаются не все издержки предприятия (например, расходы непромышленных хозяйств).

В процессе производства и реализации продукции необходимо осуществлять множество различных основных, вспомогательных и обслуживающих функций. Выполнение их требует определенного количества различных видов затрат.

В укрупненном виде затраты группируются для обеспечения следующих основных функций:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), включая материальные и трудовые затраты работников, занятые производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, контролем качества и послепродажным гарантийным обслуживанием;

- затраты, связанные с использованием природных ресурсов, рекультивацией земель, платой за древесину, отпускаемую на корню, за использование водными ресурсами;

- затраты на освоение и подготовку производства. По этому разделу не включаются в себестоимость продукции затраты в том случае, если они фиксируются из других источников или необходимость их возникла из-за недостатков (дефектов) в работе сторонних организаций, нарушивших условия поставок и выполнения работ;

- затраты на совершенствование техники и технологии, улучшение качества продукции. Однако затраты на выполнение той же функции, но связанные с выполнением научно-исследовательских работ, созданием новых видов продукции, переоснащением производства, в себестоимость продукции не включаются, а вот с реализации и изобретательством – включаются;

- затраты по обслуживанию производственного процесса;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с содержанием и эксплуатации природоохранных объектов, причем платежи за предельно допустимые выбросы осуществляются за счет себестоимости продукции, а выбросы сверх нормативов – за счет прибыли;

- затраты, связанные с управлением производством. Однако часть из них – затраты на содержания служебного автотранспорта, компенсация за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок, затраты на командировки, представительские расходы – принимаются в пределах, установленных законодательством;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров. Вместе с тем, расходы, связанные с содержанием учебных заведений и оказанием им бесплатных услуг, в себестоимость продукции не включаются;

- страховые взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд занятости населения в процентах от расходов на оплату труда;

- затраты, связанные со сбытом продукции: упаковка, хранение, транспортировка до пункта, обусловленного договором, участие в выставках, затраты на рекламу в пределах норм, утвержденных в установленном порядке;

- амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов по нормам, утвержденным в установленном порядке;

- плата за аренду отдельных объектов основных производственных фондов, а также лизинговые платежи;

- другие виды затрат, включаемые в себестоимость продукции в соответствии с установленным законодательством порядком.

Основными документами, определяющими состав затрат, включенных в себестоимость продукции, являются: «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции



(работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», Постановление Правительства РФ «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке при налогообложении прибыли».

Выделяют следующие признаки классификации затрат:

- по экономическим элементам;
- по статьям расходов (калькуляции);
- по способу отнесения затрат на себестоимость продукции;
- по функциональной роли затрат;
- по степени зависимости от изменения объема производства;
- по степени однородности затрат.

При классификации затрат по экономическим элементам основным признаком группировки затрат является однородность их экономического содержания. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

Для всех промышленных предприятий (независимо от их отраслевой принадлежности) установлена единая группировка затрат по экономическим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить экономические особенности отдельных производств: материалоемкость, энергоемкость, фондоемкость и трудоемкость, что дает возможность наметить основные направления снижения себестоимости продукции для каждого производства.

Такая группировка также используется при составлении смет затрат на производство по цехам и другим объектам управления и по предприятию в целом. Это позволяет увязать в денежной форме план по себестоимости с другими разделами плана предприятия.

Классификация затрат по экономическим элементам ООО «Автоуниверсал Моторс» приведена в таблице 2.10.

В 2012 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Автоуниверсал - Моторс» занимали затраты на материалы (31 %) и амортизация основных производственных фондов (28 %). Затраты на оплату труда - занимают 19 % в структуре себестоимости.

