

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности  
ООО «Джемир»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.185.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ М.В. Подшивалова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ–440  
\_\_\_\_\_ М.Л. Шерман  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Шерман М.Л. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности дилерского центра ООО «Джемир». — Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-440, с. 103, табл. 32, рис. 26, библиогр. список – 40 наим.

В дипломном проекте рассмотрены основные особенности и тенденции развития Рынка легковых и коммерческих автомобилей России, его структура, динамика и перспективы развития.

Объектом исследования является предприятие ООО «Джемир». Проведен финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности, задачей которого является оценка текущего положения предприятия.

В первой главе рассмотрены теоретические основы оценки эффективности деятельности компаний, приведено сравнение российских и зарубежных методов оценки эффективности деятельности компаний и осуществлен анализ российского автомобильного рынка.

Во второй главе проведен анализ финансового состояния и анализ безубыточности, а также разработаны рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

## ANNOTATION

Sherman M.L. Development of recommendations on enhancement of operating effectiveness of LLC «Gemir» Dealership. – Chelyabinsk: SUSU, E&M-440, 103 p., 32 fig., 26 tab., bibliogr. list – 40 items.

This paper was performed for the purpose of developing measures for increasing the organization's operating effectiveness.

This paper presents some observations on the theoretical foundation of effectiveness analysis, Russian passenger car and commercial vehicle market overview and financial analysis of LLC «Gemir».

In conclusion, the work contains recommendations together with the calculation of the economic effect of their implementation.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
1 СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	11
1.1 Теоретические основы оценки и повышения эффективности деятельности предприятия .....	11
1.2 Современные Российские и зарубежные методики оценки и повышения эффективности деятельности предприятия .....	20
1.3 Анализ рынка легковых и коммерческих автомобилей .....	34
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДЖЕМИР» И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ.....	48
2.1 Характеристика и финансовый анализ ООО «Джемир».....	48
2.1.1 Анализ структуры бухгалтерского баланса.....	49
2.1.2 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия ....	56
2.1.3 Анализ рентабельности, деловой активности и финансовой устойчивости предприятия .....	59
2.2 Анализ безубыточности и маржинальный анализ ООО «Джемир» .....	66
2.3 Разработка рекомендаций для ООО «Джемир» .....	78
2.3.1 Возвратный лизинг.....	79
2.3.2 Открытие мойки самообслуживания на территории дилерского центра...	83
2.3.3 Оценка эффективности рекомендаций .....	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	93
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	96
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Б .....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ В .....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Г .....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Д .....	105

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время нельзя переоценить значимость анализа финансово-хозяйственного состояния предприятия. Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. Анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия дает руководству картину его фактического положения.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия определяет показатели его экономического благополучия, характеризует результат инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора. А также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам и наращивать свой экономический потенциал в интересах собственников и работников предприятия, позволяет оптимизировать работу всех звеньев хозяйствования, осуществлять более гибкое принятие управленческих решений.

Обозначенные выше обстоятельства позволили сформировать цель настоящего исследования и определить его основные задачи.

Целью дипломной работы является разработка предложений по повышению экономической эффективности и укреплению финансового состояния на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности объекта хозяйствования.

Для достижения цели в работе были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы оценки эффективности деятельности компаний;
2. Оценить российский рынок легковых и коммерческих автомобилей;
3. Провести анализ финансового состояния и анализ безубыточности объекта исследования;
4. Выявить «больные статьи» в результатах финансово-хозяйственного состояния;

5. Разработать рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности на предприятии;

6. Оценить эффект от реализации рекомендаций.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Джемир».

В качестве теоретической и методологической базы была использована учебная и учебно-методическая литература, а так же научно-публицистические издания.

# 1 СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Теоретические основы оценки и повышения эффективности деятельности предприятия

Проблеме эффективного управления предприятием всегда уделялось значительное внимание в экономической науке, начиная с классиков экономической теории в лице: К. М. Маркса, А. Смита, Д. Риккардо, У. Петти, Буагильбера, Ф. Кенэ, Ж.Б. Сэй и др. Последующие поколения зарубежных и российских экономистов весьма значительно продвинули вперед разработку теоретических и практических путей решения проблем управления предприятием.

В советский период развития экономики данным вопросам в области деятельности предприятий в тех или иных аспектах были посвящены труды отечественных экономистов И.Т. Абдукаримова, М.И. Баканова, Г.П. Борисова, В.И. Иваницкого, В.В. Ковалева, Л.И. Кравченко, А.И. Файницкого и другие. Современные российские экономисты, такие как И.А. Бланк, Д.Е. Давыдянц, Б.В. Прыкин, К.А. Раицкий, Г.В. Савицкая, Н.А. Соловьева, Н.А. Соломатин, дополняют и совершенствуют методику расчета показателей эффективности, адаптируя ее к современным условиям хозяйствования.

Достаточно широко освещены вопросы оценки эффективности деятельности компаний в работах зарубежных ученых, таких, как Г. Вайе, Х. Гелтенбот, Деринг, Э. Котляр, Д. Стоун, К. Хитчинг, В. Хойер и другие.

Известными зарубежными исследователями Д.Нортоном и Р. Капланом еще в конце 20-го века было доказано, что «базирование методики оценки эффективности деятельности предприятия исключительно на финансовых показателях не обеспечивает роста будущей экономической ценности организации». Вышеназванными исследователями была разработана модель оценка (BSC), базирующаяся на четырех основных составляющих (проекциях) — финансы, маркетинг, внутренние бизнес — процессы, обучение и рост. Основные элементы BSC и их взаимосвязь показана на рисунке. Система получила название «сбалансированной», так как основывалась на комплексном подходе к оценке как

материальных, так и неосязаемых активов. Тем не менее данная методика нашла свое отражение и развитие в отечественном менеджменте лишь недавно благодаря процессам глобализации, что отражено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Взаимосвязь основных элементов системы

Эффективная система управления – это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность, и в конечном счёте рыночную стоимость. Качественная система управления является фундаментальной основой для обеспечения устойчивого роста хозяйствующего субъекта.

В то же время основными целями осуществления деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли, сохранение и наращивание капитала. Их достижение обеспечивает необходимый уровень эффективности работы хозяйствующего субъекта и удовлетворение интересов его



собственников. Обе цели тесно взаимосвязаны между собой, так как основным источником увеличения капитала выступает чистая прибыль. Эти обстоятельства обуславливают необходимость оптимизации финансовых результатов деятельности организации.

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночной экономики, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности [4].

На сегодняшний день имеется достаточно большое количество зарубежной и отечественной литературы на данную тему, содержащей рекомендации для проведения мероприятий по увеличению эффективности деятельности предприятия, но возникает проблема выбора определенной методики, которая соответствовала бы предприятию конкретной отрасли и условиям, в которых находится исследуемое предприятие.

Понятие эффективности связано с понятием эффекта, под которым понимают результат, следствие каких-либо причин, действий. Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности и затратами на достижение этих результатов. Повышение эффективности означает более экономное использование ресурсов [23].

Эффективность это отношение результата деятельности к затратам на его достижение, т. е. результат сравнивается с затратами (рисунок 2). Под экономической эффективностью понимают способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность).

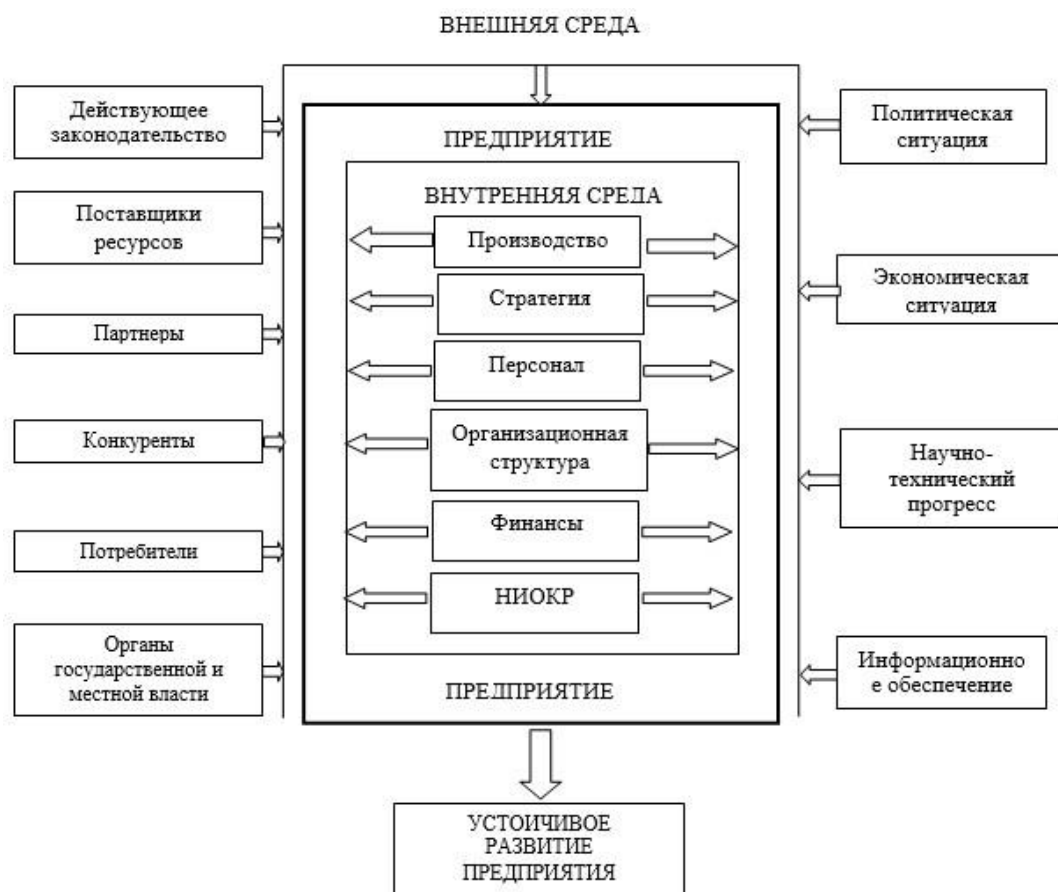


Рисунок 2 – Связи эффективной деятельности организации

МакКоннел и Брю считают, что понятие «экономическая эффективность» близко к тому, что употребляется в технике. Некоторые исследователи считают эффективность в значительной мере субъективной, оценочной категорией. При этом имеется в виду, что эффективность любого процесса может меняться с изменением оценок и эта категория приобретает личностную оценку. Например, Н.Ю. Подольчак отмечает, что в практическом применении «превалируют интуитивные методы оценки социально-экономической эффективности, причем

используются неадекватные методы, модели и показатели эффективности». Лопатников считает эффективность характеристикой качества системы с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования.

Толкование категорий «эффективность» и «результативность» имеет множество недостатков, главным из которых является их неопределенность. Тем не менее, существующие подходы к использованию этих понятий занимают важное место в современной экономической науке.

В последнее время американские и европейские исследователи часто используют понятие «результативность», как по отношению к отдельным предприятиям, так и по отношению к отраслевым рынкам. Друкер считает, что «для того чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация должна быть как эффективной, так и результативной»; результативность является следствием того, что «делаются правильные вещи». Очевидно, что при такой трактовке результативность трудно определить количественно [7]. Исследователи исходят из того, что экономическая результативность функционирования отраслевых рынков в значительной мере зависит от сложившейся структуры рынков, особенности поведения на них продавцов и покупателей. От того, какова концентрация производителей на рынке, насколько дифференцирован продукт и каков уровень барьеров, в значительной степени зависит поведение производителей. Как следствие этого, фирмы проводят определенную продуктовую стратегию, устанавливают цены, осуществляют продвижение продукта и определяют эффективность своей работы. Их усилия проявляются в увеличении и уменьшении инвестиций, в рекламной стратегии, в осуществлении инновационной деятельности. Гарвардские исследователи обратили внимание, что такие понятия как «структура рынка», «поведение фирм» в отраслях и «результативность функционирования рынков» взаимосвязаны и входят существенными составными частями в рыночный механизм связи производителей и потребителей [12].

В качестве более простого показателя, адекватно отражающего существо понятия «эффективность», предлагается понятие комплексной эффективности.

Комплексная эффективность — это понятие, характеризующееся системой абсолютных и относительных показателей (коэффициентов), анализ которых позволяет оценить как соотношение результатов к затратам, так и варианты правильности, точности направления к конечному результату. Следует заметить, что при такой формулировке этот критерий может включать в себя как показатели эффективности, так и показатели результативности.

Одним из методов расчета комплексной эффективности может являться расчет финансовых и аналитических показателей предприятия или отрасли: прибыли, рентабельности, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности, характеристики структуры имущества, экологической безопасности, прозрачности и других.

При оценке комплексной эффективности показатели целесообразно разделить на группы, характеризующие различные стороны исследуемого процесса. К первой группе относительных показателей могут относиться финансовые показатели, для которых определены нормативные значения: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость. Во вторую группу входят аналитические показатели, а именно: интенсивность использования производственных ресурсов, деловая активность, характеристика структуры имущества. В третью и последующие группы могут входить дополнительные показатели, характеризующие работу экономической системы или региона.

Дальнейшее использование этих групп показателей сводится либо к сравнению этих показателей с аналогичными для конкурентного предприятия или региона, либо сравнению с эталонными, оптимальными групповыми показателями. При таком подходе необходимо наличие достаточной информационной базы и возможность получения данных для расчета коэффициентов.

Анализ, осуществленный с помощью коэффициентов, позволяет оценивать как текущее, так и перспективное экономическое и финансовое положение исследуемой организации, возможные и целесообразные темпы развития с позиции ресурсного обеспечения, выявить доступные источники экономического

развития и определить возможность мобилизации и спрогнозировать дальнейшее развитие. В целом предлагаемый подход к определению эффективности позволяет объединить два рассматриваемых понятия (эффективность и результативность), что обеспечит более адекватный анализ процессов, протекающих в экономике.

Анализ последних исследований свидетельствует о существующей проблеме в объективной оценке результативного и эффективного функционирования предприятий. Так, П. Нивен отмечает, что, несмотря на кардинальные изменения методов ведения современного бизнеса, «системы сбора, отслеживания и передачи информации о результатах деятельности компании имеют серьезные недостатки, продолжают оставаться в прошлом системы оценки результатов деятельности, проблемой которой является то, что она практически базируется исключительно на финансовых показателях деятельности». Л.А. Лигоненко указывает, что «в трудах современных исследователей наблюдаются различия в формировании системы оценочных показателей категоричных понятий «эффективность» и «результативность». А. Аузан с коллегами, сопоставляя подходы к набору экономических показателей для оценки результативности и эффективности, отмечают, что «...проблему оценки эффективности функционирования предприятия по краткосрочным финансово-экономическими процессами усиливает фактор отсутствия формализованного контекста согласованности показателей, критериев и весовых коэффициентов в общей методике оценки эффективности».

В российской практике разные оценки и попытки анализа эффективности предприятий традиционно базируются на показателях доходности, рентабельности и коэффициентных производных их соотношений с другими категориями (расходы, доходы, собственный капитал, чистые активы и т. д.). Их параметры и показатели зависят от концептуальной и базисной основы системы или модели. Методические подходы и критерии эффективности (и результативности) составляют отраслевые регламентации (напр., многих министерств и ведомств России), которые формулируют определенную оценочно-аналитическую систему (модель). При этом, «основными процессами, с помощью

которых строится система оценки эффективности, являются: разработка критериев эффективности; разработка системы показателей и практических процедур; управление на базе критериев; обновление и проверка на соответствие целям организации».

При измерении результативности деятельности предприятия применяются следующие основные подходы: Эффективность предприятия является экономической категорией. Под этим понятием подразумевают результативность компании, которая может выражаться в следующем:

1. Росте темпов производства;
2. Снижении затрат, налоговой нагрузки;
3. Уменьшении количества выбросов в окружающую среду;
4. Повышении производительности труда и т. д..

В большинстве случаев, стремясь повысить эффективность организации, руководство рассчитывает получить определённый финансовый результат. Но это не всегда отражает стратегическое будущее производства. Поэтому считается, что правильнее добиваться темпов роста. Можно говорить, что удалось добиться экономической эффективности производства, если:

1. Полученный финансовый результат выше, чем у конкурентов;
2. В организации выделяется достаточно ресурсов для проведения производственных или управленческих изменений;
3. Темпы роста финансовых показателей будут выше в ближайшей перспективе, чем у конкурентов.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия весьма разнообразны. Основные способы, позволяющие увеличить прибыль организации, сводятся к следующему:

1. Снижение затрат, добиться которого можно путём сокращения ценовых условий по закупкам, оптимизации производства, сокращения персонала или уровня оплаты труда;

2. Модернизация процессов, которая позволяет добиться повышения производительности труда, отходов, автоматизации большинства операций;
3. Изменения в организационной системе, способные затрагивать структуру управления, принципы обслуживания клиентов, коммуникации и т. д.;
4. Усиление маркетинговых коммуникаций, когда задачей является максимальный рост объёмов сбыта товара, изменение отношения к организации, нахождение новых возможностей для производства.

Каждое из этих направлений может быть детализировано и имеет свои методы работы. Вся система управления в компании должна быть настроена так, чтобы на любом уровне сотрудники выступали с инициативой, приводящей к повышению экономической эффективности.

Зачастую комплекс мероприятий, которые должны повысить эффективность работы, затрагивает сразу все блоки деятельности. Такой системный подход позволяет использовать синергетический эффект.

Факторы, способствующие стратегическому развитию:

1. Минимальное задействование ресурсов;
2. Повышение эффективности персонала за счёт оптимизации структуры, повышения квалификации и обучения, поиска более компетентных кадров, изменения мотивационной системы.
3. Усиление социально-психологических факторов. Использование инструментов децентрализации в управлении может стать хорошим толчком для развития.
4. Применение результатов научно-технического прогресса. Игнорирование современных технологий или отговорки от их внедрения в связи с необходимостью инвестиций приводят к снижению конкурентоспособности;
5. Использование диверсификации, кооперации и других стратегий, позволяющих применять существующие ресурсы в разных проектах.

## 6. Привлечение инвестиционного капитала и других механизмов стороннего финансирования.

Все эти факторы приводят не только к росту экономической, но и управленческой эффективности.

В целом, при грамотном подходе и применение обоснованных мер можно повысить эффективность деятельности каждого предприятия, несмотря на то, в какой ситуации, и на какой стадии своего развития оно находится.

### 1.2 Современные Российские и зарубежные методики оценки и повышения эффективности деятельности предприятия

Объектом анализа эффективности деятельности предприятия в первую очередь выступают процессы формирования и распределения прибыли от различных видов деятельности, а также мероприятия по выявлению резервов повышения прибыльности и эффективности деятельности предприятия. Предмет анализа — совокупность процессов, направленных на управление операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью предприятия, характеризующих получение и максимизацию прибыли предприятия.



Источниками информации являются финансовая отчетность предприятия, данные бухгалтерского и управленческого учета, статистическая, рыночная и нормативно-справочная информация.