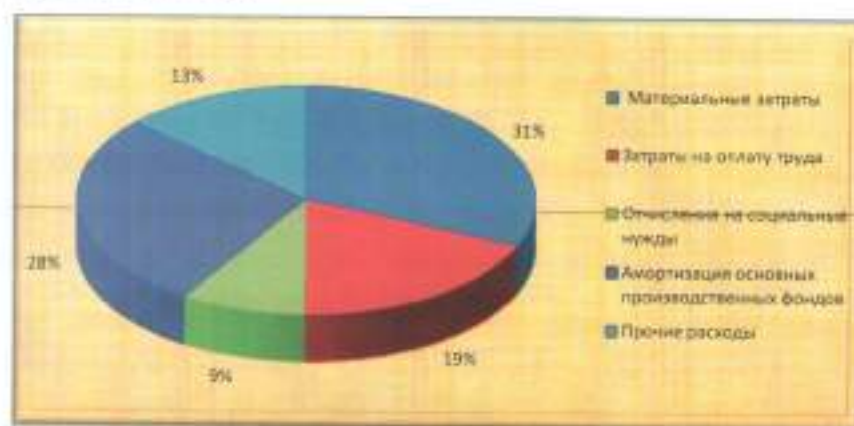


Рисунок 2.15 – Диаграмма структуры затрат ООО «Автоуниверсал-Моторс» за 2012 гг.

В 2013 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Автоуниверсал-Моторс» занимали затраты на материалы (29 %) и амортизационные отчисления (28 %). То есть данная тенденция в развитии предприятия сохранилась. Затраты на оплату труда увеличились на 1 % и занимают 20 % в структуре себестоимости. Прочие затраты составили (13 %).

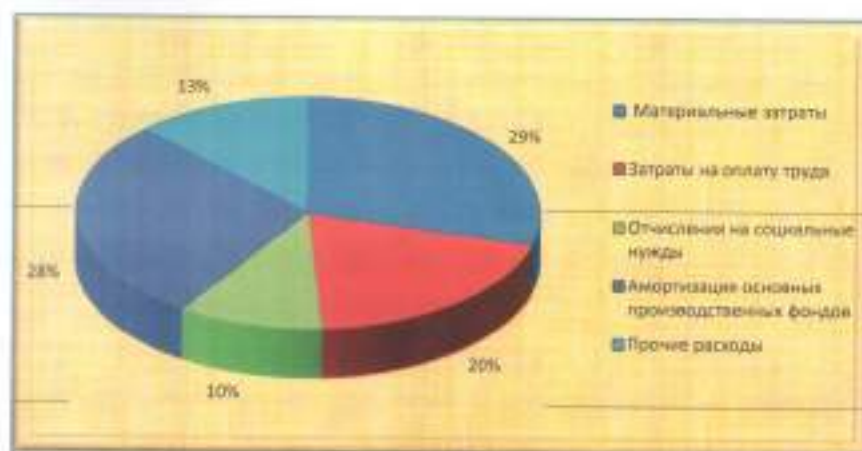


Рисунок 2.16 – Диаграмма структуры затрат  
ООО «Автоуниверсал Моторс» за 2013 гг.

В 2014 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ МОТОРС» занимали материальные затраты (33 %) и амортизация основных производственных фондов (29%). В анализируемом периоде изменение в структуре затрат существенно не изменилось.

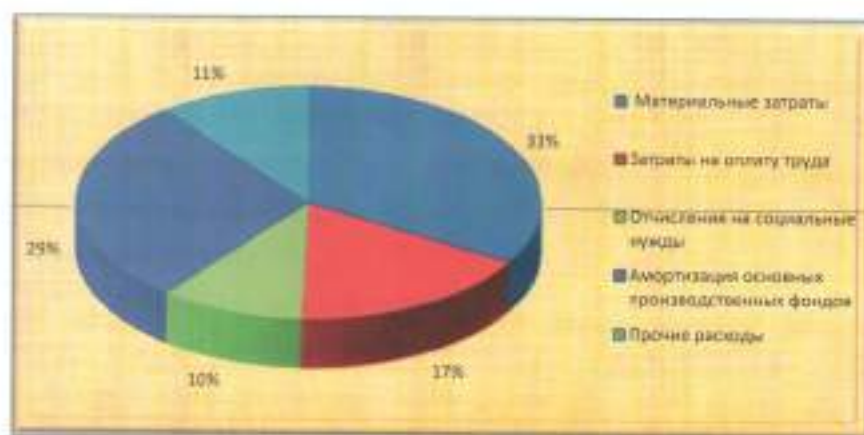


Рисунок 2.17 – Диаграмма структуры затрат  
ООО «Автоуниверсал Моторс» за 2014 гг.