Основными элементами методики системного анализа хозяйственной деятельности предприятия являются:

1. Диагностика и анализ финансового состояния предприятия;
2. Оценка показателей ликвидности;
3. Расчет показателей финансовой устойчивости;
4. Измерение деловой активности;
5. Выяснение рентабельности работы предприятия;
6. Диагностики вероятности наступления банкротства.

Анализ структуры и динамики статей баланса показывает:

1. Какова величина текущих и постоянных активов, как изменяется их соотношение, а также выявить источники финансирования;
2. Какие статьи растут опережающими темпами, и как это сказывается на структуре баланса;
3. Какова доля запасов и дебиторской задолженности в структуре активов;
4. Насколько велика доля собственных средств, и в какой степени компания зависит от заемных ресурсов;
5. Каково распределение заемных средств по срокам погашения;
6. Какую долю в пассивах составляет задолженность перед бюджетом, банками и трудовым коллективом.

Таблица 1 – Анализ финансовых коэффициентов

Оценка рентабельности организации	Оценка ликвидности и платежеспособности	Оценка деловой активности	Оценка финансовой устойчивости
Показатели рентабельности - это выражаемые в	Показатели ликвидности - характеризуют	Показатели деловой активности - это выражаемые в	Показатели финансовой устойчивости

процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон - ресурсы или совокупный доход.	финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы: способно ли предприятие своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.	процентах относительные показатели, которые характеризует эффективность использования ресурсов предприятия.	характеризуют независимость предприятия от внешних источников финансирования.
--	--	---	---

Практика экономического анализа выработала такие правила чтения финансовых отчетов, как:

Горизонтальный(временной или динамический) анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом в относительном и абсолютном виде с тем, чтобы сделать лаконичные выводы. Иначе говоря, горизонтальный анализ – это сравнение показателей текущего периода с теми же показателями прошлого периода, то есть наблюдение динамики (уменьшение или увеличение значения показателя во времени. С целью сравнения рассчитывают абсолютные и относительные изменения (отклонения).

Вертикальный анализ (структурный) – определение структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Вертикальный анализ бухгалтерского баланса показывает, из-за чего произошли изменения платежеспособности в рассматриваемом периоде анализируемой компании, представляет собой расчет доли анализируемой статьи баланса в общем итоге баланса. Сравнительную базу при процентном анализе образуют показатели предыдущих периодов или показатели других компаний, как правило, из той же отрасли. Чтобы проводить сравнение, необходимо устранить несоответствия в размерах компаний (оборотах), для этого значения показателей отчета о прибылях и убытках выражают в процентах от объема продаж (выручки), а балансовые статьи – в процентах от итога баланса.

Как следует из приведенного выше описания, горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия является эффективным средством

для исследования состояния предприятия и эффективности его деятельности. Рекомендации, сделанные на основе этого анализа, носят конструктивный характер и могут существенно улучшить состояние предприятия, если удастся их воплотить в жизнь [28].

Оценка показателей ликвидности необходима для выяснения способности предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов.

Коэффициент текущей ликвидности отражает достаточность оборотных средств у предприятия, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств. Рассчитывается как отношение текущих активов (оборотных) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам). Его величина должна быть в диапазоне от 1 до 2. Нижняя граница отражает достаточность средств для покрытия своих обязательств. Верхняя граница свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании.

Коэффициент срочной ликвидности рассчитывается как отношение денежных средств и краткосрочных бумаг плюс суммы мобилизованных средств в расчетах с дебиторами к краткосрочным обязательствам. Низкие значения свидетельствуют о необходимости работы с дебиторами в целях обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов с поставщиками.

Коэффициент автономии (коэффициент ликвидности при мобилизации средств) отражает степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных запасов с точки зрения мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Рассчитывается как отношение материально-производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств [32].

Анализ платёжеспособности по группам активов и пассивов.

В своей известной работе «Комплексный анализ хозяйственной деятельности» Анатолий Шеремет указывает на необходимость анализа ликвидности баланса на основе группировки активов и пассивов. Метод заключается в сравнении средств

по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп:

Наиболее ликвидные активы (А1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

Быстро реализуемые активы (А2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

Медленно реализуемые активы (А3) — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

Труднореализуемые активы (А4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы», за исключением статей "Доходные вложения в материальные ценности" и "Долгосрочные финансовые вложения"; а также дебиторская задолженность со сроком погашения более года.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

Постоянные пассивы (П4) — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Условие абсолютной ликвидности представлено в формуле (1):

$$\begin{cases} A_1 \geq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \end{cases} \quad (1)$$

где  $A_1$  — наиболее ликвидные активы;

$A_2$  — быстро реализуемые активы;

$A_3$  — медленно реализуемые активы;

$A_4$  — труднореализуемые активы;

$П_1$  — наиболее срочные обязательства;

$П_2$  — краткосрочные пассивы;

$П_3$  — долгосрочные пассивы;

П<sub>4</sub> – постоянные пассивы.

Для собственников предприятия недостаточная ликвидность может означать уменьшение прибыльности, потерю контроля и частичную или полную потерю вложений капитала. Для кредиторов недостаточная ликвидность у должника может означать задержку в уплате процентов и основной суммы долга или частичную либо полную потерю ссуженных средств.

Текущее состояние ликвидности компании может повлиять также на ее отношения с клиентами и поставщиками товаров и услуг. Такое изменение может выразиться в неспособности данного предприятия выполнить условия контрактов и привести к потере связей с поставщиками.

Теоретическим проблемам исследования сущности деловой активности и вопросам методологии ее оценки посвящены работы следующих зарубежных экономистов: И.Ансоффа, Дж.Питерса, Б.Райана, Р.Форестера, Р.Акоффа, П.Друкера, Д.Харбара, И.Шумпетера, К.Сталка, Д.Эванса, Ф.Шульмана, Э.Нили, К.Адамса, М.Кенверли, Б.Джонстона, А.Остерленда, Г.Хэмела, Г.Томаса и другие. Среди отечественных научных разработок следует отметить работы следующих ученых: В.В.Зинченко, Б.А.Вяткина, Ю.Е.Анискина, В.В.Мыликина, Е.Г.Домолетовой, О.А.Сливака, А.Д. Шеремета, А.В.Кривова, О.В.Карпикова, Е.А.Леоненко и др.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, что прежде всего влияет на финансовую устойчивость и кредитоспособность.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Контроль за эффективным использованием оборотных средств осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оборачиваемости

Показатель	Методика расчета	Характеристика
------------	------------------	----------------

Оборачиваемость запасов в оборотах	<u>себестоимость продукции</u> средние запасы сырья	Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление - отвлечением средств из оборота.
Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	<u>выручка от реализации</u> средняя ДЗ в отчетном периоде	Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой покупателям.
Оборачиваемость кредиторской задолженности в оборотах	<u>себестоимость продукции</u> средняя КЗ	Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию.

#### Анализ финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации. В работах как отечественных, так и зарубежных авторов показано, что понятие «финансовая устойчивость» базируется на оптимальном соотношении между видами активов организации (оборотными и внеоборотными с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными и привлеченными средствами). Как указывает Л.Т. Гиляровская: «Понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации»

Данный анализ является составной частью общей устойчивости предприятия, позволяет оценить сбалансированность финансовых потоков и степень зависимости от заемного капитала. Цель анализа финансовой

устойчивости - оценить способность предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе.

Таблица 3 – Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7); однако на практике в значительной мере зависит от отрасли.
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.

Окончание таблицы 3

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.



Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Анализ безубыточности впервые был предложен американским инженером Уолтером Раутенштраухом в 1930 г. и получил название анализ критического объема производства.

Анализ безубыточности является достаточно простым по форме и глубоким по содержанию инструментом планирования и принятия управленческих решений в коммерческой организации. Основой для принятия решений относительно производственной деятельности является рассмотрение вариантов возможных изменений рыночной ситуации. Поскольку план предприятия представляет собой систему значений показателей, которые предприятие намерено достичь в будущем, выполнение его будет зависеть от множества факторов. В литературе встречаются и другие названия данной процедуры, например: «метод критического объема продаж», «метод определения «мертвой точки», «метод точки нулевой прибыли», «операционный анализ», «маржинальный метод», метод «затраты — объем — прибыль», или CVP-анализ (Cost — Volume — Profit).

Суть метода заключается в определении для каждой конкретной ситуации объема выпуска (продаж), обеспечивающего безубыточную деятельность.

Сбалансированная система показателей.

Р. Кэплен и Д. Нортон описывают новые идеи сбалансированной системы показателей следующим образом: «ССП поддерживает традиционные финансовые показатели. Однако финансовые параметры лишь отражают ход предшествующих событий, они дают адекватное описание для компаний эпохи промышленного производства, для которых инвестиции в долговременные программы и в развитие взаимоотношений с клиентами не были существенны. Но

эти финансовые показатели неадекватны для управления деятельностью компаний эпохи информационных технологий, компаний, которые добиваются будущих результатов, вкладывая средства в клиентов, поставщиков, сотрудников, бизнес-процессы, технологию и инновации».

В системе сбалансированных показателей предлагается рассматривать организацию с точки зрения четырех перспектив (точек зрения), разрабатывать количественные показатели, собирать данные и анализировать их в соответствии с каждой из следующих перспектив:

1. Перспектива обучения и развития. Эта перспектива включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры, как в индивидуальном плане, так и на уровне корпорации. В компании, где работают образованные люди, сотрудники становятся основным ресурсом. В современных условиях быстрых технологических изменений, работникам умственного труда необходимо постоянно совершенствоваться. Правительственные организации часто не могут набирать новых технически подготовленных работников, и одновременно сокращают обучение своих сотрудников. Это основной признак «утечки мозгов», которую нужно остановить. Определенные показатели должны продемонстрировать руководству, где нужно сосредоточить средства на подготовку сотрудников, чтобы они принесли максимальную пользу. В любом случае обучение и развитие составляют важный фундамент успеха любой прогрессивной организации.

2. Перспектива бизнес-процессов. Эта перспектива относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют менеджерам определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов. Эти показатели необходимо тщательно разрабатывать только тем, кто очень четко представляет себе бизнес-процессы — такую работу нельзя поручать консультантам со стороны.

3. Перспектива клиентов. Современная философия менеджмента учитывает растущую важность ориентации на клиента и его удовлетворенности в любой сфере. Основным критерий следующий: если клиенты не удовлетворены, то они

найдут других поставщиков. Низкая эффективность по этому направлению — явный индикатор будущего упадка компании, даже если текущая финансовая картина вполне благополучна. Чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессов, для которых обеспечивается тот или иной продукт или услуга.

4. Финансовая перспектива. Кэплен и Нортон не отрицали возможности использования традиционных финансовых данных. Своевременные и четкие данные о капитале всегда важны, и поэтому менеджеры должны сделать все необходимое для их обеспечения. Однако, как правило, задаче обработки и поддержки финансовых данных уделяется даже больше внимания, чем необходимо. При реализации корпоративной базы данных большая часть работы может быть централизована и автоматизирована. Однако важно понимать, что особый акцент на финансовых показателях ведет к «несбалансированной» ситуации в отношении других перспектив. Поэтому, возможно, стоит учитывать и дополнительные финансовые данные, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и результатов. На рисунке 4 представлены основные перспективы системы.



Рисунок 4 – Перспективы ССП

Хотя сбалансированная система показателей и выходит за рамки финансовых параметров, она полностью от них не отказывается. Само название концепции отражает попытку учесть набор показателей, где сбалансированы как

кратковременные, так и долговременные цели, финансовые и нефинансовые показатели, запаздывающие и опережающие индикаторы, внутренние и внешние перспективы эффективности. Так как получение доходов очевидно остается одной из основных целей деятельности предприятия, очень важно выбрать показатели, касающиеся клиентов, процессов и развития, — они становятся опережающими индикаторами финансового успеха.

Диагностики вероятности наступления банкротства.

В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций. Первые исследования аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний проводились в США ещё в начале тридцатых годов. В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Альтманом и Бивером.

Однако многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов, как утверждают российские авторы. Были предложены различные способы адаптации зарубежных моделей к российским хозяйственным условиям, в частности «Z-счёта» Э. Альтмана и двухфакторной математической модели. Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны О.П. Зайцевой, Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым.

Все системы прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов.

Эти методики и модели должны позволять прогнозировать возникновение кризисной ситуации коммерческой организации заранее, ещё до появления её очевидных признаков. Такой подход особенно необходим, так как жизненные циклы коммерческих организаций в рыночной экономике коротки (4—5 лет), следовательно, коротки и временные рамки применения в них антикризисных стратегий. Именно поэтому указанные методики должны позволять использовать различные антикризисные стратегии заранее, ещё до наступления кризиса коммерческой организации, с целью предотвращения этого кризиса.

Наиболее простой из методик диагностики банкротства является двухфакторная математическая модель, при построении которой учитывается всего два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. На основе статистической обработки данных по выборке фирм в странах с рыночной экономикой были выявлены весовые коэффициенты для каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом:

$$X = -0,3877 - 1,0736 \times \left( \begin{array}{c} \text{Коэффициент} \\ \text{текущей} \\ \text{ликвидности} \end{array} \right) + 0,0579 \times \left( \begin{array}{c} \text{Доля заёмных} \\ \text{средств} \\ \text{в пассивах} \end{array} \right), \quad (2)$$

если  $X > 0,3$ , то вероятность банкротства велика;

если  $-0,3 < X < 0,3$ , то вероятность банкротства средняя;

если  $X < -0,3$ , то вероятность банкротства мала;

если  $X = 0$ , то вероятность банкротства равна 0,5.

Применение данной модели для российских условий было исследовано в работах М.А. Федотовой, которая считает, что весовые коэффициенты следует скорректировать для местных условий, и что точность прогноза двухфакторной модели увеличится, если добавить к ней третий показатель — рентабельность активов. Однако новые весовые коэффициенты для российских предприятий не были определены, ввиду отсутствия статистических данных по организациям-банкротам в России.

### 1.3 Анализ рынка легковых и коммерческих автомобилей

Рынки, продемонстрировавшие рост продаж легковых автомобилей в 2016 году: Китай, США., страны Западной Европы, Индия.

В 2016 г. Китай вновь подтвердил статус крупнейшего авторынка в мире. Продажи легковых автомобилей в стране впервые превысили отметку в двадцать миллионов штук. Однако ежегодный темп прироста продаж замедлился и по итогам 2016 г. составил 7% (против 10% в 2015 г. и 15,7% в 2014 г.), что во многом связано с замедлением роста экономики Китая. В качестве меры поддержки авторынка Правительство снизило налог на покупку автомобиля с объемом двигателя не более 1,6 л. Принимая во внимание тот факт, что около 70% продаж на китайском рынке приходится именно на малолитражные автомобили, данная инициатива должна оказать существенную поддержку рынку в 2016 г.

Продажи пассажирских и легких коммерческих автомобилей в США обновили 15-летний максимум, достигнув отметки в 17 млн шт. Устойчивому росту продаж на протяжении последних 6 лет способствовала благоприятная экономическая ситуация, низкие процентные ставки, невысокая стоимость бензина и рост потребительской уверенности. Ожидается, что данные тенденции окажут влияние на дальнейший рост рынка США.

Европейский рынок в целом показал высокие темпы роста в 2016 году. Положительная динамика объясняется ростом экономики и низкими ценами на топливо. Тем не менее, совокупные продажи пока не достигли докризисных значений. Топ-3 европейского рынка по объему продаж легковых автомобилей составили Германия, сохранившая за собой статус крупнейшего авторынка Европы, Великобритания и Франция. Италия и Испания показали одни из самых высоких темпов восстановления продаж в 2016 г. (прирост 16% и 21% к 2015 году соответственно).

Благодаря положительным потребительским ожиданиям, увеличению личного располагаемого дохода и запуску новых моделей автомобилей на рынке Индии в 2016 г., продажи легковых автомобилей в стране увеличились примерно на 8%. Ожидается, что низкие цены на энергоносители и снижение процентных ставок по кредитам будут продолжать стимулировать индийский авторынок в ближайшей перспективе.

Рынки, продемонстрировавшие снижение продаж легковых автомобилей в 2016 г.: Япония, Бразилия, Россия.

Снижение продаж легковых автомобилей в Японии в 2016 г. на 10% связано с увеличением налога на малогабаритные автомобили, составляющие значительную долю на местном рынке. Это привело к тому, что по итогам 2015 г. продажи «мини-автомобилей» (кей-каров) в Японии снизились на 18%. Кроме того, в Японии сохраняется проблема стареющего населения, что также оказывает влияние на уровень спроса на автомобили.

Авторынок Бразилии в 2015 г. показал отрицательную динамику, снизившись почти на четверть, что стало следствием сохраняющейся сложной экономической ситуации в стране. Ожидается, что высокий уровень безработицы и инфляции, падение доходов населения, а также негативные потребительские ожидания окажут влияние на продажи в 2016 г.

Ряд экономических и внешнеполитических факторов оказали влияние на развитие авторынка России в 2016 г. По результатам года российский авторынок показал самое сильное падение среди ключевых рынков мира. Так, на основании статистики по регистрациям авторынок в 2016 г. упал на 45% до 1,28 млн. шт. На основании статистики по отгрузкам легковых автомобилей авторынок снизился на 37% до 1,53 млн штук, что наглядно представлено на рисунке 5.

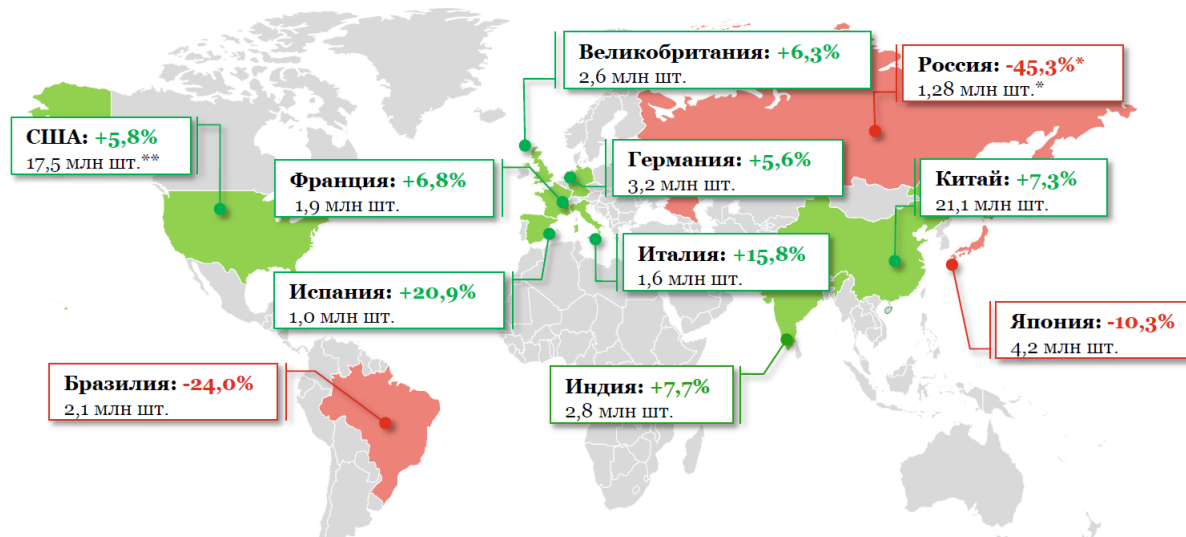


Рисунок 5 – Продажи новых легковых автомобилей на ключевых рынках в 2016 г.

По результатам 2015 г. продажи новых легковых автомобилей покупателям в России (регистрации) снизились на 45% в количественном выражении. Сегмент новых импортных автомобилей снова показал наибольшее сокращение (52%).

Тогда как продажи отечественных брендов и локализованных иномарок снизились на 37% и 45% соответственно.

Таблица 4 – Изменение продаж легковых автомобилей по данным регистрации

Категории легковых автомобилей	Продажи покупателям в России, тыс. шт.			Продажи покупателям в России, млрд руб.		
	Янв.-Дек. 2015	Янв.-Дек. 2014	Изменение, %	Янв.-Дек. 2015	Янв.-Дек. 2014	Изменение, %
Отечественные бренды	259	410	-37	128	172	-26
Иномарки российского производства	709	1280	-45	820	1204	-32
Импортные новые автомобили	313	650	-52	576	910	-37
<b>ВСЕГО</b>	<b>1280</b>	<b>2340</b>	<b>-45</b>	<b>1524</b>	<b>2286</b>	<b>-33</b>

Так же имело место существенное расхождение статистики авторынка на основании данных по регистрациям в России и данных по отгрузкам дилерам. Одна из ключевых причин – приобретение автомобилей в России покупателями



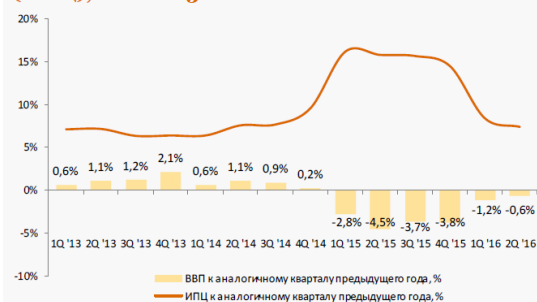
из других стран (прежде всего, Казахстана и Беларуси) в период обесценения рубля и до обесценения национальных валют этих стран.

Таблица 5 – Изменение продаж легковых автомобилей по данным отгрузки

Категории легковых автомобилей	Продажи покупателям в России, тыс. шт.			Продажи покупателям в России, млрд руб.		
	Янв-Дек 2015	Янв-Дек 2014	Изменение, %	Янв-Дек 2015	Янв-Дек 2014	Изменение, %
Отечественные бренды	296	410	-28	147	172	-15
Иномарки российского производства	821	1280	-36	949	1204	-21
Импортные новые автомобили	361	650	-45	663	910	-27
<b>ВСЕГО</b>	<b>1477</b>	<b>2340</b>	<b>-37</b>	<b>1758</b>	<b>2286</b>	<b>-23</b>

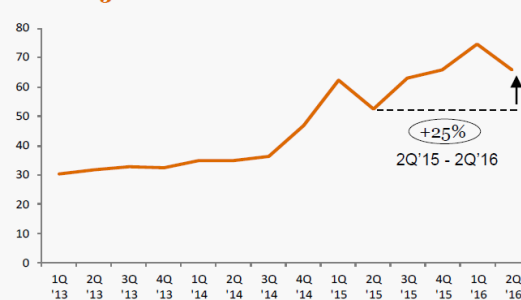
В 2016 г. темпы падения российской экономики снизились, однако индекс потребительской уверенности пока остается на низком уровне, рисунок 6.

Темпы прироста ВВП и индекс потребительских цен (ИПЦ), I кв. 2013 г.–II кв. 2016 г.



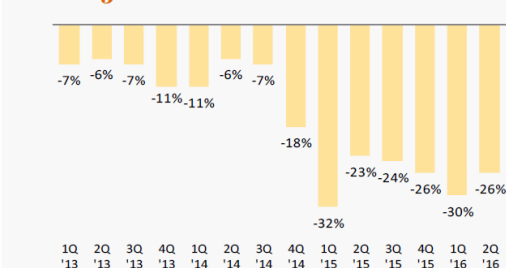
Источник: Минэкономразвития РФ, Росстат

Средний номинальный курс руб./долл. США, I кв. 2013 г.–II кв. 2016 г.



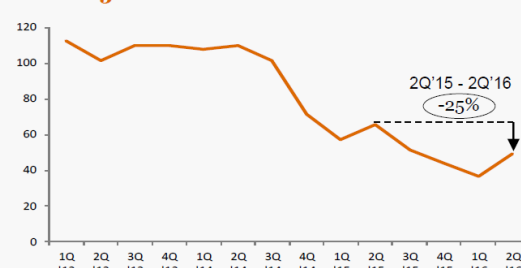
Источник: ЦБ РФ

Индекс потребительской уверенности, I кв. 2013 г.–II кв. 2016 г.



Источник: Росстат

Динамика цены на нефть марки Brent, долл. США, I кв. 2013 г.–II кв. 2016 г.



Источник: Bloomberg

Рисунок 6 – Показатели российской экономики за 2016 г.

В 2016 году Российский авторынок продолжил падение. По оценке Ассоциации европейского бизнеса, объем продаж легковых автомобилей

и легкого коммерческого транспорта (LCV) составил 1,53 млн штук — это на 4,4% меньше, чем в 2015 году, и вдвое меньше, чем в пиковом 2012 году.

В последний раз так мало автомобилей на российском рынке продавалось в кризисном 2009 году. Ухудшение макроэкономической конъюнктуры стало одной из главных причин падения российского авторынка. Девальвация заставляет автопроизводителей поднимать цены на автомобили, а это оказывает давление на спрос, так в 2016 году, по расчетам «Автостата», стоимость новых машин в рублях выросла в среднем на 25%., продажи в рублевом выражении сократились на 33%, а продажи по отгрузкам дилерам – на 23%. Изменение продаж легковых автомобилей за 8 месяцев 2016 года представлено в таблице 6 и наглядно продемонстрировано на рисунке 7.

Таблица 6 – Изменение продаж легковых автомобилей за 8 месяцев 2016 года

Категории легковых автомобилей	Продажи, тыс. шт.			Продажи, млрд руб.		
	Янв-Авг,2016	Янв-Авг,2015	Изменение, %	Янв-Авг,2016	Янв-Авг,2015	Изменение, %
Отечественные бренды	178	197	-10	103	98	6
Иномарки российского производства	471	534	-12	631	618	2
Импортные новые автомобили	179	253	-29	344	372	-7
ВСЕГО	828	985	-16	1079	1088	-1

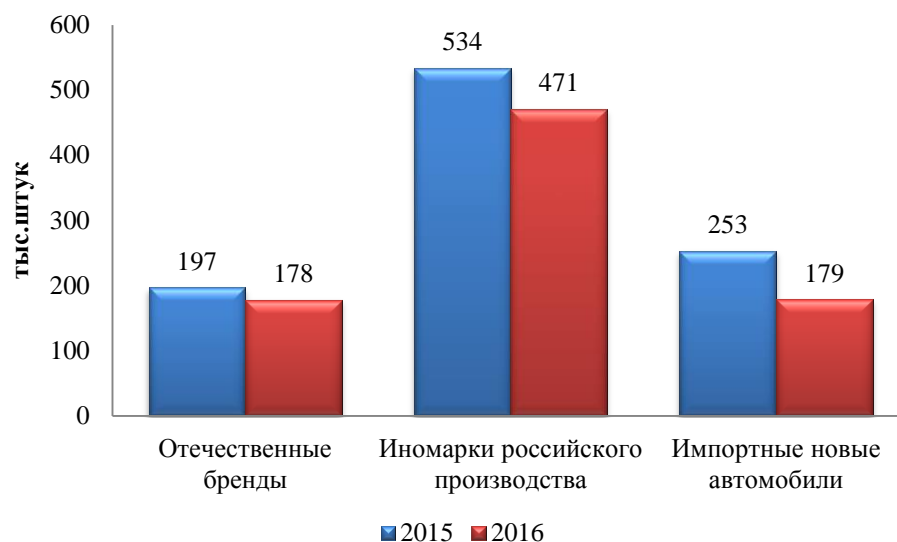


Рисунок 7 – Изменение продаж легковых автомобилей за 2015-2016 гг.

Сегмент новых импортных автомобилей показал самое значительное сокращение в объемах продаж на 29%, тогда как продажи отечественных брендов и локализованных иномарок снизились на 10% и 12% соответственно по результатам 8 месяцев 2016 года.

На российском авторынке произошло повышение средневзвешенной цены автомобиля во всех рассматриваемых сегментах. Так, средневзвешенная цена легкового автомобиля отечественного бренда за 8 месяцев 2016 г. выросла на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а иномарки (российского производства и импортной) – на 19%. В целом, средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в рублях выросла на 18% за 8 месяцев 2016 г и составила 1,367 млн руб. (средняя цена иномарки за указанный выше период составила 1,581 млн.руб., автомобиля российской марки, соответственно, 587 тыс. руб.).

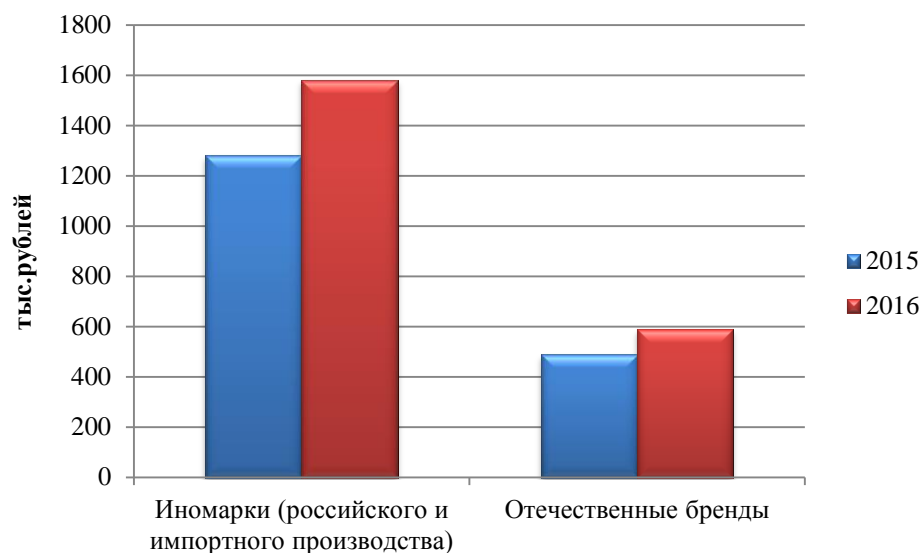


Рисунок 8 – Изменение средневзвешенной цены легковых автомобилей за 2015-2016 гг.

Повышение средневзвешенной цены автомобиля во всех рассматриваемых сегментах связано в большей степени с дальнейшим ослаблением курса рубля.

В рублевом эквиваленте авторынок за 8 месяцев 2016 г. сократился на 1%, в долларовом – на 16%, что также связано с изменением среднего курса рубля.

Не наблюдалось специфических различий между количеством отгрузок и регистраций, в связи с выравниванием курсов валют. Динамика продаж новых легковых автомобилей по месяцам 2016 года представлена на рисунке 10.

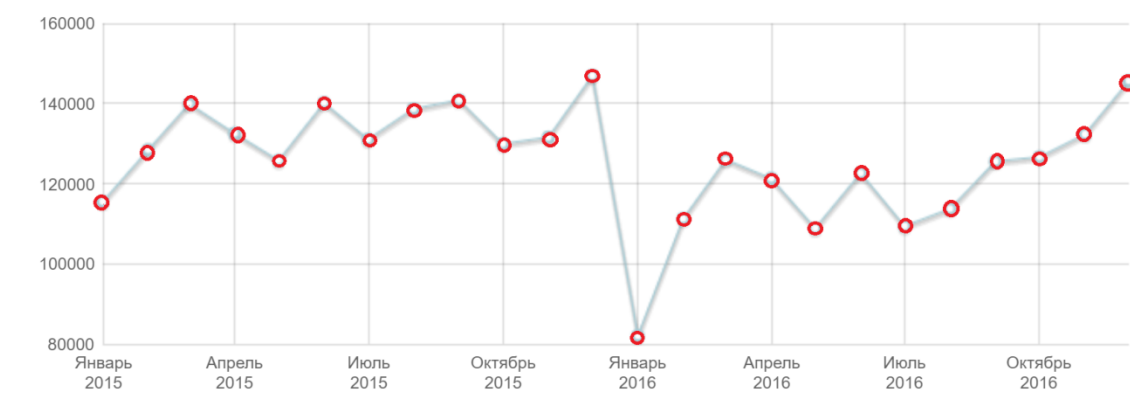


Рисунок 10 – Динамика продаж новых легковых автомобилей по месяцам 2016 г. (объем продаж в штуках)

Таблица 7 – Эластичность спроса по цене в рассматриваемых сегментах

Категория	Эластичность
Отечественные бренды	0,588
Иномарки российского и импортного производства	1,078

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что спрос на отечественные бренды легковых автомобилей неэластичен, темпы роста объема продаж меньше темпа изменения цены на данный вид товара. В то время как иномарки российского и импортного производства являются товарами, обладающими эластичным спросом по цене.

Меры государственной поддержки для стимулирования спроса:

1. Программ утилизации;
2. Программ trade-in;
3. Льготное автокредитование;
4. Автолизинг.

Суммарный размер государственной поддержки автопрома за 2016 год составил 43,3 миллиарда рублей.

Результаты продаж новых автомобилей в России позволяют сделать как минимум два вывода. Во-первых, автомобильному рынку пока что далеко до возвращения к былым показателям - продажи продолжают падать. Во-вторых, госпрограммы поддержки спроса на автомобили действительно работают эффективно.

В рамках трех программ стимулирования спроса на новые автомобили (программа обновления автопарка, льготное кредитование и льготный лизинг) в период с 1 января по 28 августа 2016 года было продано 435 308 новых автомобилей. Такие данные приводит "Автостат" со ссылкой на данные Минпромторга. По программе обновления автопарка (льготные условия при сдаче старого автомобиля на утилизацию или в систему trade-in) в 2016 году было продано 263 675 автомобилей. Программой льготного автокредитования (как

совместно с программой обновления автопарка, так и без нее) воспользовались 178 980 покупателей. В рамках программы льготного лизинга было реализовано еще более 30 000 единиц коммерческого транспорта на общую сумму свыше пятидесяти миллиардов рублей.

Всего же, по данным Ассоциации европейского бизнеса, с начала года реализовано 895 357 легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 14,9% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А отдельно за прошедший август падение продаж составило и вовсе 18%.

Список автомобилей по программе автокредитования 2016 года расширился за счет увеличения верхней ценовой планки, она была повышена до 1 миллиона и 150 тысяч рублей. В этот ценовой диапазон попадает достаточно большой список автомобилей с господдержкой. Это практически все модели АвтоВАЗа и многие бюджетные иномарки, собранные на территории России, такие как Chevrolet Niva, Chevrolet Cruze, Chevrolet Cobalt, Mazda3, Chevrolet Aveo, KIA Rio, Renault Logan, Opel Astra, Renault Sandera, Peugeot 301 и другие. Меры поддержки автомобильной отрасли в России в 2016 году представлены на рисунке 11.

Направление	Программа	Финансирование	Эффект
<b>Стимулирование спроса</b> (46,8 млрд руб. в 2016 г.*)	Льготное автокредитование	11,3 млрд руб. (одобрено 5,6 млрд руб.)	Реализация 270 тыс. шт. а/м
	Льготный автолизинг	5 млрд руб. (одобрено 2,5 млрд руб.)	Реализация 32 тыс. шт. ТС
	Обновление автопарка колесных ТС через trade-in и утилизацию	22,5 млрд руб. (одобрено 11,3 млрд руб.)	Обеспечение доп. производства 320 тыс. ТС
	Субсидирование закупки троллейбусов и трамвайных вагонов	1 млрд руб.	Реализация 110 ед. наземного электротранспорта
	Исполнение гос. обязательств по программам льготного автокредитования в 2013-2015 гг.	1 млрд руб.	Завершение гос. обязательств по программе льготного кредитования 2013-2014 гг.
	Субсидирование закупки а/м для скорой и неотложной медицинской помощи	3 млрд руб.	Реализация 1 240 а/м скорой медицинской помощи и 110 реанимобилей
	Содействие в закупке муниципальной техники на газомоторном топливе	3 млрд руб.	Реализация 1 700 ед. газомоторной техники
<b>Промышленные субсидии, стимулирование производства</b> (90,2 млрд руб. в 2016 г.)	Компенсация процентных платежей по инвестиционным кредитам	7,2 млрд руб.	Компенсация части затрат на обслуживание кредитного портфеля производителей
	Субсидирование части затрат на использование энергоресурсов	3,89 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Поддержка перехода на производство а/м повышенного экологического класса	30,21 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Субсидирование части затрат на содержание рабочих мест	46,29 млрд руб.	Уменьшение падения уровня занятости в отрасли в условиях экономического кризиса
	Субсидирование экспорта	3,3 млрд руб.	Снижение стоимости перевозки и затрат на доработку и сертификацию а/м

Рисунок 11 – Поддержка автомобильной отрасли в России в 2016г.

Двенадцати брендам из топ-20 по объему продаж легковых автомобилей удалось опередить среднерыночные показатели по результатам 2016 г. и укрепить позиции на рынке, при этом 4 бренда (Lifan, Ford, Lexus и UAZ) продемонстрировали прирост продаж.

Относительно более успешными стали бренды, которые вывели на рынок новые и обновленные модели в сегментах кроссоверов и внедорожников, которые продолжают оставаться наиболее привлекательными для российского потребителя. Следуя рыночным тенденциям, многие автозаводы в России уже объявили о запуске серийного производства автомобилей в этих сегментах: Nissan Qashqai, Lada XRay, Renault Kaptur, Hyundai Creta, Toyota RAV4 и прочие.

Лидером по объему продаж и темпу прироста на российском авторынке остался АвтоВАЗ: продажи автомобилей под брендом Lada, АвтоВАЗ показал рост главным образом на низкой базе прошлого года, абсолютные продажи по-прежнему низкие. Также продажи тольяттинского автопроизводителя поддержали новые модели — Lada Vesta и Xray. Рост спроса на них аналитик объясняет относительно хорошим качеством и низкой ценой.