Однако для целей управления затратами на уровне предприятия и его под-

разделений важно знать не только общую сумму затрат по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов на изготовление отдельных видов продукции, а также конкретное назначение и место возникновения этих расходов. На основе поэлементного подхода практически невозможно определить себестоимость отдельных видов продукции, поскольку при выпуске в цехе или на предприятии нескольких видов продукции сложно распределить затраты по элементам на отдельные виды продукции. Кроме того, группировка по элементам не включает затрат, связанные с реализацией продукции.

Перечисленные недостатки устраняются при классификации затрат, составляющих себестоимость, по калькуляционным статьям расходов, при которой в основу группировки затрат положен принцип единства цели и места расходования ресурсов. Такая группировка должна, в первую очередь, обеспечивать выделение затрат, которые связаны с производством конкретных видов продукции и которые прямо или косвенно должны быть включены в себестоимость этой продукции.

Группировка затрат по статьям расходов используется для исчисления себестоимости отдельных видов продукции, что имеет важное значение для анализа и оперативного руководства деятельностью отдельных участков производства, цехов и предприятия в целом, для организации внутризаводского хозрасчета и изыскания резервов снижения себестоимости конкретной продукции.

К числу типовых калькуляционных статей относят:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы;
- комплектующие изделия и покупные полуфабрикаты, услуги сторонних организаций;
- топливо и энергия на технологические нужды;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;

- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- потери от брака (только по факту);
- коммерческие расходы.

Учет затрат по месту их возникновения в структурных подразделениях предприятия дает представление о горизонтальной структуре затрат, составляющих себестоимость продукции, и позволяет:

- контролировать формирование затрат;
- устанавливать ответственность за целесообразность тех или иных затрат;
- обеспечивать простоту и точность учета затрат;
- обосновано распределять косвенные расходы на отдельные виды продукции.

Очень часто при калькулировании себестоимости продукции невозможно точно определить, в какой степени те или иные затраты могут быть отнесены на тот или другой вид продукции. В связи с этим, по способу отнесения затрат на себестоимость продукции, их подразделяют на прямые, которые могут быть непосредственно отнесены на данный вид продукции (работ, услуг), и косвенные, которые связаны с производством многих изделий, и включаются в себестоимость пропорционально показателю установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости.

По функциональной роли затрат выделяют основные расходы, непосредственно связанные с процессом изготовления продукции, в частности, затраты сырья, основных материалов и комплектующих, топлива и энергии, заработную плату производственных рабочих и т.д., а также накладные расходы, т.е. расходы по



управлению и обслуживанию производством – цеховые, общехозяйственные, внепроизводственные (коммерческие), потери от брака.

По степени зависимости от изменения объема производства затраты принято делить на условно-переменные, которые изменяются (увеличиваются или сокращаются) пропорционально изменению объема продукции, и условно-постоянные, которые остаются неизменными, и величина их не связана с ростом сокращения выработки продукции. Данная классификация затрат необходима при планировании производства, а также при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данная классификация затрат на предприятии отсутствует.

По степени однородности затрат выделяют однородные (элементные) затраты, которые нельзя разделить на составные части (затраты сырья, материалов, амортизация основных средств) и комплексные статьи затрат, которые состоят из нескольких однородных статей (общепроизводственные расходы, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования).

Для анализа затратности функционирования предприятия также целесообразно рассчитать показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции. Данный показатель является относительным, то есть не зависящим от объема производства продукции. Это показатель эффективности, цель анализа данного показателя – изучение затратности работы предприятия в динамике.