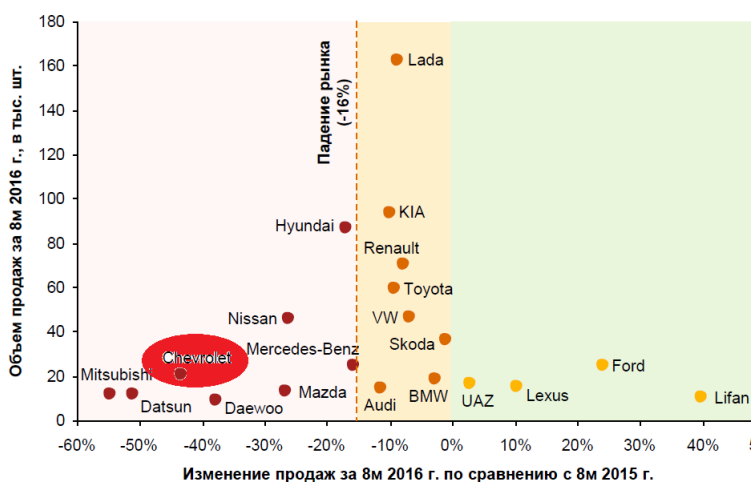


Рисунок 12 – Объем и прирост продаж л/а по некоторым брендам за период 8 месяцев 2016 г.

Главными аутсайдерами стали такие бренды, как SsangYong, Honda, Datsun, Mitsubishi, Hyundai Solaris и KIA Rio (возглавлявший ранее рейтинг бестселлеров), Daewoo, Chevrolet и Mazda.

Бренд	Доля рынка, 8м 2015 г.	Доля рынка, 8м 2016 г.	Изменение доли рынка
Lada	18,0%	19,6%	↑
KIA	10,5%	11,3%	↑
Hyundai	10,5%	10,4%	↓
Renault	7,7%	8,5%	↑
Toyota	6,6%	7,2%	↑
VW	5,0%	5,6%	↑
Nissan	6,3%	5,5%	↓
Skoda	3,7%	4,4%	↑
Mercedes-Benz	2,9%	2,9%	=
Ford	2,0%	2,9%	↑
Chevrolet	3,6%	2,4%	↓
BMW	1,9%	2,2%	↑
UAZ	1,6%	1,9%	↑
Lexus	1,4%	1,8%	↑
Audi	1,7%	1,7%	=
Mazda	1,8%	1,6%	↓
Datsun	2,4%	1,4%	↓
Mitsubishi	2,5%	1,4%	↓
Lifan	0,8%	1,3%	↑
Daewoo	1,4%	1,0%	↓

Рисунок 13 – Изменение доли рынка л/а по крупнейшим брендам за период 8 месяцев 2016 года

Сохранилась тенденция на сдвиг предпочтений покупателей в сторону автомобилей с пробегом. По итогам 2016 года в России было реализовано чуть менее 5,2 млн легковых автомобилей с пробегом, что на 6% больше, чем в 2015 году, несмотря на общий рыночный рост, продажи отечественных машин снизились на 4,5%. Рост рынка в целом обусловлен увеличением продаж вторичных иномарок, которое составило 11,5%.

Список самых продаваемых подержанных автомобилей российских марок возглавляет LADA Samara, среди иномарок с пробегом список лидеров традиционно возглавляет Ford Focus. Далее идет Toyota Corolla. Замыкает тройку лидеров еще один представитель японского бренда – бизнес-седан Toyota Camry и Chevrolet Niva, у которых доля на рынке автомобилей с пробегом больше доли на рынке новых легковых автомобилей.



По мнению министра промышленности и торговли России Дениса Мантурова, наблюдается восстановительный тренд. По его оценке, как минимум, показатели по продажам автомобилей должны быть не хуже, чем в прошедшем 2016 году, также возможен небольшой рост производства, но все равно не будет достигнут уровень, который мы могли наблюдать еще 2-3 года назад. «Мы ожидаем, что этот год будет переломным с точки зрения подготовки нашей экономики в целом к последующему росту, мы исходим из того, что со следующего года будет постепенное восстановление автомобильного рынка. И мы, конечно же, рассчитываем на постепенное увеличение производства нашей автоиндустрии», — говорил министр. Необходимо помнить, что в прошлом году продажи были поддержаны скачками валютного курса, стимулирующими клиентов ускорить покупку автомобиля. Такого не случилось в этом году, что плохо для статистики прошедшего, но хорошо для продаж ближайшего будущего, так как спрос не был деформирован валютным курсом

Те меры поддержки, которые правительство внедряло в последние два года, были ориентированы на поддержку спроса, оказали очень серьезное положительное влияние на отрасль, но, к сожалению, не привели к структурному решению долгосрочных проблем. Теперь меры поддержки автопрома будут корректироваться в сторону стимулирования поставок на экспорт и реструктуризации неэффективных предприятий.

Эксперты считают снижение темпов падения авторынка, которые уже несколько месяцев колеблются в диапазоне 33–35%, положительной тенденцией. Это может говорить о том, что наступила некая стабильность на авторынке, что не свидетельствует о кардинальном улучшении ситуации, но и не является существенным ухудшением. По некоторым оценкам, рынок сможет вернуться на объемы продаж 2007–2008 годов не ранее чем через два–четыре года.

Несмотря на обнадеживающий прогноз министерства промышленности, в 2017 году существует угроза уменьшения количества покупателей из Белоруссии и Казахстана, сами же россияне, как показывают социологические опросы, сейчас не только отказываются от покупки новых машин, но и стремятся сократить свои

расходы на эксплуатацию уже имеющегося автомобиля. Почти 40% опрошенных указали, что стали реже эксплуатировать свой автомобиль или отказались от ежедневных поездок. Почти столько же отказались от пользования автомобилем для дальних поездок, а также от услуг платных стоянок и гаражей. Помимо этого 35% автовладельцев стали в этот кризис экономить на страховке. Наконец, каждый пятый автолюбитель начал заправляться более дешевым бензином и экономить на услугах автомоек.

Хорошей новостью является тот факт, что на данный момент рынок перестал проседать ниже исторического дна, достигнутого в 2009 году.

Сценарий развития 2017 года имеет привязку к цене на нефть, являющейся одним из определяющих факторов развития российской экономики, от которой в свою очередь зависит и авторынок.

По оптимистическому сценарию развития (при среднегодовой цене нефти в 60 долларов за баррель) в следующем году автомобильный рынок может вырасти на 20% и достичь 1,6 млн. единиц.

При развитии ситуации по пессимистическому сценарию (цена на нефть – 40 долларов за баррель) – объем рынка новых легковых автомобилей может сохраниться приблизительно на уровне 2016 года (1,3 млн шт.). Как итог, рынок может достичь своего «дна».

Но наиболее вероятным считается средний сценарий (при цене на нефть в 50 долларов за баррель), согласно которому продажи автомобилей в 2017 году могут вырасти на 10% до уровня 1,45 млн. единиц.

### Выводы по разделу 1

Понятия "экономического эффекта" и "экономической эффективности" относятся к числу наиболее важных аспектов при изложении основных вопросов экономики предприятия. Как правило, мы часто употребляем слова "эффект" и "эффективность", отождествляя их соответственно с понятиями "результат" и "результативность". Экономический эффект и эффективность как показатели успешности деятельности предприятия тесно связаны между собой.

В данном разделе была рассмотрена связь эффективной деятельности организации и влияния внешних и внутренних факторов. Были исследованы современные и зарубежные методики оценки и повышения эффективности, а также проведен обзор мирового и российского рынка легковых и коммерческих автомобилей.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДЖЕМИР» И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ

### 2.1 Характеристика и финансовый анализ ООО «Джемир»

Дилерский центр «Джемир», начавший свою деятельность в 1998 году, является официальным дилером концерна General Motors в городе Челябинск. Автоцентры компании также расположены Копейске, Магнитогорске, Кургане. Центр полностью соответствует высоким требованиям, предъявляемым производителем к официальным дилерам.

Каждый дилерский центр расположен в современном, технически оснащенном здании и вмещает в себя просторный шоу-рум с выставкой всего модельного ряда, большую станцию технического обслуживания, кузовной цех, конференц-зал, офисные помещения.

Все сотрудники прошли обучение по международным стандартам импортера, а также специальные тренинги по продаже и техническому обслуживанию автомобилей.

Автокомплекс «Джемир» предоставляет клиентам следующие услуги:

1. Продажа автомобилей в кредит и лизинг;
2. Обмен/trade-in/ подержанных автомобилей на новые;
3. Продажа оригинальных запчастей;
4. Гарантийное и сервисное обслуживание автомобилей.

Основные конкуренты:

1. Автокомплекс «Регинас»;
2. «Тойота-Центр»;
3. Автосалон «Планета Авто».

### 2.1.1 Анализ структуры бухгалтерского баланса

За анализируемый период валюта баланса ООО «Джемир» снизилась на 11,11% или на 21399 тыс. рублей в абсолютном выражении. Темпы роста прибыли, выручки от реализации и валюты баланса соответственно составили.

Таблица 8 – Темпы роста основных показателей

Показатель темпа роста	Значение, %
Прибыль	33
Выручка	83
Валюта баланса	89

Темп роста прибыли меньше темпов роста выручки от реализации и валюты баланса, что не соответствует «золотому правилу экономики». Это говорит о снижении деловой активности, неэффективном использовании ресурсов и снижении оборачиваемости активов предприятия.

Реальная картина такова, компания не терпит убытков, но при этом наблюдается падение выручки на 17%, уменьшается валюта баланса. Эта негативная тенденция свидетельствует о растущей неэффективности деятельности предприятия. Снижение продаж обусловлено тем, что, по данным ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи новых легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта (LCV) в 2016 году сократились в годовом исчислении на 11,2 тыс. машин, или на 8,5%, достигнув минимума за последние десять лет, что сказалось на эффективности деятельности ООО «Джемир».

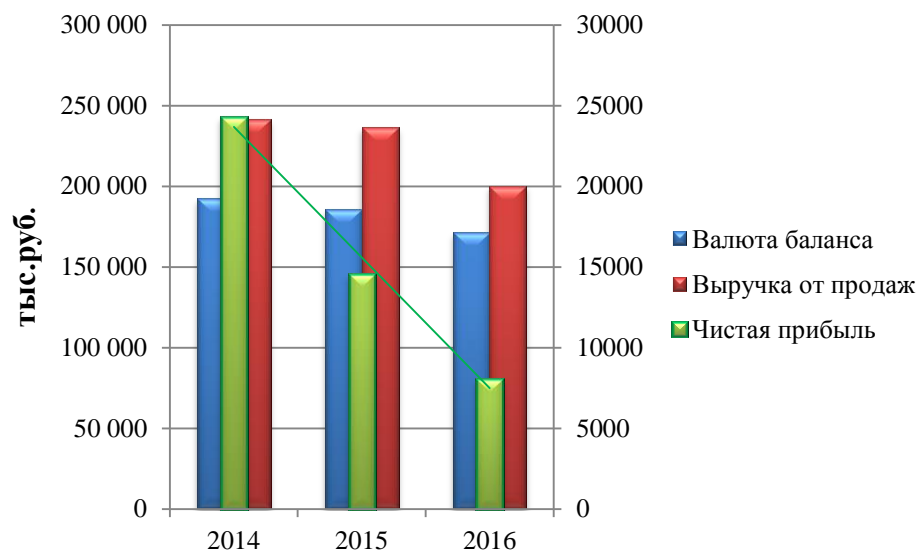


Рисунок 14 – Динамика валюты баланса, выручки от продаж и чистой прибыли предприятия за 2014-2016 гг.

Динамика изменения активов предприятия.

Основываясь на данных финансовой отчетности ООО «Джемир», в первую очередь проведем оценку состава активов предприятия, определив темпы роста каждой статьи по годам базисным методом. Динамика изменения активов предприятия представлена в таблице 8.

Высокое значение коэффициента мобильности имущества обусловлено спецификой деятельности компании. Снижение степени мобильности с 1,79 до 1,67 незначительно, оно обусловлено снижением величины оборотных средств, а также сокращением величины внеоборотных активов, при этом темп падения оборотных активов превышает темп падения внеоборотных активов предприятия.

Оценка динамики и структуры внеоборотных активов.

За исследуемый период величина внеоборотных активов (35,8% от валюты баланса), снизилась на 7,11% или на 4903 в абсолютном выражении, в результате снижения величины собственных средств, составляющих 94,6% внеоборотных активов предприятия, на 5,99% или на 3908 тыс.руб., что вызвано ежемесячным начислением амортизации. Динамика изменения активов предприятия представлена в таблице.

Таблица 8 – Динамика изменения активов предприятия

В тысячах рублей

Показатель	2014	2015	2016	Абсолютное изменение 2014-2016, тыс.руб.	Темп прироста 2014-2016, %
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства	65 227	63 319	61 319	-3 908	-5,99
Доходные вложения в материальные ценности	1 474	1 651	1 217	-257	-17,44
Финансовые вложения	2 239	2 461	1 501	-738	-32,96
Итого по разделу I	68 940	67 431	64 037	-4 903	-7,11
<b>II. Оборотные активы</b>					
Запасы	52 464	50 052	47 562	-4 902	-9,34
Дебиторская задолженность	10 821	9 022	8 200	-2 621	-24,22
Финансовые вложения	60 210	59 220	51 210	-9 000	-14,95
Денежные средства	134	168	161	27	20,15
Итого по разделу II	123 629	118 462	107 133	-16 496	-13,34
Баланс	192 569	185 893	171 170	-21 399	-11,11

Оценка динамики и структуры оборотных активов.

За отчетный год величина оборотных активов предприятия снизилась на 13,34% или 16 496 тыс. рублей в абсолютном выражении.

По состоянию на конец анализируемого периода величина оборотных средств составила 107 133 тысяч рублей (62,59% от валюты баланса). Снижение величины оборотных активов произошло за счёт изменения следующих составляющих:

## Оборотные активы

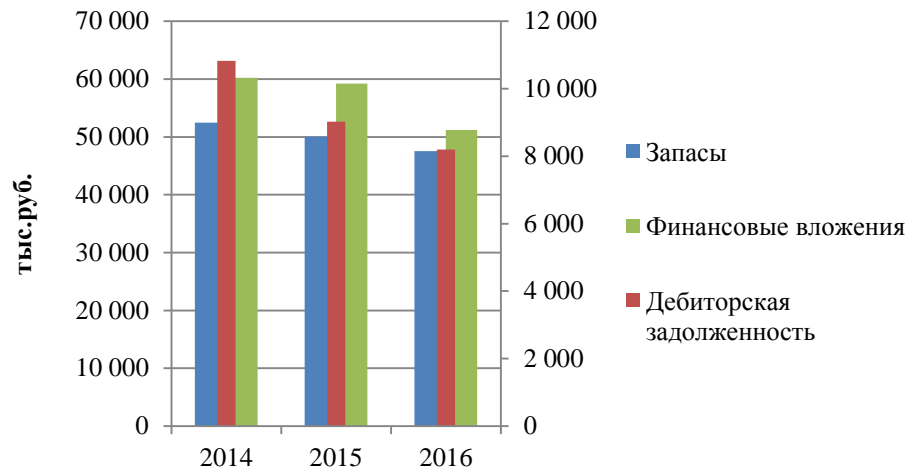


Рисунок 15 – Динамика изменения оборотных активов предприятия

Запасы сократились на 9,34% или 4902 тыс. рублей. Такое снижение запасов говорит о снижении деловой активности предприятия, вызванной сокращением платежеспособного спроса покупателей.

Дебиторская задолженность сроком более 12 месяцев отсутствует, предприятие не выдает долгосрочных займов сотрудникам, отсутствуют безнадежные долги.

Дебиторская задолженность сроком менее 12 месяцев возросла на

5 225 тыс. руб. (31,3%). Эта тенденция, считается негативной, так как увеличение происходит на фоне снижения выручки, что позволяет сделать вывод о том, что несмотря на изменение кредитной политики в лучшую для клиентов сторону, компании не удалось удержать своих покупателей, что в свою очередь то свидетельствует о повышении операционных рисков.

Величина имеющихся краткосрочных финансовых вложений снизилась на 9000 тыс.руб. (14,7%), что говорит о их частичной продаже.

Величина денежных средств и денежных эквивалентов составляет незначительную часть валюты баланса (0,07%) и её изменение (рост) не оказало существенного влияния на финансовое положение предприятия.



Уменьшение оборотных активов за исследуемый период составило 13,34% или 16 696 тыс. рублей. Динамика изменения внеоборотных активов на рисунке 16.

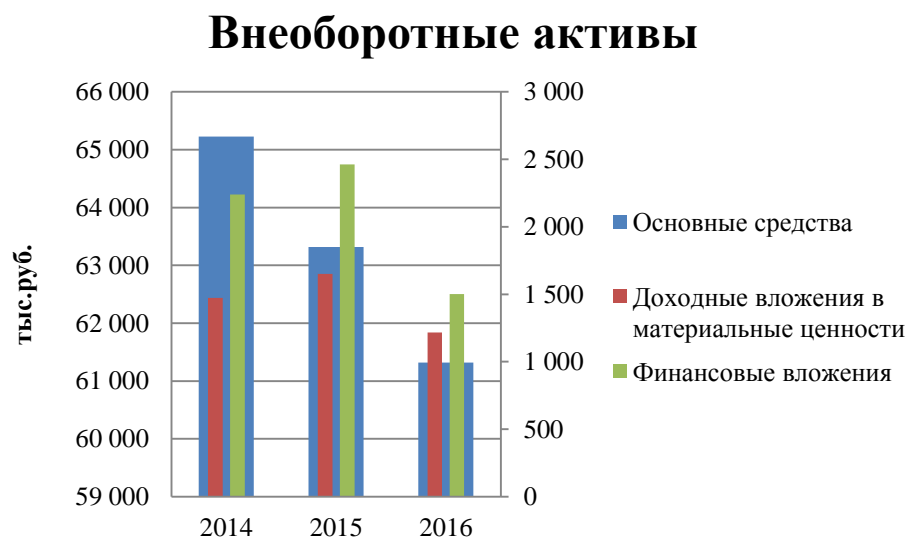


Рисунок 16 – Динамика изменения внеоборотных активов предприятия.

Динамика изменения пассивов ООО «Джемир» представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Динамика изменения пассивов предприятия

В тысячах рублей

Показатель	Период			Абсолютное изменение 2014-2016, тыс.руб.	Темп прироста 2014-2016, %
	2014	2015	2016		
<b>III. Капитал и резервы</b>					
Уставный капитал	43 160	43 160	43 160	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 273	3 846	2 390	-1 883	-44,07
Итого по разделу III	47 433	47 006	45 550	-1883	-3,09

В тысячах рублей

Показатель	Период			Абсолютное изменение 2014-2016, тыс.руб.	Темп прироста 2014-2016, %
	2014	2015	2016		
Заемные средства	33 314	40 845	47 431	14 117	42,31
Кредиторская задолженность	21 735	30 681	39 814	18 079	84,54
Итого по разделу V	55 049	71 526	87 245	32 196	58,47
Баланс	192 569	182 893	171 170	-21 399	-11,11

Как видно из таблицы, за весь рассматриваемый период наблюдается уменьшение собственного капитала компании. Происходит это за счет снижения нераспределенной прибыли на 44,07% (1 883 тыс.руб.) на фоне снижения выручки и уменьшения деловой активности предприятия. Это говорит о том, что компания не реинвестирует нераспределённую прибыль в дальнейшее развитие организации. Общее изменение за исследуемый период составило 3,09%, что в целом свидетельствует о падении деловой активности предприятия.