Данный показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции ( $Z_p$ ) – рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_p = C_p/V_p, \quad (39)$$

где  $C_p$  – полная себестоимость продукции;

$V_p$  – выручка (нетто) от реализации продукции.

За 2012 год данный показатель составлял 0,81. За 2013 год показатель составил 0,51, то есть произошло уменьшение на 0,3. Данное изменение является положительной тенденцией в развитии предприятия. То есть за данный отчетный

период наблюдалось снижение себестоимости предприятия и одновременный рост выручки, также увеличился удельный вес более рентабельных видов услуг.

За 2014 год данный показатель составил 0,71, то есть произошло увеличение на 0,2. Тенденция развития предприятия изменилась. За данный отчетный период наблюдалось увеличение себестоимости и одновременный рост выручки.

Таблица 2.11 – Классификация затрат по экономическим элементам ООО «Автоуниверсал-Моторс».

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2013 г. / 2012 г.	Отклонение 2014 г. / 2013 г.
Материальные затраты	9553	9475	29926	-77	20450
Затраты на оплату труда	5659	6370	15190	711	8819
Отчисления на социальные нужды	2707	3266	8945	558	5678
Амортизация основных производственных фондов	8427	9184	25833	756	16650
Прочие расходы	4076	4042	9533	-34	5511
Итого по элементам затрат	30425	32339	89451	1914	57111

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «АВТОУНИВЕРСАЛ-МОТОРС»

#### 3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности

В «Автоуниверсал-Моторс» в настоящее время работают две камеры для окраски автомобилей. Из-за роста спроса большого объема заказов на покраску автомобилей, предприятие нуждается в установке дополнительной лакокрасочной камеры.

Исходя из данной проблемы, предлагаю установить дополнительную камеру для окраски автомобилей.



Рисунок 3.1 Камера для покраски автомобилей.

Покрасочная камера представляет собой небольшое помещение, в котором созданы все условия для качественного нанесения любого лакокрасочного покрытия. Во время проведения процедуры окрашивания в ней поддерживается определенная температура воздуха. Камера оснащена современными системами вентиляции и фильтрации. Во многих автомастерских данная камера применяется достаточно часто. Именно благодаря ей получается проводить все лакокрасочные работы на высоком уровне.

В помещении создается наиболее оптимальная циркуляция воздуха. Благодаря этому загрязненный воздух, который присущ всем помещениям, где проводятся лакокрасочные работы, выводится наружу. Перед этим он проходит процедуру

фильтрации через фильтры, которые обычно располагаются на полу такой камеры.

Преимуществом использования камеры для покраски автомобилей и других предметов является то, что воздух наполненный летучими веществами, которые имеются практически в каждом виде лакокрасочной продукции, очищается и только после этого попадает в атмосферу.

В камере всегда сохраняется идеальная чистота. Благодаря этому в момент высыхания краски или лака на поверхности автомобиля не образуется слой пыли, который сделает внешний вид неаккуратным.

Современные покрасочные камеры обладают усовершенствованным видом и характеристиками. Они оснащаются дополнительными системами безопасности. Благодаря этому в них всегда поддерживается оптимальная для проведения работ температура. Автоматизированная система способна сама контролировать уровень нагревания воздуха. Когда температура поднимается до уровня нагрева, требуемого по стандарту, камера самостоятельно отключает функцию нагревания.

Камеры обладают встроенными таймерами, которые через определенные промежутки времени выводят воздух с токсинами от краски наружу. Благодаря данной опции исключаются случаи появления пожароопасных ситуаций.

В покрасочной камере процесс нанесения лакокрасочных изделий на поверхности автомобилей является сложным. Он имеет несколько этапов. камера использует несколько режимов работы, которые позволяют наносить краску и лак равномерно и аккуратно.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 1 170,00 тыс.руб. Смета капитальных затрат представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Смета капитальных вложений

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1. Покупка оборудования	1 000,00	85,47
1.2. Покупка вспомогательных материалов	30,00	5,98
1.4. Установка оборудования	50,00	4,27
Итого	1 120,00	
2. Инструменты и приспособления	30,00	4,27
Всего	1 170,00	100,00

О величине текущих издержек производства даст представление таблица 3.2.