Основное влияние на изменение величины пассива оказывает раздел «Краткосрочные обязательства». Так за рассматриваемый период величина кредиторской задолженности увеличилась на 18 079 тыс.руб, что составило 84,54%. Рост кредиторской задолженности говорит о том, что ООО «Джемир» испытывает недостаток в собственных оборотных средствах, и текущая деятельность финансировалась в основном за счет привлеченных средств.

Еще одной характерной особенностью деятельности предприятия является резкое уменьшение величины долгосрочных обязательств на 57,41% (51 712 тыс.руб. в абсолютном выражении). Уменьшение долгосрочных обязательств наряду с ростом краткосрочных свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков.

Предположительно, данная ситуация может свидетельствовать о потере привлекательности долгосрочных кредитов, так же увеличение кредиторской задолженности в большей степени обусловлено расчетами с поставщиками и подрядчиками. Данные изменения произошли на фоне снижения запасов компании, что негативно характеризуется сложившуюся на предприятии ситуацию. Выявленная тенденция к увеличению доли кредиторской задолженности в источниках образования активов предприятия, с одной стороны, свидетельствует об ухудшении структуры баланса и повышению риска утраты финансовой устойчивости, а с другой, - об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию-должнику.

В целом, оценка источников финансирования деятельности предприятия показала увеличение срочности обязательств компании, что является негативной тенденцией и говорит о недостатке собственных оборотных средств.

Подводя итог по проведенным видам анализа, можно сделать вывод о том, что сложившаяся ситуация считается неблагоприятной для компании, так как свидетельствует об уменьшении финансовой независимости и дестабилизации финансового положения и платежеспособности.

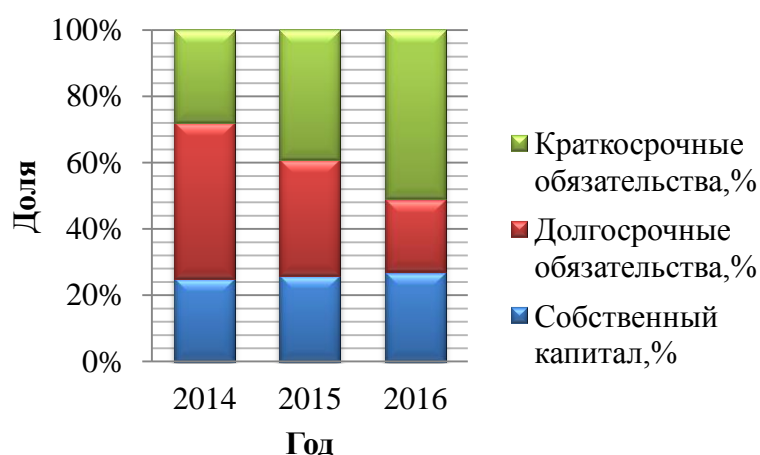


Рисунок 17 – Изменение структуры капитала ООО «Джемир»

## 2.1.2 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Проведём Анализ платёжеспособности по группам активов и пассивов.

Таблица 10 – Анализ платёжеспособности по группам активов и пассивов

В тысячах рублей

Показатель	Период			Абсолютное изменение 2014-2016, тыс.руб.	Темп прироста 2014-2016, %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
А1 Наиболее ликвидные активы	60 344	59 388	51 371	-8 973	-14,87
А2 Быстро реализуемые	10 821	9 022	8 200	-2 621	-24,22
А3 Медленно реализуемые активы	52 464	50 052	47 562	-4 902	-9,34
А4 Трудно реализуемые активы	65 227	63 319	61 319	-3 908	-5,9
П1 Наиболее срочные обязательства	21 735	30 681	39 814	18 079	83,18
П2 Краткосрочные пассивы	33 314	40 845	47 431	14 117	42,38
П3 Долгосрочные пассивы	90 087	62 955	38 375	-51 712	-57,40
П4 Постоянные пассивы	47 433	47 006	45 550	-1 883	-3,97

Таблица 11 – Анализ по группам активов и пассивов

В тысячах рублей

Показатель	Период		
	2014 год	2015 год	2016 год
А1-П1 (должно быть больше нуля)	38 609	28 707	11 577
А2-П2 (должно быть больше нуля)	- 22 493	- 31 823	- 39 231
А3-П3 (должно быть больше нуля)	- 37 623	-12 903	9 187
А4-П4 (должно быть меньше нуля)	17 794	16 313	15 769

Таким образом, проведенный анализ выявил невыполнение условий абсолютной ликвидности по трем из четырех неравенств. Можно сделать вывод о том, что предприятие не находится в кризисе неплатежеспособности, но не обладает абсолютной ликвидностью. Несоблюдение последнего неравенства говорит о недостатке собственных оборотных средств, что нарушает минимальное условие финансовой устойчивости.

На данном этапе необходимо определить предварительный тип финансовой устойчивости компании. Для этого используем неравенство:

$$П_{III} + П_{IV} \leq A_I + З + НДС \leq П_{III} + П_{IV} + З_{иК}, \quad (3)$$

где  $A_I$  – величина внеоборотных активов;

$З$  – величина запасов;

НДС – сумма накопленного НДС по приобретенным ценностям;

$П_{III}$  – итог по разделу баланса «Капитал и резервы»;

$П_{IV}$  – сумма долгосрочных обязательств;

$З_{иК}$  – заемные средства.

В случае выполнения данного неравенства можно сделать вывод о том, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, которое характеризуется обеспечением запасов и затрат собственными оборотными средствами, долгосрочными заемными источниками и краткосрочными кредитами и займами. Определение типа финансовой устойчивости на основании баланса представлено в таблице 12.

Таблица 12 – Определение типа финансовой устойчивости на основании баланса  
В рублях

Год	$П_{III}$	$П_{IV}$	Сумма	$A_I$	Запасы	Сумма	Сумма	$П_{III}$	$П_{IV}$	$З_{иК}$
2014	47 433	90 087	137 520	68 940	52 464	123 204	192 569	47 433	90 087	55 049
2015	47 006	62 955	109 961	67 431	50 052	117 483	185 893	47 006	62 955	71 526
2016	45 500	38 375	83 875	64 037	47 562	111 599	171 170	45 500	38 375	87 245

Из таблицы 13 видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода,

неравенство для данного предприятия выполняется, данное состояние характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия.

Таблица 13 –Расчёт показателей ликвидности

Показатель	Норматив	Период			Абсолютное изменение, 2014-2016
		2014	2015	2016	
Чистый оборотный капитал	-	69 030	42 530	19 888	49 142
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	1,10	0,83	0,59	-0,51
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	1,29	0,96	0,68	-0,61
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	2,25	1,66	1,23	-1,02

В таблице четко просматривается тенденция к снижению всех видов показателей ликвидности. Если к началу исследуемого периода все показатели соответствовали нормативным значениям, то на данный момент они находятся за пределами нормы, но не достигают критических значений. Недостаток ликвидности приводит к тому, что предприятие не способно в полной мере оплатить свои текущие долги и обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие способно покрыть за счет своих денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В 2016 году данный показатель снизился и составил 0,59, что говорит о недостатке наиболее ликвидных активов предприятия для покрытия ее краткосрочных обязательств в текущем периоде.

Другим важным показателем является коэффициент быстрой ликвидности. В состав используемых для его расчета оборотных средств включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы. В 2016 году его значение

опустилось до 0,68, что говорит о снижении возможностей предприятия в покрытии текущих обязательств, за счет оборотных активов.

Для повышения уровня срочной ликвидности организациям следует принимать меры, направленные на рост собственных оборотных средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов.

Обобщенным показателем оценки ликвидности организации является коэффициент текущей ликвидности. Снижение показателя году до значения в 1,23 говорит о возникновении риска неспособности стабильно оплачивать свои счета. Коэффициент текущей ликвидности характеризует платежеспособность предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств.

### 2.1.3 Анализ рентабельности, деловой активности и финансовой устойчивости предприятия

На основании данных отчетности ООО «Джемир», были определены различные показатели рентабельности компании и отражены в таблице 14.

Таблица 14 – Расчёт показателей рентабельности

Показатель	Период			Темп прироста 2014-2016, %
	2014 год	2015 год	2016 год	
Рентабельность продаж (ROS)	14,87	9,04	3,2	-5,84
Рентабельность собственного капитала (ROE)	51,08	30,88	15,04	-33,45
Рентабельность всех активов (ROA)	9,28	5,73	3,8	-5,87

Рассмотрим динамику изменения основных показателей рентабельности, используя сравнительный график на рисунке 18.

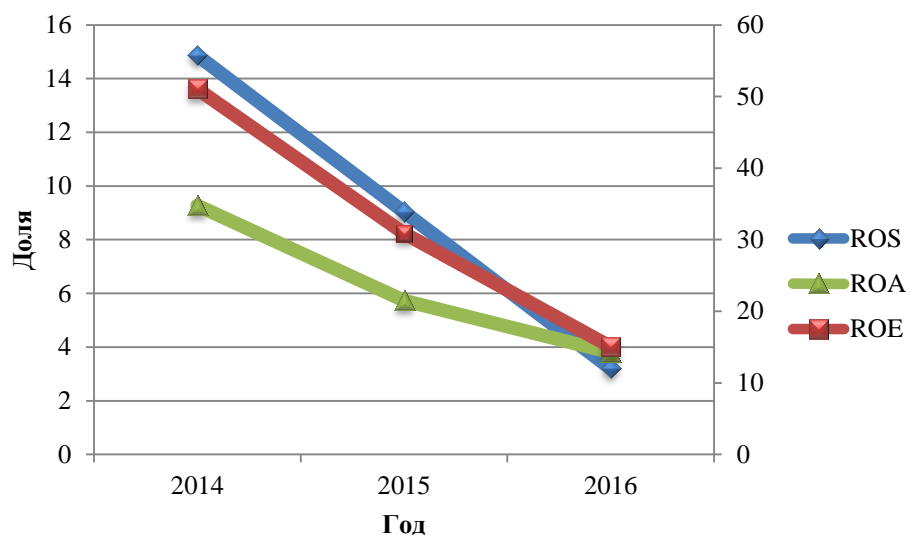


Рисунок 18 – Изменение основных показателей рентабельности

Общую динамику рентабельности предприятия по всем аспектам ее деятельности можно охарактеризовать как отрицательную, в связи с неблагоприятной ситуацией на рынке и снижением платежеспособного спроса на новые легковые автомобили.

При рассмотрении показателя рентабельность продаж в динамике можно отметить его крайне низкое значение в 2016 году равное 0,22 (снижение на 5,84 процентных пункта), что говорит о негативной тенденции в отношении главного индикатора деятельности предприятия – прибыли. Это связано с кризисным состоянием на рынке автомобилей и общим кризисом экономики. Подобная интерпретация применима и для показателя рентабельности продукции и показателя рентабельности активов, который свидетельствует о снижении доли чистой прибыли на единицу имущества организации.

Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала. Данный показатель также значительно упал в отчетном периоде и составил 17,64% против 51,08% в 2014 году.

Деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, которые приведены в таблице 15.



Таблица 15 – Оценка деловой активности ООО «Джемир»

Показатель	Способ расчета	Период			↑↓
		2014	2015	2016	
Оборачиваемость запасов (производственный цикл), в днях	$\text{Тоб. з.} = \frac{365 \cdot \text{Зср}}{\text{Себестоимость}}$ где Зср – среднегодовая стоимость запасов	79,34	77,31	94,33	↑
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	$\text{Тоб. д. з} = \frac{365 \cdot \text{ДЗср}}{\text{Выручка}}$ где ДЗср – среднегодовая величина дебиторской задолженности	16,36	13,93	14,95	↓
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	$\text{Тоб. к. з} = \frac{365 \cdot \text{КЗср}}{\text{Себестоимость}}$ где КЗср – среднегодовая величина кредиторской задолженности	32,87	47,39	72,57	↑
Операционный цикл, в днях	То.ц.=Тоб.з.+Тоб.д.з.	95,71	91,24	109,28	↑
Финансовый цикл, в днях	Тф.ц.=То.ц.–Тоб.к.з.	62,83	43,85	29,07	↓
Оборачиваемость всех активов, в днях	$\text{Тоб. ак.} = \frac{365 \cdot \text{Аср}}{\text{Выручка}}$ где Аср – среднегодовая величина активов	294,80	291,27	328,72	↑

Представим данные таблицы в графическом виде на рисунке 19.

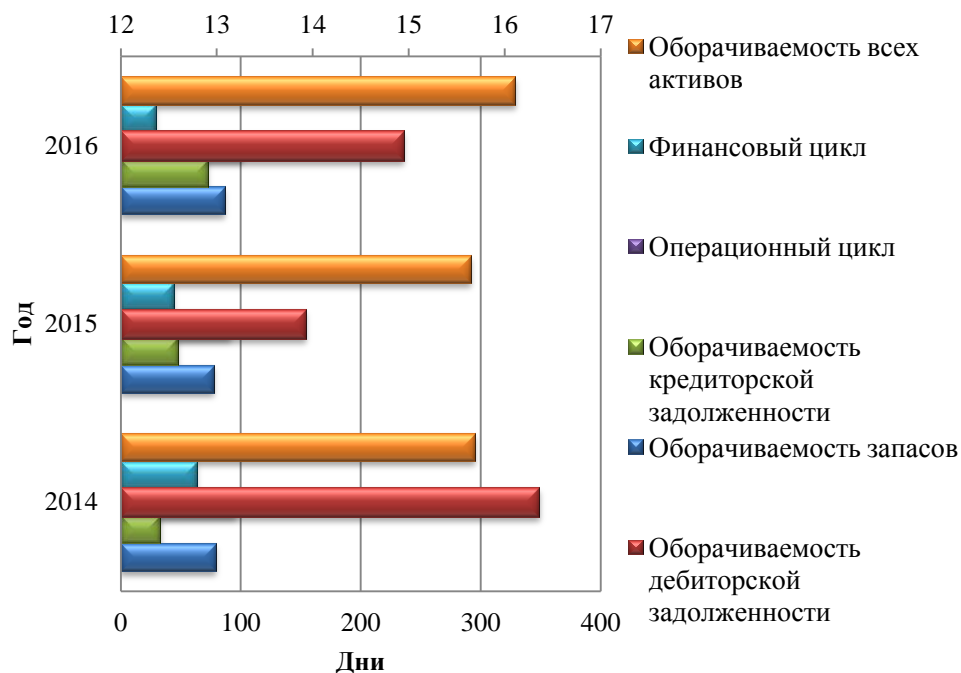


Рисунок 19 – Динамика показателей деловой активности

Как видно из таблицы и рисунка, наблюдается негативная тенденция в отношении политики управления запасами – наблюдается замедление их оборачиваемости на протяжении всего рассматриваемого периода. Так период оборота запасов в 2016 году превысил показатель 2014 года на 17,35 дня, что негативно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Напротив, длительность оборота дебиторской задолженности с 2014 года уменьшилась почти на 9% (1,42 дня), что в целом можно считать положительной тенденцией, говорящей о меньшей зависимости организации от внешних источников финансирования. В то же время уменьшение данного показателя свидетельствует о возможном ухудшении взаимоотношений с клиентами, в том числе сокращении продаж в кредит и потере потребителей продукции.

Увеличение срока оборота кредиторской задолженности, говорит увеличении сроков отсрочки по платежам перед кредиторами. Превышение сроков оборота кредиторской задолженности над дебиторской является положительным моментом, так как сроки платежей перед кредиторами наступают гораздо позже, чем обязательства клиентов. Она дает предприятию возможность пользоваться

«бесплатными» деньгами на время ее существования, однако расплатой за такую привилегию служит значительное снижение финансовой устойчивости.

Увеличилась также и длительность операционного цикла за счет увеличения продолжительности производственного цикла. Данный показатель отражает, какое количество дней в среднем необходимо предприятию для реализации продукции и получения оплаты за нее, поэтому его рост на 5,93 дня в 2016 году, по сравнению с 2014, говорит о негативной тенденции в деятельности компании и снижении эффективности ее функционирования.

Финансовый цикл, представляющий собой период времени между оплатой кредиторской задолженности и поступлением средств от дебиторов, ООО «Джемир» в 2014 году составлял 62,83 дня, но к 2016 его значение снизилось на 39,70 и составило 29,07 дня. Такое изменение произошло на фоне увеличения продолжительности производственного цикла, в связи с более существенным ростом периода оборота кредиторской задолженности. Положительное значение финансового цикла характеризует длительность периода, в течение которого предприятие испытывает потребность в средствах для финансирования оборотных активов, которую необходимо восполнять из различных собственных и заемных источников, следовательно, уменьшение данного показателя во времени является положительной тенденцией в развитии.

Длительность цикла оборота активов, показывает эффективность использования всех ресурсов независимо от их источников. Оборачиваемость активов на протяжении всего рассматриваемого периода снижается, о чем свидетельствует увеличение сроков их оборота на 33,92 дня в 2016 году по сравнению с 2014-м, данное изменение вызвано снижением валюты баланса на фоне сильного падения выручки, что является отрицательной тенденцией в деятельности компании.

Выявить, насколько правильно предприятие управляет финансовыми ресурсами, возможно с помощью соответствующих коэффициентов, представленных в таблице.

Таблица 16 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Джемир»

Показатель	Нормативное значение	Период		
		2014	2015	2016
Коэффициент автономии	От 0,5 до 0,8	0,53	0,43	0,29
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Менее 1	3,06	2,89	2,76
Коэффициент маневренности	От 0,2 до 0,5	1,46	0,91	-0,32
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Более 1	1,32	0,85	0,42

Подробно динамику ряда коэффициентов по годам можно проследить на рисунке 20:

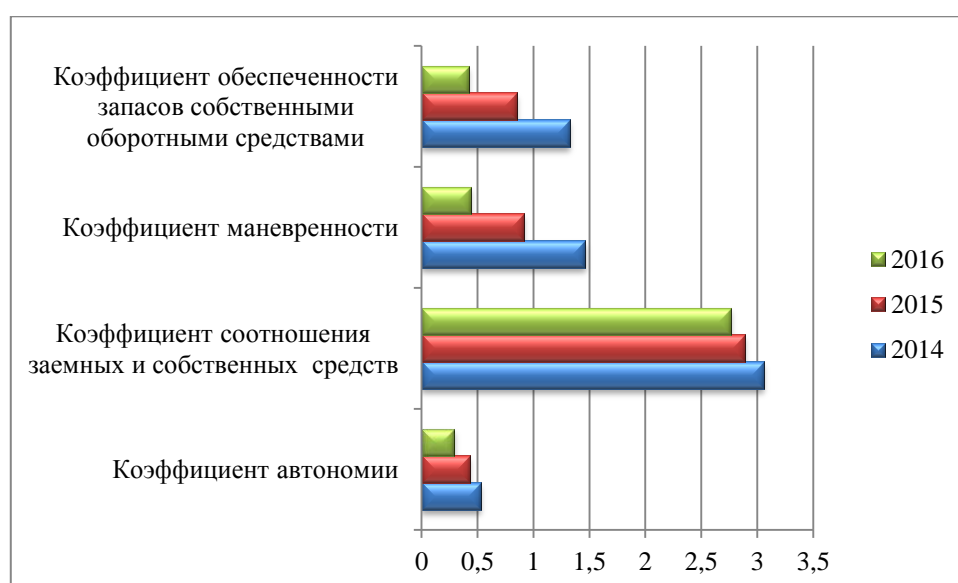


Рисунок 20 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Как видно из таблицы и рисунка, коэффициент автономии предприятия находится за пределами нормативных значений, динамика его изменения отрицательна, что говорит о растущей зависимости предприятия от внешних источников финансирования и низкой доле собственных средств в составе имущества.

Наиболее общую оценку финансовой устойчивости дает соотношение между заемными и собственными средствами. Данный показатель находится далеко за рамками нормативных значений, что свидетельствует о потенциальной опасности

возникновения недостатка собственных денежных средств. Однако в 2015 наблюдается положительная тенденция в его динамике: так значение данного коэффициента сократилось и упало с 2,89 до 2,76. В целом эта тенденция свидетельствует об ослаблении зависимости от заемных средств, однако степень этой зависимости все еще велика и говорит о неустойчивом финансовом положении, что грозит риском неплатежеспособности и банкротства из-за высокой концентрации заемного капитала

Значение коэффициента маневренности, планомерно снижаясь за счет уменьшения долгосрочных обязательств, в 2016 году достигло оптимального для данной отрасли.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, соответствующий норме в 2014 году, снижается на протяжении всего рассматриваемого периода и к 2016 году составляет 0,42, что намного меньше рекомендуемых значений. Данная тенденция свидетельствует о низком обеспечении оборотных активов собственными оборотными средствами, что в свою очередь грозит появлением просроченных задолженностей и потерей финансовой устойчивости.

Таким образом, результаты проведенного финансового анализа позволили сделать выводы о текущем состоянии организации.

Выявленные негативные тенденции: общее снижение деловой активности, увеличение срочности обязательств, снижение финансовой устойчивости в рамках неустойчивого типа, увеличение длительности операционного и производственного циклов, уменьшение собственного капитала компании.

Основные положительные результаты деятельности ООО «Джемир»: компания не терпит убытков, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности в пределах нормы, уменьшение длительности оборота дебиторской задолженности, превышение сроков оборота кредиторской задолженности над дебиторской.

## 2.2 Анализ безубыточности и маржинальный анализ ООО «Джемир»

Как показал анализ финансового состояния и анализ тенденций рынка продаж автомобилей, можно резюмировать, что компания имеет как внутренние угрозы развития, так и внешние. С целью определить ключевые меры для решения проблем развития компании проведем анализ безубыточности и маржинальный анализ при помощи таблиц 17 и 18.

Таблица 17 – Постоянные затраты

Показатели	В тысячах рублей		
	2014 год	2015 год	2016 год
Аренда земли	269	315	371
Заработная плата административно-управленческого персонала, окладная часть заработной платы менеджеров по продажам	4 406	4 896	5 564
Страховые взносы во внебюджетные фонды	953	1 058	1 185
Амортизация ОС	1 433	1 433	1 328
Расходы на содержание зданий, оборудования, транспорта, демонстрационные материалы	140	164	193
Затраты на связь	91	99	107
Затраты на электроэнергию, теплоснабжение, водоснабжение (постоянные)	597	640	800

Окончание таблицы 17

Показатели	Период		
	2014 год	2015 год	2016 год
Ремонт, уборка, поверка помещений и вневедомственная охрана	87	95	106
ГСМ, необходимые для автотранспорта управленческого персонала	79	86	126
Лизинговые платежи	997	1124	1243
Повышение квалификации и обучение персонала	90	88	83
Прочие	1 980	2 000	2 004
Итого	11 122	11 961	13 010

Заработная плата административно-управленческого персонала, окладная часть заработной платы менеджеров по продажам с 2014 по 2016 увеличилась пропорционально инфляции. Так как амортизация начисляется линейным методом, то в 2014 и 2015 году сумма амортизационных отчислений оставалась неизменной, в 2016 немного сократилась в связи с выбытием нескольких транспортных средств. Затраты на содержание зданий, оборудования, транспорта, демонстрационные материалы включают в себя: затраты на ремонт, техническое обслуживание. Затраты на связь в постоянных расходах включают в себя: выделенную линию интернета и абонентскую плату за телефон. Лизинговые платежи начисляются лизингодателю за оборудование. Повышение квалификации и обучение персонала происходит ежегодно, включая в себя, бизнес-тренинги, а также обязательные курсы сертификации специалистов автосервиса.

Структура и анализ переменных затрат представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Переменные затраты

В тысячах рублей

Показатели	Период		
	2014 год	2015 год	2016 год
Себестоимость товара	211355	205585	187387
Заработная плата менеджеров по продажам	977	961	803
Страховые взносы во внебюджетные фонды	293	288	160
Предпродажная подготовка	92	88	84
Услуги специалистов	1494	1255	1100
Транспортные услуги и ГСМ	55	50	51
Затраты на рекламу (переменная часть)	890	732	455
Затраты на связь (переменная часть)	42	45	48
Командировочные расходы, агентское вознаграждение	154	132	88
Прочие	1321	1645	1128
Итого	216673	210781	191304

В переменных затратах основную долю (98%) составляет себестоимость товаров при этом объём их уменьшается пропорционально выручке. выросли существенно затраты на топливо и электроэнергию для производственной деятельности, за счет ввода нового оборудования и перехода на круглосуточный режим работы. Переменная часть затрат на рекламу на прямую связана с объемом продаж в размере 0,2% от выручки. Командировочные расходы достаточно большие, за счет того, что менеджеры по продажам и юристы ежемесячно ездят на заключение договоров в другие регионы страны. Агентское вознаграждение выплачивается на основании договора, заключенного с банком, в установленном размере.

Для оценки безубыточности компании необходимо рассчитать порог рентабельности и запас финансовой прочности.



Таблица 19 – Показатели безубыточности

Показатели	Период		
	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка, тыс. рублей	241355	236318	200250
Переменные затраты, тыс. рублей	216673	210781	187387
Валовая маржа, тыс. рублей	24682	25537	12863
Постоянные затраты, тыс. рублей	11122	11961	12418
Прибыль, тыс. рублей	13560,00	13576,00	445
Порог рентабельности, тыс. рублей	108757,41	110686,44	193322,28
Эффект операционного рычага, в долях	1,82	1,88	28,90
Запас финансовой прочности, тыс. рублей	132597,59	125631,56	6927,72
Запас финансовой прочности, %	54,94	53,16	3,46
Коэффициент валовой маржи, в долях	0,10	0,11	0,06

Для наглядности был построен график порога рентабельности на рисунке 21.

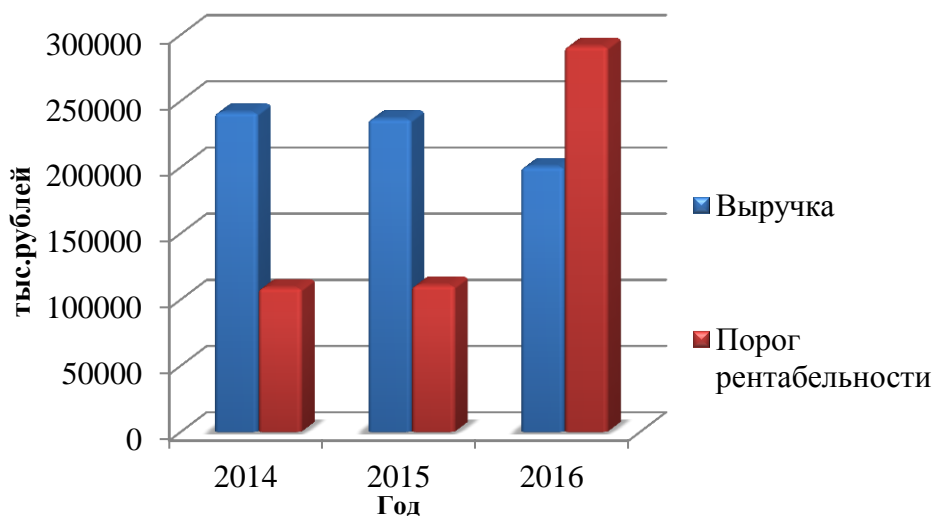


Рисунок 21 – Динамика порога рентабельности

Запас финансовой прочности упал на 105,37%, что говорит о невозможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности. Эти ухудшения произошли за счет снижения платежеспособного спроса на продукцию и услуги ООО «Джемир» и растущей неэффективности деятельности предприятия, и как следствие уменьшение объема продаж и резкое увеличение порога рентабельности.



Рисунок 22 – Структура выручки ООО «Джемир»

На рисунке 22 представлена структура выручки ООО «Джемир», как видно, основную её часть составляет сумма проданных автомобилей, а именно 64%. Выручка от предоставления услуг по гарантийному обслуживанию автотранспортных средств идёт следом, составляя 22% от валовой выручки предприятия. Наименьшая часть, 14%, приходится на поступления от продажи и установки запасных частей.



Рисунок 23 – Структура переменных затрат ООО «Джемир»

Проведем маржинальный анализ ООО «Джемир» в разрезе основных видов деятельности, который позволит выявить сегмент, приносящий предприятию наибольшую выручку, и определить есть ли такие виды деятельности, рентабельность которых отрицательна.

Таблица 20 – Расчет коэффициентов маржинального дохода

В тысячах рублей

	Автомобили на продажу			Зап.части			Гарантийное обслуживание		
	Период			Период			Период		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Выручка, тыс.руб	154 467,2	151 243,5	128 160	33 789,7	33 084,52	28 035	53 098,1	51989,96	44055
Переменные затраты, тыс.руб	151 671,1	147 546,7	133 912,8	21 667,3	21 078,1	19 130,4	43 334,6	42156,2	38260,8
Коэффициент маржинального дохода, в долях	0,018	0,024	-0,045	0,359	0,363	0,318	0,184	0,189	0,132

Продажа запасных частей «берёт» на себя лишь 10% переменных затрат и имеет самую большую маржинальную рентабельность, но приносит предприятию лишь 14% валовой выручки.

Большую долю выручки, а именно 22%, приносит гарантийное обслуживание автомобилей, на которое приходится 20% от суммы переменных затрат предприятия. При этом данные услуги являются неотъемлемой частью деятельности дилерского центра. ООО «Джемир» предоставляет своим клиентам не только заводскую, но и расширенную гарантию на обслуживание, а так же на ремонт автотранспортных средств.

Основной вид деятельности – продажа автомобилей, показывает худшие показатели рентабельности, в то время как на него приходится подавляющая часть переменных затрат предприятия, а именно 70%. Так к 2016 году коэффициент маржинального дохода перешел в зону отрицательных значений и составил -0,045. Отказаться от данного вида деятельности не представляется целесообразным, так как он является главной целью создания и функционирования предприятия, объединяя все остальные виды деятельности, весь комплекс пред и пост-продажного обслуживания.

Если в 2015 году можно было отметить положительную тенденцию в динамике исследуемых показателей, то к 2016 году были достигнуты их минимальные значения за 3 года, что видно на графике динамики коэффициента валовой маржи.

Одним из важных элементов составления прогноза сбыта является разработка нескольких вариантов прогноза: оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический.

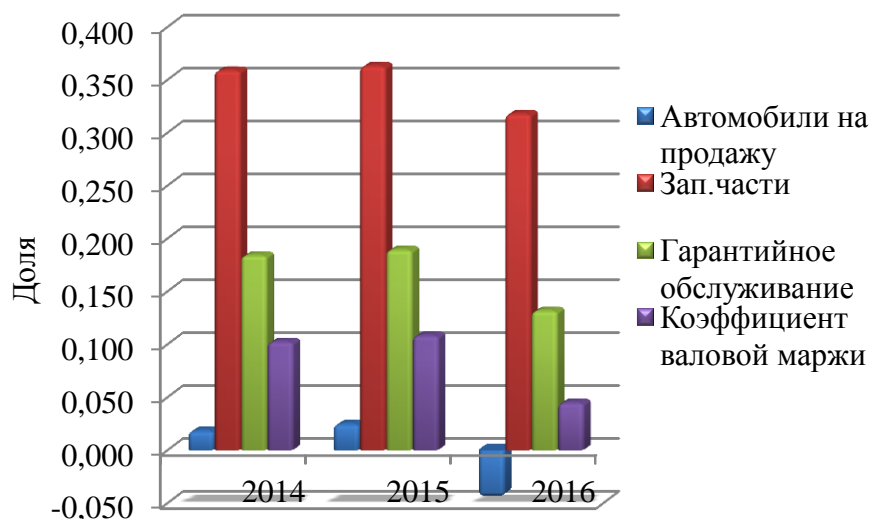


Рисунок 23 – Динамика коэффициентов маржинального дохода

По оптимистическому сценарию развития (при среднегодовой цене нефти в 60 долларов за баррель) в 2017 году автомобильный рынок может вырасти на 20% и достичь 1,6 млн единиц.

Благодаря выпуску таких новинок, как: кроссовер Chevrolet Traverse, Chevrolet Trailblazer, Chevrolet Niva, прогнозная выручка дилерского центра ООО «Джемир», являющегося единственным официальным представителем General Motors в Челябинске, может увеличиться по оценке экспертов компании приблизительно на 10%.

В то же время в 2017 году планируется спад закупочных цен на автотранспортные средства в размере 10% в связи с возвращением компании General Motors на российский рынок, с целью увеличения уровня локализации, который позволит компании выйти на положительные финансовые результаты в нашей стране.

Наиболее вероятный сценарии предполагает, что продажи ООО «Джемир» всё же останутся на прежнем уровне, при этом спад закупочных цен прогнозируется на уровне 10%.

Примем в расчет наименее желаемый, но возможный, пессимистический сценарий. При 5 процентном спаде закупочных цен, прогнозная выручка предприятия от продажи автотранспортных средств снизится на 10%.

Все вышеперечисленное позволяет рассчитать прогнозный уровень порога рентабельности и валовой маржи для ООО «Джемир» на 2017 год.

Таблица 21 – Прогнозные показатели безубыточности и маржинального дохода

	Оптимистический сценарий	Наиболее вероятный сценарий	Пессимистический сценарий
Прогнозная выручка от продажи автомобилей, тыс.руб.	140 976	128 160	115 344
Прогнозные переменные затраты, приходящиеся на продажу автомобилей, тыс.руб.	132 573,67	120 521,5	114 495,4
Прогнозные совокупные переменные затраты, тыс. рублей	189 964,87	177 912,72	171 886,64
Прогнозные совокупные постоянные затраты, тыс. рублей	12 418	12 418	12 418
Прогнозная валовая выручка, тыс. рублей	213 066	200 250	187 434
Прогнозная валовая маржа, тыс. рублей	23 101,128	22 337,3	15 547,4
Прогнозный порог рентабельности, тыс. руб.	114 533,5	111 325,3	149 707,5
Прогнозный коэффициент валовой маржи, в долях	0,108	0,112	0,083
Запас финансовой прочности, %	44	42	16

Так в оптимистическом прогнозном периоде выручка от продажи автомобилей возрастет до 140976,0 тыс. рублей, что повлечет рост валовой выручки на 6,4%. При снижении переменные затраты, приходящихся на долю автотранспортных средств до 132573,67 тыс. рублей, совокупные переменные затраты составят 189964,87 тыс. рублей.

Наиболее вероятный сценарии обещает сохранение валовой выручки компании и прогнозной выручка от продажи автомобилей на уровне 2016 с одновременным снижением переменные затраты до 120521,5 тыс. рублей, совокупные переменные затраты снизятся на 7%.

Падение выручки, полученной от продажи автомобилей, до 115344 тыс. рублей вероятно при развитии событий по пессимистическому сценарию. Таким образом, прогнозная валовая выручка дилерского центра снизится на 6,8 % и составит 187434 тыс. рублей в абсолютном исчислении. Динамика величины порога рентабельности в зависимости от сценария развития событий показана на рисунке 24.

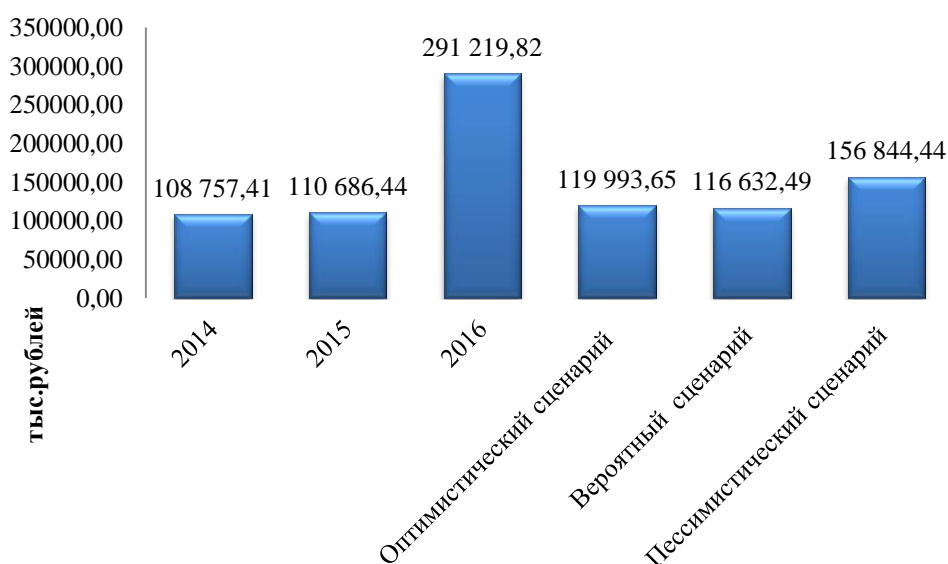


Рисунок 24 – Динамика величины порога рентабельности в зависимости от сценария развития событий



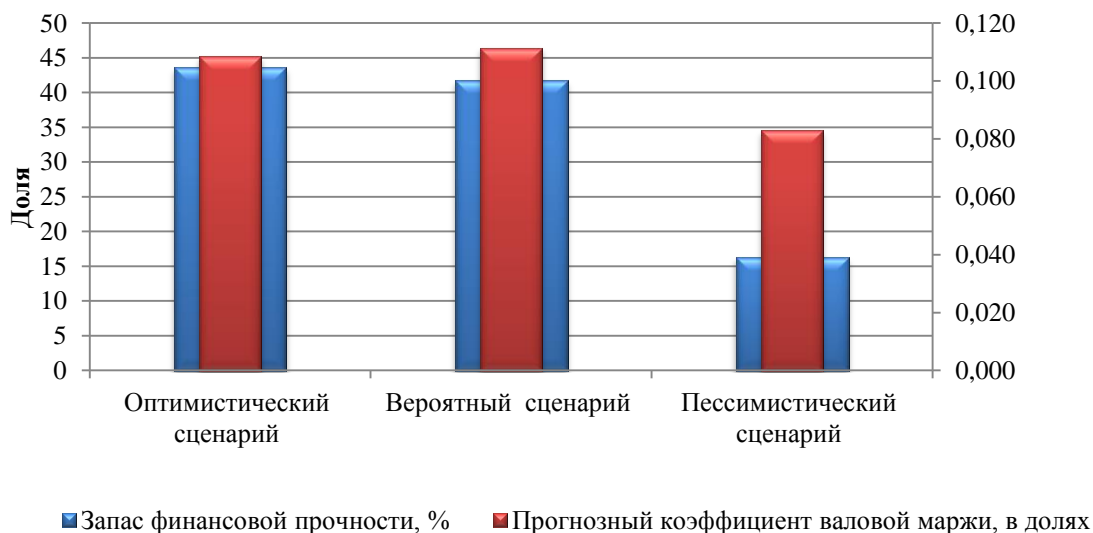


Рисунок 25 – Динамика величины запаса финансовой прочности и валовой маржи в зависимости от сценария развития событий

На рисунке 25 отражено прогнозное изменение запаса финансовой прочности и валовой маржи предприятия.