Таблица 3.2 - Текущие издержки производства

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
Материальные затраты	89,60
Энергетические ресурсы	80,00
Транспортные расходы	9,60
Затраты на оплату труда	600,00
Социальные выплаты	180,00
Амортизация основных фондов	140,40
Прочие затраты	540,00
Итого затрат:	1 550,00
Текущие издержки	1 409,00

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 488,40 тыс. руб.

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия. Рассмотрим показатель эффективности инвестируемого проекта.



Таблица 3.3 - Показатели эффективности инвестиционного проекта (год)

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-1170,0							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-1170,0							
Поток реальных средств от операционной деятельности	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	488,40	410,42	344,89	289,82	243,55	204,66	171,99	144,53
Чистый реальный доход (ЧРД)	-681,60	-193,20	295,20	783,60	1272,0	1760,4	2248,8	2737,20
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-681,60	-271,18	73,71	363,54	607,09	811,75	983,74	1128,26
Сальдо денежных потоков (СДП)	488,40	976,80	1465,2	1953,6	2442,0	2 930,4	3418,8	3907,20

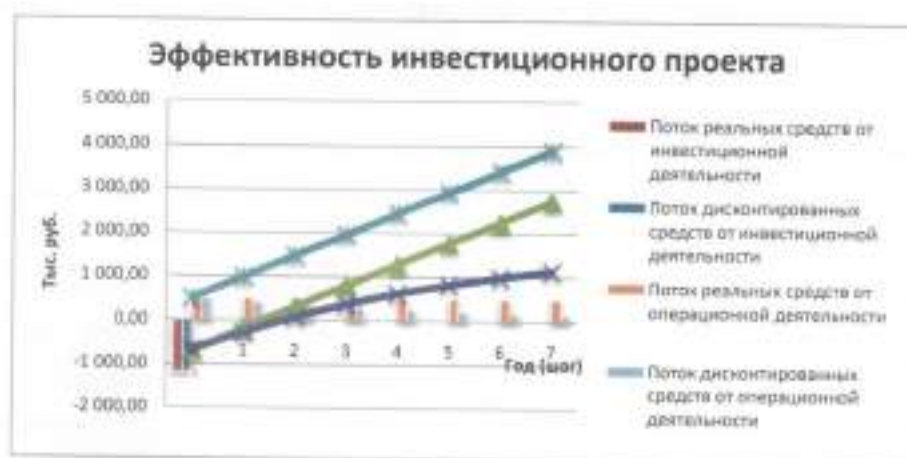


Рисунок 3.2 Эффективность инвестиционного проекта.

### 3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчёта. Шагом расчёта в пределах планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на  $t$ -ом шаге расчёта реализации проекта, производится путём их умножения на коэффициент дисконтирования  $\alpha_t$ , который определяется по формуле:

$$\alpha_t = 1 / (1+E)^t \quad (39)$$

где  $t$  - номер шага расчёта ( $t = 0, 1, \dots, T$ );

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разница результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum (R_t - Z_t) \times \alpha^t - K, \quad (40)$$

где  $R_t$  - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на t-ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

$\alpha$  - коэффициент дисконтирования;

K - сумма дисконтированных капиталовложений.

Сумма дисконтированных капиталовложений вычисляется по формуле:

$$K = \sum K_t \times \alpha^t \quad (41)$$

где  $K_t$  - капиталовложения на t-ом шаге;

$\alpha^t$  - коэффициент дисконтирования;

В случае если ЧДД положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = 1/K \times \sum (R_t - Z_t^*) \times \alpha^t, \quad (42)$$

где K - сумма дисконтированных капиталовложений;

$R_t$  - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на  $t$ -ом шаге расчёта;

$a_t$  - коэффициент дисконтирования.

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ( $E_{вн}$ ), при которой величина приведённых эффектов равна приведённым капиталовложениям, то есть  $E_{вн}$  находится из уравнения:

$$\sum (R_t - Z_t) / (1 + E_{вн})^t = \sum K_t / (1 + E_{вн})^t \quad (43)$$

где:  $R_t$  - результаты, достигаемые на  $t$ -ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на  $t$ -ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

$K_t$  - капиталовложения на  $t$ -ом шаге;

$E_{вн}$  - норма дисконта.

Найденное значение  $E_{вн}$  (ВИД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВИД равен или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остаётся неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на  $t$ -ом шаге определяет излишние денежные средства на  $t$ -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на  $t$ -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заёмных средств и отражения этих средств в расчётах эффективности.

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 11,0% на от 11.12.2015.;
- риск недополучения прибыли 8%.



Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта по приобретению покрасочной камеры представлены в таблицах (приложения Б-Ж)

Таблица 3.4 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-1170,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-1170,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	488,40	410,42	344,89	289,82	243,55	204,66	171,99	144,53
Чистый реальный доход (ЧРД)	-681,60	-193,20	295,20	783,60	1272,00	1760,40	2248,80	2737,20
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-681,60	-271,18	73,71	363,54	607,09	811,75	983,74	1128,26
Сальдо денежных потоков (СДП)	488,40	976,80	1465,20	1953,60	2442,00	2930,40	3418,80	3907,20

За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект потребует 1 170,00 тыс.руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2737,20 тыс. руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 2737,20 тыс. руб., чистый дисконтированный доход 1128,26 тыс. руб.

Индекс доходности, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет – 3,33

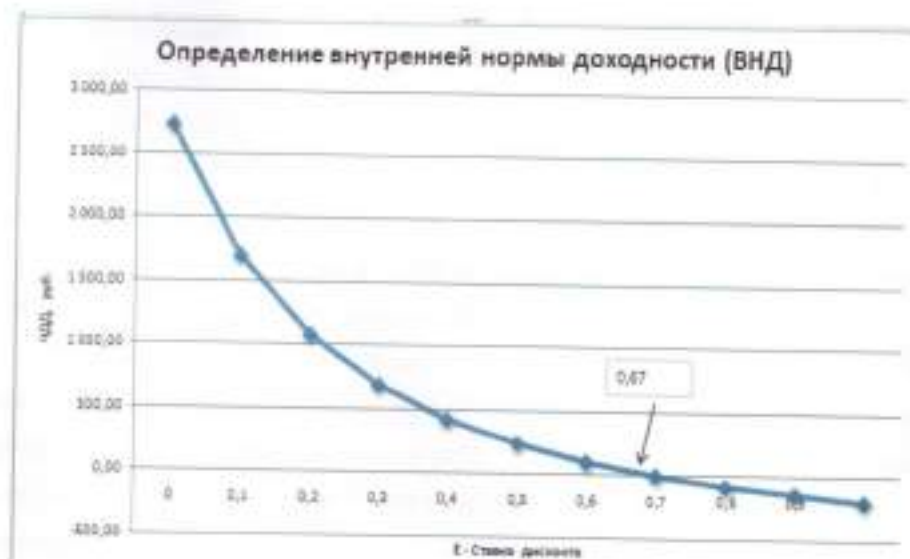


Рисунок 3.3 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 67% в год.

Срок окупаемости проекта 1,21 лет ( 14 месяцев).

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятия и выйти на новый качественный уровень своего развития.

#### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в автотранспортном производстве имеют определённую степень риска, связанную с рыночными факторами, то необходимо провести ана-

лиз чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.5- Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект		3 631,25		2 298,26		965,27	
Текущие издержки	459,65			2 298,26			4 136,87
Налоги			2 321,24	2 298,26	2 275,28		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

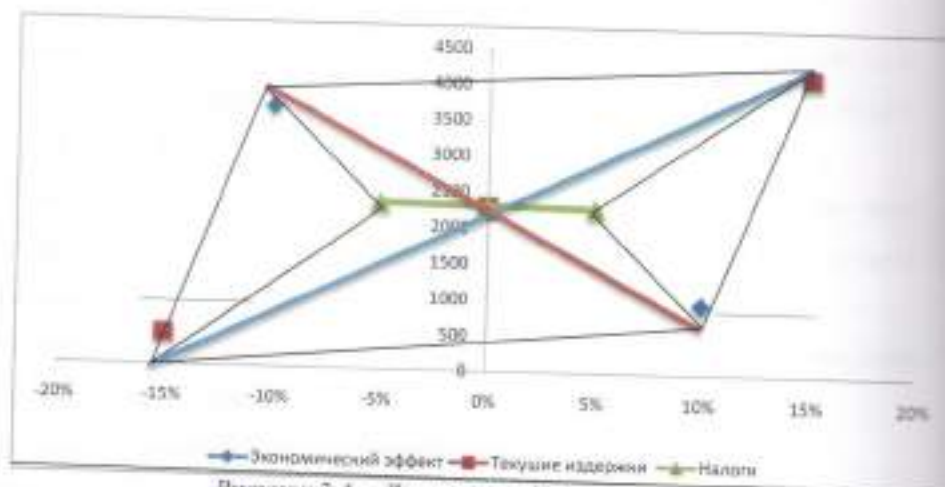


Рисунок 3.4 - Диаграмма «Паук»

Расчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», наглядно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломном проекте была изучена история создания и развития ООО «Автоуниверсал-Моторс». Данное предприятие является крупнейшим дилерским центром марки TOYOTA.

На предприятии ООО «Автоуниверсал-Моторс» действует линейно-функциональная структура управления. Анализ действующей структуры показал ряд преимуществ:

- быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим;
- стабильность полномочий и ответственности за персонал;
- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности;
- профессиональное решение задач специалистами функциональных служб.

В дипломном проекте был представлен SWOT-анализ, исходя из которого, была сформирована основная стратегия, она совмещает в себе несколько стратегий концентрированного роста, а именно стратегию развития рынка и стратегию развития продукта.

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Автоуниверсал-Моторс». Основными видами деятельности предприятия являются:

- торговля автотранспортными средствами;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;

Выручка от продаж и техническому обслуживанию возросла. Исходя из этого, можно сделать вывод об увеличении наращивания объемов продаж. С целью увеличения прибыли организации и разгрузки кузовного цеха по окраске автотранспорта было предложено установить дополнительную камеру для окраски автомобилей. Внедрение в практику дополнительной лакокрасочной камеры, позволит организации выйти на новый качественный уровень своего развития.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
- 2 Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: учебник /В. А. Горемыкин. – 5-е изд., перераб. и доп.–М.: Высшее образование, 2010.–609 с.
- 3 Инвестиции: учебник / отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд; перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010.-508с.
- 4 Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др., отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013.-385с.
- 5 Инвестиции: системный анализ и управление / Под ред. К.В. Балдина. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К», 2012.-421с.
- 6 Казначевская, Г. Б. и др. Менеджмент: учеб.пособие для студентов вузов / Г. Б. Казначевская, И. Н. Чуев, О. В. Матросова. – Изд. 3-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 378, с.
- 7 Кондраков,Н.П. Бухгалтерский учет: учеб.для студентов /Кондраков, Н. П. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 420 с.
- 8 Кухаренко, С. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: метод.указания к выполнению курсовой работы / С. И. Кухаренко, Н. Н. Котова.– Нижневартовск: Филиал ЮУрГУ, 2005.–23 с.
- 9 Лахметкина, Н.И.Инвестиционная стратегия предприятия: учеб. пособие для вузов / Н.И. Лахматкина. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: КьюРус, 2010. – 192 с.
- 10 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРФ-М, 2011. – 512с.
- 11 Устав ООО «Автоуниверсал Моторс» от 15.05.2007

12 Экономика фирмы : учеб. для студентов вузов / под общ. ред. Н. П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 528 с.