Так, при оптимистическом варианте развития событий, запас финансовой прочности будет равен 44%, что говорит о возможности дополнительного снижения выручки в границах точки безубыточности. В 2016 году данный показатель находился в зон отрицательных значений. Увеличение прогнозного коэффициента валовой маржи предприятия свидетельствует о растущей способности компании покрывать постоянные расходы и формировать прибыль.

Наиболее вероятный сценарий изменения исследуемых в прогнозном периоде показателей: снижение запаса финансовой прочности на 2% по сравнению с оптимистическим сценарием и увеличение доли коэффициента валовой маржи до 0,112, в связи с сокращением доли убыточного направления деятельности.

Пессимистический сценарий развития событий предполагает падение запаса финансовой прочности до 16% и коэффициента валовой маржи до 0,083. Данная динамика отрицательна в сравнении с предыдущими сценариями, но всё же превосходит показатели 2016 года.

### 2.3 Разработка рекомендаций для ООО «Джемир»

В ходе выполнения финансового анализа компании «Джемир» были выявлены следующие ключевые проблемы: общее снижение деловой активности, увеличение срочности обязательств, а так же увеличение длительности операционного и производственного циклов.

Это позволяет нам сделать вывод о том, что в случае отсутствия роста продаж или его спада, без дополнительных мер по управлению финансами, компания не сможет выйти из зоны убытков.

Поэтому в данном параграфе будут представлены рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия. Основные рекомендации показана на рисунке 26.

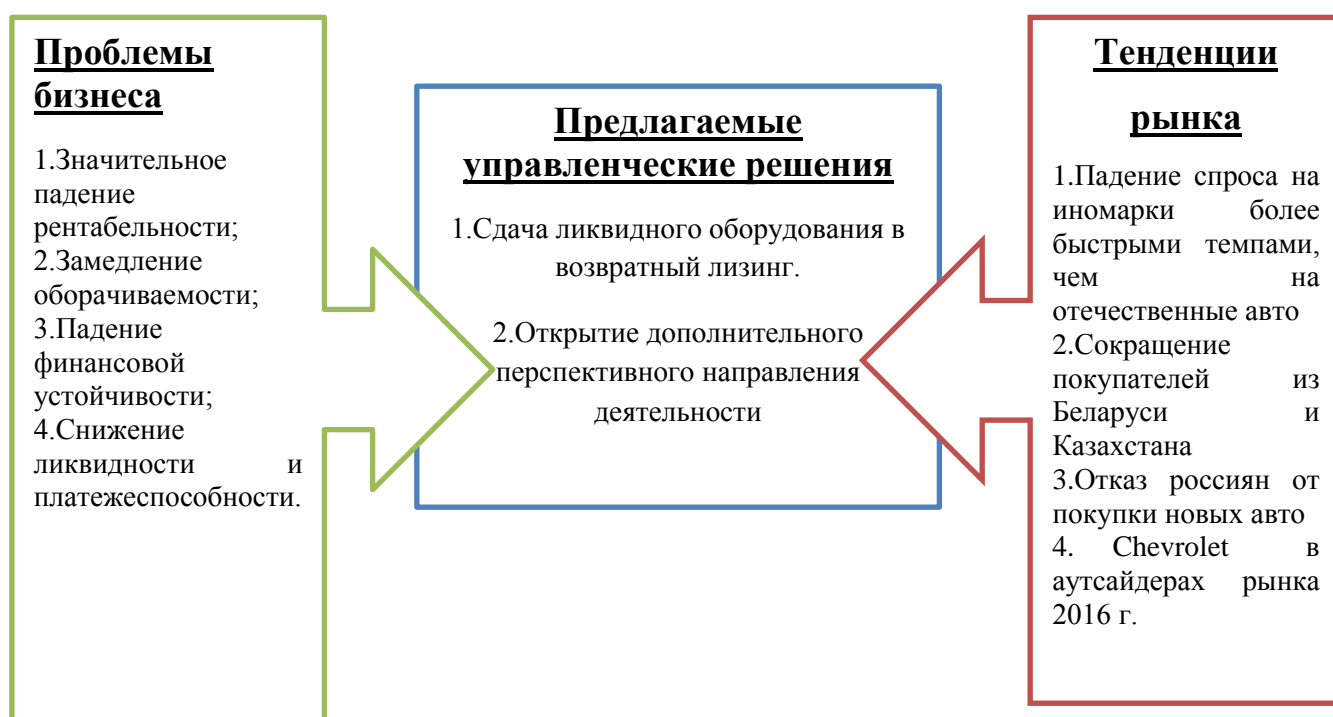


Рисунок 26 – Рекомендации для ООО «Джемир»

### 2.3.1 Возвратный лизинг

Для субъектов хозяйствования существует возможность привлечения денежных средств, воспользовавшись возвратным лизингом. Таким образом, лизинг по сравнению с прямым кредитом имеет следующие преимущества:

1. Экономятся средства по уплате налога на прибыль
2. Имеется возможность использовать механизм ускоренной амортизации, за счет чего экономится некоторая доля расходов по уплате налога на прибыль и налога на имущество.

Возвратный лизинг предполагает продажу оборудования предприятия с одновременным оформлением его в финансовый лизинг. Средства, полученные от продажи, будут направлены на финансирование нового направления деятельности компании.

Возвратный лизинг применяется к наиболее ликвидной части основных средств. Наиболее подходящее оборудование представлено в таблице.

Изучив расценки лизинговых компаний, наиболее выгодным оказалось предложение «Уралпромлизинг» со следующими условиями приобретения оборудования:

- срок договора лизинга – до 5 лет;
- график ежемесячных платежей – равномерный;
- эксплуатационные расходы несет лизинговая компания, т.к. оборудование будет учтено на ее балансе;
- покупка оборудования лизинговой компанией осуществляется по рыночной стоимости с дисконтом в 50%;
- ставка по лизингу равна 13% в год.

Оборудование к продаже представлено в таблице 22.

Таблица 22 – Оборудование к продаже

Оборудование	Рыночная стоимость без НДС, руб.	Остаточная стоимость, руб. на начало 2017	Истекший срок службы, лет	Срок полезного использования ОС
Автовоз-эвакуатор Hyundai HD120	6 254 000	3 127 000	5	10
BEISSBARTH SL 640, Линия диагностики для легковых автомобилей модуль 4WD	1 505 680	911 446	2	7
Стапель CAR-O-LINER MARK 6	495 600	350 280	1	6
SB1555 Trommelberg Окрасочно-сушильная камера	6 667 000	2 733 472	7	12
ИТОГО	14 922 280	7 162 198	-	

Таким образом, может быть продано оборудование, рыночная стоимость которого составляет 14 922 280 руб. без НДС, следовательно, предприятие получит денежные средства в размере 7 461 140 руб. без НДС.

В результате операции продажи стоимость основных средств уменьшится и составит 47 341 372 рублей на конец 2017 года.

Размер лизингового платежа был определён при помощи калькулятора на сайте фирмы: срок лизинга 5 лет,

равномерный ежегодный платеж 3 706 344 руб. (в т. ч. НДС).

При этом будем считать, что эксплуатационные расходы на оборудование будут равные в течение 5 лет. Амортизация на предприятии рассчитывалась линейным методом, следовательно, для учета потерь на амортизацию, были рассчитаны амортизационные отчисления по каждому оборудованию отдельно.

График амортизационных отчислений представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Амортизационные отчисления

В рублях

Год	Остаточная стоимость на начало	Сумма амортизационных отчислений	Остаточная стоимость на конец
Автовоз-эвакуатор Hyundai HD120			
2017	3 127 000	625 400	2 501 600
2018	2 501 600	625 400	1 876 200
2019	1 876 200	625 400	1 250 800
2020	1 250 800	625 400	625 400
2021	625 400	625 400	-
BEISSBARTH SL 640, Линия диагностики для легковых автомобилей модуль 4WD			
2017	911 446,00	182 289,20	729 156,80
2018	729 156,80	182 289,20	546 867,60
2019	546 867,60	182 289,20	364 578,40
2020	364 578,40	182 289,20	182 289,20
2021	182 289,20	182 289,20	-
Стapelь CAR-O-LINER MARK 6			
2017	350 280	70 056	280 224
2018	280 224	70 056	210 168
2019	210 168	70 056	140 112
2020	140 112	70 056	70 056
2021	70 056	70 056	-
SB1555 Trommelberg Окрасочно-сушильная камера			
2017	2 733 472	546 694	2 186 778
2018	2 186 778	546 694	1 640 083
2019	1 640 083	546 694	1 093 389
2020	1 093 389	546 694	546 694
2021	546 694	546 694	-

Данного имущества не остается на балансе предприятия, следовательно, появляется экономия на налоге на имущество в размере 2,2% годовых от среднегодовой стоимости оборудования. Расчеты по налогу на имущество представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Налог на имущество

В рублях

Наименование	Год				
	2017	2018	2019	2020	2021
Налогооблагаемая база	6 409 978	4 985 539	3 561 099	2 136 659	712 220
Налог на имущество, 2.2%	141 020	109 682	78 344	47 007	15 669

Таблица 25 –Решение о целесообразности финансового лизинга

В тысячах рублей

Наименование данных	Год						Итого
	0	1	2	3	4	5	
Экономия на эксплуатационных расходах		108 000	108 000	108 000	108 000	108 000	553 000
Общая сумма выплат по ЛС (без НДС)		3 140 969,49	3 140 969,49	3 140 969,49	3 140 969,49	3 140 969,49	15 704 847,46
Потери на амортизации		1 424 439,60	1 424 439,60	1 424 439,60	1 424 439,60	1 424 439,60	7 122 198,00
Экономия на налоге на имущество		141 019,52	109 681,85	78 344,18	47 006,51	15 668,84	391 720,89
Дополнительная прибыль		(1 454 510,37)	(1 498 848,04)	(1 530 185,71)	(1 561 523,38)	(1 592 861,06)	(7 637 928,57)
Дополнительные выплаты налога на прибыль		(290 902,07)	(299 769,61)	(306 037,14)	(312 304,68)	(318 572,21)	(1 527 585,71)
Денежные потоки		(1 163 608,30)	(1 199 078,43)	(1 224 148,57)	(1 249 218,71)	(1 274 288,84)	(6 110 342,85)
Коэффициент дисконтирования		0,89	0,78	0,63	0,61	0,54	
Дисконтированные денежные потоки		(1 029 793,34)	(938 998,32)	(772 437,75)	(766 145,83)	(691 683,98)	(4 199 059,23)
Приток средств от реализации	7 461 140						
Налог на прибыль от реализации ОС	59 788,40						
NPV							3 193 088,37

Несмотря на отрицательные денежные потоки, NPV получился положительным (3 193 088,37 руб.), следовательно, взять оборудование в лизинг предприятию выгодно. К тому же, получив деньги от продажи основных средств, предприятие может направить их на финансирование автомойки самообслуживания. Это позволит генерировать дополнительные денежные потоки по текущей деятельности, объем которых будет достаточен для покрытия потребности в финансировании в рамках возвратного лизинга.

### 2.3.2 Открытие мойки самообслуживания на территории дилерского центра

Мойки самообслуживания получили большое распространение в Европейских странах, благодаря своей экономичности. Недавно они начали набирать популярность и в нашей стране. В южных регионах, а также в Санкт-Петербурге и Калининграде они существуют уже несколько лет, а вот жители Москвы, Центральной России и северных регионов страны только начинают мыть автомобили самостоятельно.

Помыть машину самостоятельно стоит в среднем в два-три раза дешевле, чем на обычной мойке, это и обеспечивает новой услуге популярность.

При строительстве мойки самообслуживания имеются несколько преимуществ:

1. Низкая конкуренция;
2. Абсолютный контроль системы оплаты за счет автоматизации происходящих процессов;
3. Отсутствие обслуживающего персонала;
4. Не потребуется основательного строительства;
5. Круглосуточная работа мойки самообслуживания.

В помещении установлена специальная конструкция, готовая модульная автомойка, чем-то напоминающая навес, разделенный на несколько блоков. В каждом отдельном боксе находится оборудование для мойки автомобилей. Кроме

того, здесь установлены терминалы, с помощью которых клиент может оплатить услугу. Чтобы получить доступ к пылесосу и другому оборудованию, нужно приобрести жетон на определенное время либо на одну мойку.

Место для автомойки: Имеется участок, надлежащего размера 700 м<sup>2</sup>, для установки модуля на три поста, с проведенными коммуникациями, необходимыми для функционирования автомоечного комплекса.

Необходимое оборудование: Модульная 3-х постовая мойка с внешним открытым постом. В состав мойки входят:

1. 3-х постовая моющая конструкция ВКФ Carwash, стальная конструкция с полным оснащением, стационарные постовые пылесосы.
2. АСВ – конденсационный нагревательный аппарат, который повышает эффективность нагрева воды и снижает эксплуатационные затраты,
3. Разменный автомат, который состоит из таких элементов, как:
  - А. электронный купюроприемник (считывание купюр),
  - В. хоппер с надставкой,

Стоимость модульной 3-х постовой установки с установкой и монтажом составит: 3 650 000 рублей (в т.ч. НДС).

Переменные затраты, в расчете на обслуживание 2000 машин в месяц представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Затраты на электроэнергию и водоснабжение

	Потребление, (кВт)	Стоимость, в рублях (в т.ч. НДС)
Очистные системы	792	2 376
Насосная станция	504	1 512
Аппарат высокого давления	3168	9 504
Компрессор	400	1 200
Непредвиденные расходы	500	1 500
Итого		16 092



Затраты на моющие средства, необходимые для функционирования автомойки, представлены в таблице 27, постоянные затраты – в таблице 28.

Таблица 27 – Затраты на моющие средства

	Объем	Стоимость в рублях (в т.ч. НДС)
Активный шампунь ВКФ ACTIVE	50 кг.	9 500
Быстрый воск Fast Wax	15 л.	5 200
Полимерный осушитель ВКФ WAX BLAND	25 л.	8 000
Итого		22 700

Таблица 28 – Постоянные затраты

Статья расходов	Стоимость, руб./месяц (в т.ч. НДС)
Освещение	8 640
Обслуживание очистных систем	9 000
Утилизация отходов	7 000
Обслуживание модульной установки	10 000
Реклама	40 000
Итого	74 640

Реклама:

Рекламную кампанию следует начинать сразу после открытия. Поскольку мойки самообслуживания – это относительно новая услуга, таких предприятий в крупных городах немного, поэтому можно смело рассчитывать на то, что посетителей будет достаточно. Рекламу следует разместить в местных СМИ, на радио и в интернете совместно с рекламой дилерского центра. Кроме того, распространять визитки на заправках, СТО и других местах, которые часто посещают автомобилисты.

Определение загруженности мойки:

Сервис работает круглые сутки, но его максимальная загрузка приходится на период с 8.00 до 10.00 и с 17.00 до 22.00. А в оставшееся время загруженность составляет не более 20 % от максимума. Данные основаны на информации о «проходимости автомоек», находящихся в схожих по расположению условиях, полученной опытным путём. На мойку машины тратится в среднем 20 минут, значит, за час можно помыть 3 автомобиля. Следовательно, количество автомобилей, проходящих через один пост за сутки равно 30 машин, в выходные дни загруженность увеличивается до 45 машин. Ежедневно 3 поста смогут обслужить 90 машин в будний и 135 машин в выходной день.

Учитывая сезонность и тот факт, что поток клиентов не беспрерывен, в месяц они обслужат приблизительно 2000 автомобилей.

Применение системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход в отношении предпринимательской деятельности, заключающейся в предоставлении определенного рода автоматов населению во временное пользование для, например, самостоятельной уборки (помывки) автомобиля, не предусмотрено главой 26.3 НК РФ, следовательно, данный вид деятельности попадает под действие общей системы налогообложения.

Стоимость предоставляемых услуг представлена в таблице 29.

Таблица 29 – Стоимость предоставляемых услуг

	Вода	Пена	Воск	Пылесос
Цена руб./мин (в т.ч. НДС)	6	10	12	5

Средняя продолжительность использования воды: 10 минут.

Средняя продолжительность использования пены: 5 минут.

Средняя продолжительность использования воска: 2 минуты.

Средняя продолжительность использования пылесоса: 5 минут. Средний чек: 159 рублей (в т.ч. НДС). Таким образом, можно рассчитать чистую приведённую стоимость данного инвестиционного проекта.

Таблица 30 – Решение о целесообразности инвестиционного проекта

В рублях

Наименование данных	Год					
	0	1	2	3	4	5
Инвестиции	3 102 839					
Выручка		1 616 949	2 263 729	2 587 119	2 910 508	3 233 898
Постоянные затраты		759 051	759 051	759 051	759 051	759 051
Переменные затраты		197 247	276 146	315 596	355 045	394 495
Амортизация		618 644	618 644	618 644	618 644	618 644
Прибыль до налогообложения		606 215	1 187 706	1 485 256	1 782 807	2 080 353
Налог на имущество		54 436	40 826	27 215	13 605	0
Налог на прибыль		121 243	237 541	297 051	356 561	416 071
Чистая прибыль		484 972	950 165	1 188 205	1 426 246	1 664 282
Денежные потоки		1 103 616	1 568 809	1 806 849	2 044 890	2 282 926
Коэффициент дисконтирования		0,885	0,783	0,631	0,613	0,543
Дисконтированные денежные потоки		976 700	1 228 534	1 140 122	1 254 131	1 239 172
Дисконтированные денежные потоки нарастающим итогом	3 102 839	- 2 126 139	- 897 605	242 517	1 496 648	2 735 820

Основные показатели эффективности инвестиционного проекта:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- индекс доходности (PI);
- внутренняя норма доходности (IRR, %);
- период окупаемости первоначальных затрат (PP);
- период окупаемости первоначальных затрат, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков (DPP).

Расчет показателей приведен в таблице 31.

Таблица 31 – Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
NPV, руб.	2 735 820
PI, доля	1,88
IRR,%	64
PP, год	1,76
DPP, год	2,66

Расчет денежных потоков и чистой приведённой стоимости показал, что данное мероприятие целесообразно. Доходы превысят инвестиции в 1,88 раза, период времени, необходимый для возмещения дисконтированной стоимости инвестиций, за счет настоящей стоимости будущих денежных поступлений составит 2,66 года.