13 Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О. И. Волковой, О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 604 с.

14 Экономика предприятия / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгалтер. – СПб.: Питер, 2012. – 464 с.

15 Экономическая теория. Учебник для бакалавров. /Под ред. А.А. Кочеткова. — М.: Дашков и К. — 2013. — 696 с.

16 Данные сайта <http://toyota-nvartovsk.ru/>

17 Данные сайта <https://ru.wikipedia.org/wiki/Toyota>



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Расходы на приобретение активов, всего	1 170,00								1 170,00
в том числе:									
за счет собственных средств	1 170,00								
за счет заемных средств	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-1 170,00								-1 170,00
2.2. нарастающим итогом	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-1 170,00								-1 170,00
3.2. нарастающим итогом	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	-1 170,00	

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022		2023
1. Экономический эффект от внедрения	1 985,00	1 985,00	1 985,00	1 985,00	1 985,00	1 985,00	1 985,00	1 985,00	15 880,00
2. Текущие издержки	1 409,60	1 409,60	1 409,60	1 409,60	1 409,60	1 409,60	1 409,60	1 409,60	11 276,80
3. Амортизация основных средств	140,40	140,40	140,40	140,40	140,40	140,40	140,40	140,40	1 123,20
4. Валовой доход	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	3 480,00
5. Налог на прибыль (20%)	87,00	87,00	87,00	87,00	87,00	87,00	87,00	87,00	696,00
6. Чистая прибыль	348,00	348,00	348,00	348,00	348,00	348,00	348,00	348,00	2 784,00
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	3 907,20
7.2. нарастающим итогом	488,40	976,80	1 465,20	1 953,60	2 442,00	2 930,40	3 418,80	3 907,20	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	488,40	410,42	344,89	289,82	243,55	204,66	171,99	144,53	2 298,26
8.2. нарастающим итогом	488,40	898,82	1 243,71	1 533,54	1 777,09	1 981,75	2 153,74	2 298,26	



ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022		2023
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-681,60	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	2 737,20
1.2. Нарастающим итогом,	-681,60	-193,20	295,20	783,60	1 272,00	1 760,40	2 248,80	2 737,20	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-681,60	410,42	344,89	289,82	243,55	204,66	171,99	144,53	1 128,26
2.2. Нарастающим итогом,	-681,60	-271,18	73,71	363,54	607,09	811,75	983,74	1 128,26	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 - Поток денежных средств от финансовой деятельности.

В тыс. руб

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022		7 2023
1. Собственный капитал.	1 170,00								1 170,00
2. Целевые кредиты.									0,00
3. Погашение задолженности по кредитам		0,00	0,00	0,00	0,00				0,00
4. Выплата дивидендов.									0,00
2. Поток реальных средств	1 170,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 170,00
2.1. По шагам	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	
2.2. Нарастающим итогом.									
3. Поток дисконтированных средств	1 170,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 170,00
3.1. По шагам	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	1 170,00	
3.2. Нарастающим итогом.									

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 - Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	
1. Поток реальных средств	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40
1.1. По шагам	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40
1.2. Нарастающим итогом (СРД)	488,40	976,80	1 465,20	1 953,60	2 442,00	2 930,40	3 418,80	3 907,20

ПРИЛОЖЕНИЯ Ж

Таблица Ж.1 - Показатели эффективности инвестиционного проекта

В тыс. руб.

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-1 170,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-1 170,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40	488,40
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	488,40	410,42	344,89	280,82	243,55	204,66	171,99	144,53
Чистый реальный доход (ЧРД)	-681,60	-193,20	295,20	783,60	1 272,00	1 760,40	2 248,80	2 737,20
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-681,60	-271,18	73,71	363,54	607,09	811,75	983,74	1 128,26
Сальдо денежных потоков (СДП)	488,40	976,80	1 465,20	1 953,60	2 442,00	2 930,40	3 418,80	3 907,20