### 2.3.3 Оценка эффективности рекомендаций

Для анализа эффективности разработанных рекомендаций необходимо учесть, что по наиболее вероятному сценарию развития событий валовая выручка компании и прогнозная выручка от продажи автомобилей сохранится на уровне 2016 (200 250 тыс.руб.) с одновременным снижением переменных затрат до 120521,5 тыс. рублей. Кроме того появились новые переменные затраты, связанные с запуском автомойки, за первый год функционирования составив, 197 247 рублей.

При проведении предложенных мероприятий в 2017 году привлечению долгосрочного финансирования посредством механизма возрастного лизинга, предприятие продало часть ОС, лизинговой компании с дисконтом 50%. Так же произошло изменение постоянных расходов на сумму амортизационных отчислений, расходов на эксплуатацию оборудования, сумму экономии на налоге на имущество. Расходов от автомойки составили 759 051 рублей.

За счет суммы лизингового платежа (3 706 344 руб.) в бухгалтерском балансе увеличилась статья «расчеты с разными дебиторами и кредиторами». задолженность по налогам изменилась за счет экономии на налоге на имущество с одной стороны (141 020 руб.) и росте налога на имущества с нового вида деятельности – автомойки, в размере 54 436 рублей. Итого изменение кредиторской задолженности перед бюджетом составит минус 86 584 рубля.

Денежные средства, которые предприятие получило от продажи ОС составили (7461 140 без НДС.), будут отражены в отчете о прибылях и убытках в «прочие доходы», остаточная стоимость основных средств (7 162 198 руб.), в «прочие расходы». Запуск нового вида деятельности служит причиной приобретения модульной 3-х постовой мойки, которая увеличила стоимость основных средств на сумму 3 093 220 рублей, амортизационные отчисления, начисленные по данному активу, увеличили статью «себестоимость» в отчете о прибылях и убытках на сумму 618 644 рублей, в составе постоянных затрат.

Выручка предприятия увеличилась на 1 616 949 руб. за первый год работы автомойки.

Составим прогнозные отчетные форму 1 и форму 2 за 2017 год, которые представлены в приложении В.

Для оценки влияния изменений на финансовое состояние предприятия проведем расчет основных финансовых коэффициентов (таблица 32).

Таблица 32 – Оценка финансовых показателей на 2017 год

Показатель	Период	
	2016 год	Прогноз 2017 год
Показатели ликвидности		
К. абсолютной ликвидности, в долях ед.	0,59	0,81
К. быстрой ликвидности, в долях ед.	0,68	0,94
К. текущей ликвидности, в долях ед.	1,23	1,69
Финансовой устойчивости		
К. автономии	0,29	0,37
К. маневренности	-0,41	0,11
К. соотношения собственных и заемных средств	2,76	1,74
Показатели деловой активности		
Оборачиваемость запасов (производственный цикл), в днях	94,33	97,86
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	14,95	14,89
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	72,57	85,63
Операционный цикл, в днях	109,28	112,75
Финансовый цикл, в днях	29,07	27,12
Показатели рентабельности		
ROS	0,032	0,071
ROA	0,038	0,090
ROE	0,15	0,33

Значение показателя ликвидности увеличилось в среднем на 47%. Данная тенденция обусловлена снижением краткосрочных пассивов, на сумму высвободившихся средств, в размере 27 415 тыс.руб, в результате проведенных мероприятий.

Так же изменились показатели финансовой устойчивости. Коэффициент автономии увеличился на 28%, повышение данного показателя связано с прогнозным уменьшением валюты баланса в 2017 году. Увеличение значения коэффициента маневренности говорит о растущей способности предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств уменьшился, что является положительной тенденцией.

Рассмотрим показатели деловой активности. Продолжительность операционного цикла увеличилась за счет увеличения периода оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, которые в свою очередь увеличились за счет того, что себестоимость и выручка увеличились в большей степени, чем запасы и дебиторская задолженность. Продолжительность финансового цикла уменьшилась, за счет увеличения оборачиваемости кредиторской задолженности в большей степени, чем увеличение продолжительности операционного цикла.

Рассмотрим показатели рентабельности. Рентабельность продаж в 2017 году повысится, за счет увеличения прибыли от продаж в большей степени, чем выручки, рентабельность собственного капитала и активов увеличивается, из-за увеличения чистой прибыли.

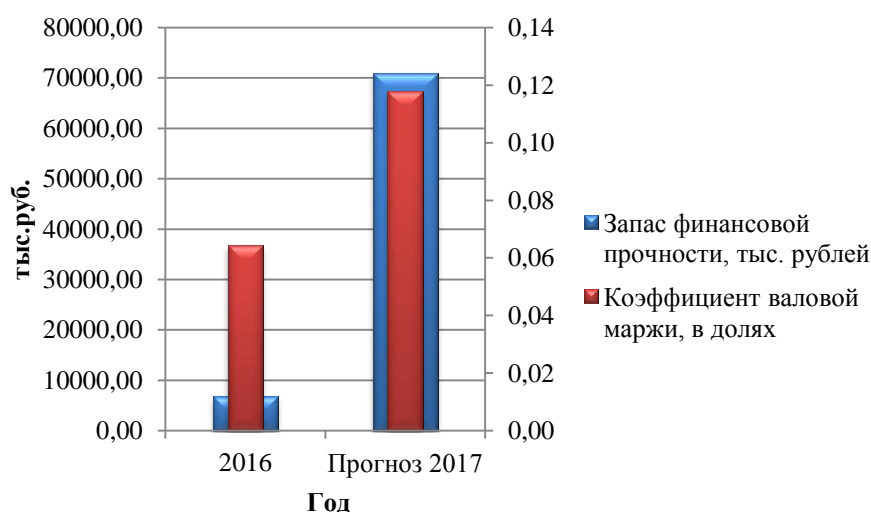


Рисунок 26 – Динамика показателей безубыточности в прогнозном году

В результате принятых мер коэффициент валовой маржи вырос с 6% до 12%, за счет этого порог рентабельности упал до 130890,8 тыс. рублей. Появился запас финансовой прочности в размере 70 976 тыс. руб., повысившись с 3,46% до 35,16%, следовательно, положение фирмы стало более устойчивым, чистая прибыль увеличилась с 6 427 тыс.руб. до 13 184 тыс. рублей.

В целом можно сказать, что принятые меры положительно скажутся на эффективности деятельности предприятия, но его состояние все равно требует постоянного контроля над финансово-хозяйственной деятельностью.

## Выводы по разделу 2

Проведя анализ эффективности экономической деятельности, были выявлены сильные и слабые стороны данного предприятия. Выявленные негативные тенденции: общее снижение деловой активности, увеличение срочности обязательств.

Проведенный далее маржинальный и анализ безубыточности позволили сказать, что без дополнительных мер по управлению финансами, компания не сможет выйти из зоны убытков

В данном разделе были предложены меры по улучшению финансового положения предприятия в 2017 году, исходя из проведенных исследований и полученных результатов в предыдущих разделах. В данном случае эффективными оказались все предложенные меры. В результате возвратного лизинга, была продана наиболее ликвидная часть оборудования с дисконтом 50%, по ставке 13%. В результате лизинга уменьшаются постоянные затраты на величину эксплуатационных расходов, на сумму амортизационных отчислений, и на сумму экономии на налоге на имущество. Расчет денежных потоков и чистой приведённой стоимости проекта по открытию автомойки самообслуживания показал, что данное мероприятие целесообразно.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха является эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие производимых предприятием товаров и услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям их реализации.

Понятия "экономического эффекта" и "экономической эффективности" относятся к числу наиболее важных аспектов при изложении основных вопросов экономики предприятия. Как правило, мы часто употребляем слова "эффект" и "эффективность", отождествляя их соответственно с понятиями "результат" и "результативность". Экономический эффект и эффективность как показатели успешности деятельности предприятия тесно связаны между собой.

В результате решения задачи разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Джемир» в данной дипломной работе представлены:

1. Изучение теоретических основ оценки эффективности деятельности компании.

В данном разделе была рассмотрена связь эффективной деятельности организации и влияния внешних и внутренних факторов. Были исследованы современные и зарубежные методики оценки и повышения эффективности, а также проведен обзор мирового и российского рынка легковых и коммерческих автомобилей.

## 2. Исследование финансового состояния ООО «Джемир» за последние 3 года.

Проведя анализ эффективности экономической деятельности, были выявлены сильные и слабые стороны данного предприятия. Выявленные негативные тенденции: общее снижение деловой активности, увеличение срочности обязательств, снижение финансовой устойчивости в рамках неустойчивого типа, увеличение длительности операционного и производственного циклов, уменьшение собственного капитала компании.

Основные положительные результаты деятельности ООО «Джемир»: компания не терпит убытков, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности в пределах нормы, уменьшение длительности оборота дебиторской задолженности, превышение сроков оборота кредиторской задолженности над сроками дебиторской.

Проведенный далее маржинальный и анализ безубыточности позволили сказать, что без дополнительных мер по управлению финансами, компания не сможет выйти из зоны убытков

## 3. Разработка рекомендаций для ООО «Джемир».

В данном разделе были предложены меры по улучшению финансового положения предприятия в 2017 году, исходя из проведенных исследований и полученных результатов в предыдущих разделах. В данном случае эффективными оказались все предложенные меры, такие как:

- Привлечение долгосрочного финансирования посредством механизма возрастного лизинга;
- Открытие дополнительного перспективного направления деятельности.

А именно, в результате возвратного лизинга, была продана наиболее ликвидная часть оборудования с дисконтом 50%, по ставке 13%. В результате лизинга уменьшаются постоянные затраты на величину эксплуатационных расходов, на сумму амортизационных отчислений, и на сумму экономии на налоге на имущество.

Расчет денежных потоков и чистой приведённой стоимости проекта по открытию автомойки самообслуживания показал, что данное мероприятие целесообразно. Доходы превысят инвестиции в 1,88 раза, период времени, необходимый для возмещения дисконтированной стоимости инвестиций, за счет настоящей стоимости будущих денежных поступлений составит 2,66 года.

В результате принятых мер коэффициент валовой маржи вырос с 6% до 12%, за счет этого порог рентабельности упал до 130890,8 тыс. рублей. Появился запас финансовой прочности в размере 70 976 тыс. руб., повысившись с 3,46% до 35,16%, следовательно, положение фирмы стало более устойчивым, чистая прибыль увеличилась с 6 427 тыс.руб. до 13 184 тыс. рублей.

В целом предложенные рекомендации позволят: повысить финансовую устойчивость, повысить рентабельность и запас финансовой прочности.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи работы решены.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии их характеризующие, методика оценки и анализа / И.Т. Абдукаримов, Н.В. Тен // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – №5–6.
- 2 Алхазов, Ш.Т. Оценка взаимосвязей между показателями эффективности производства и экономической добавленной стоимости / Ш.Т. Алхазов // Управление системами: электронный научный журнал. – 2012. – №4 (24).
- 3 Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 110 с.
- 4 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, Л.В. Тараскина. – М.: Изд-во «Проспект», 2011. – 344 с.
- 5 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
- 6 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 215 с.
- 7 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2013. – 544 с.
- 8 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 608 с.
- 9 Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 192 с.

- 10 Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент. Учебное пособие для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Изд-во «Проспект», 2013. – 494 с.
- 11 Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: монография / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 768 с.
- 12 Ковалев, В.В. Практикум по финансовому менеджменту / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 288 с.
- 13 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: монография / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.
- 14 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 399 с.
- 15 Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.
- 16 Корпоративные финансы: учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.
- 17 Ларионова, Е. Экономическая добавленная стоимость / Е. Ларионова // Управление корпоративными финансами. – 2015. – №5
- 18 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 575 с.
- 19 Никонова, И.А. Финансирование бизнеса / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 195 с.
- 20 Романова, Л.Е. Экономический анализ: учебное пособие / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.
- 21 Щербаков, В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2012. – 315 с.
- 22 Щербакова, О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости / О.Н. Щербакова // Финансовый менеджмент. – 2013. – №3

23 Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А.Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2009. – 580 с.

24 Яшин, С.Н. Сравнительная оценка совокупного экономико-организационного эффекта функционирования предприятий / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Экономический анализ: теория и практика – 2012. – №6(39) – 8 с.

25 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Тетра Систем, 2015. 688 с.

26 Афилов Э.А. Планирование на предприятии. Минск: Вышэйшая школа, 2014. 285 с.

27 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: Финансы и статистика, 2014. 412 с.

28 Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 133 с.

29 Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статисти- стика, 2012. 120 с.

30 Сафронова Н.А. Экономика предприятия: учебник. М.: Юристъ, 2012. 584 с. Основные показатели эффективности деятельности предприятия. [Электронный ресурс] // Школа финансового анализа. – Электрон. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/2011-12-06-08-55-32>. – Загл. с экрана.

31 Организация и принципы эффективности Х. Эмерсона [Электронный ресурс] // Территория корпоративной культуры. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2013. – Режим доступа: <http://trkk.ru/data/research/108-organizaciya-i-principy-effektivnosti-h-emersona.html>. – Загл. с экрана.

32 Показатели эффективности деятельности предприятия и методика их расчета. [Электронный ресурс] // Стратегия и управления.ru. – Электрон. дан. – Санкт-Петербург, 2016. – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/effektivnost/pokazатели-effektivnosti-dejatelnosti-predpriyatija-i-metodika-ih-rascheta.html>. – Загл. с экрана.

33 Показатели эффективности деятельности фирм [Электронный ресурс] // Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2016. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/vneshneeconomicheskaya-deyatelnost-2/79.htm>. – Загл. с экрана.

34 Понятие эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Креативный менеджмент. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.createmanager.ru/semans-474-2.html>. – Загл. с экрана.

35 Характеристика, анализ и расчет прибыли предприятия. [Электронный ресурс] // Timesnet.ru. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2016. – Режим доступа: <http://timesnet.ru/magazine/5/3327/>. – Загл. с экрана.

36 Экономическая эффективность предприятия: теория и практика. [Электронный ресурс] // Право. Законодательство Республики Беларусь. – Электрон. дан. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/dop/plan/plan0336.htm>. – Загл. с экрана.

37 Эффективность хозяйственной деятельности предприятия, финансовые результаты. [Электронный ресурс] // Бузулукский гуманитарно-технологический институт. – Электрон. дан. – Бузулук, 2016. – Режим доступа: [http://library.bgti.ru/ekon\\_u4/tem\\_4.2.htm](http://library.bgti.ru/ekon_u4/tem_4.2.htm). – Загл. с экрана.

ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1. Бухгалтерский баланс ООО «Джемир» за 2014-2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2014	2015	2016	Абсолютное изменение 2014-2016	Темп прироста 2014-2016, %
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства	65 227	63 319	61 319	-3 908	-5,99
Доходные вложения в материальные ценности	1 474	1 651	1 217	-257	-17,44
Финансовые вложения	2 239	2 461	1 501	-738	-32,96
Итого по разделу I	68 940	67 431	64 037	-4 903	-7,11
<b>II. Оборотные активы</b>					
Запасы	52 464	50 052	47 562	-4 902	-9,34
Дебиторская задолженность	10 821	9 022	8 200	-2 621	-24,22
Финансовые вложения	60 210	59 220	51 210	-9 000	-14,95
Денежные средства	134	168	161	27	20,15
Итого по разделу II	123 629	118 462	107 133	-16 496	-13,34
Баланс	192 569	185 893	171 170	-21 399	-11,11



Окончание таблицы А.1.

В тысячах рублей

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение 2014-2016, тыс.руб.	Темп прироста 2014-2016, %
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	43 160	43 160	43160	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 273	3 846	2 390	-1 883	-44,07
Итого по разделу III	47 433	47 006	45 550	-1883	-3,09
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	90 087	62 955	38 375	-51 712	-57,41
Итого по разделу IV	90 087	62 955	38 375	-51 712	-57,41
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	33 314	40 845	47 431	14 117	42,31
Кредиторская задолженность	21 735	30 681	39 814	18 079	84,54
Итого по разделу V	55 049	71 526	87 245	32 196	58,47
Баланс	192 569	182 893	171 170	-21 399	-11,11

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1. Отчёт о финансовых результатах ООО «Джемир»

В тысячах рублей

Показатель	Период	
	2015	2016
Выручка	236 318	200 250
Себестоимость продаж	215 585	187 387
Валовая прибыль (убыток)	20 733	12 863
Коммерческие расходы	12 659	10 084
Управленческие расходы	2 740	2 334
Прибыль (убыток) от продаж	5 334	445
Проценты к получению	7 111	12 883
Проценты к уплате	7 800	11 350
Прочие доходы	16 484	11 522
Прочие расходы	6 614	5 466
Прибыль (убыток) до налогообложения	14 515	8 034
Текущий налог на прибыль	2 903	1 606,8
Чистая прибыль (убыток)	11 612	6 427,2

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1. Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Джемир»

В тысячах рублей

Показатель	Период	
	2016 год	Прогноз 2017 год
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	61 319	50 435
Доходные вложения в материальные ценности	1 217	1217
Финансовые вложения	1 501	1501
Итого по разделу I	64 037	53 153
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	47 562	47 946
Дебиторская задолженность	8 200	8266
Финансовые вложения	51 210	51 624
Денежные средства	161	162
Итого по разделу II	107 133	107 998
Баланс	171 170	161 151
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	43 160	43 160
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 390	15 574
Итого по разделу III	45 550	58 734
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		
Заемные средства	38 375	38 375
Итого по разделу IV	38 375	38 375
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Заемные средства	47 431	20 287
Кредиторская задолженность	39 814	43 755
Итого по разделу V	87 245	64 042
Баланс	171 170	161 151

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1. Прогнозный отчёт о финансовых результатах ООО «Джемир»

В тысячах рублей

Показатель	2016	Прогноз 2017 год
Выручка	200 250	201 867
Себестоимость продаж	187 387	178 110
Валовая прибыль (убыток)	12 863	23 757
Коммерческие расходы	10 084	10 084
Управленческие расходы	2 334	5 320
Прибыль (убыток) от продаж	445	8 353
Проценты к получению	12 883	12 987
Проценты к уплате	11 350	11 350
Прочие доходы	11 522	19 076
Прочие расходы	5 466	12 586
Прибыль (убыток) до налогообложения	8 034	16 480
Текущий налог на прибыль	1 607	3 296
Чистая прибыль (убыток)	6 427	13 184

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1. Прогнозный анализ безубыточности ООО «Джемир»

В тысячах рублей

Показатели	Период	
	2016	Прогноз 2017
Выручка, тыс. рублей	200 250	201 867
Переменные затраты, тыс. рублей	187 387	178 110
Валовая маржа, тыс. рублей	12 863	23 757
Постоянные затраты, тыс. рублей	12 418	15404
Прибыль, тыс. рублей	445	8 353
Порог рентабельности, тыс. рублей	193 322,28	130 890,23
Эффект операционного рычага, в долях	28,91	2,84
Запас финансовой прочности, тыс. рублей	6 927,72	70 976,77
Запас финансовой прочности, %	3,46	35,16
Коэффициент валовой маржи, в долях	0,06	0,12