

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент глав.бух.

/И.А. Диденко/

13 мая 2017 г.

Заведующий кафедрой, д.э.н.

/Н.В. Зяблицкая/

17 мая 2017 г.

---

Финансовое обоснование приобретения транспортных средств

---

ООО ТК «Алтай» с целью оптимизации транспортных расходов

---

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.067.ПЗ ВКП

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

/Н.В.Зяблицкая/

2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Руководитель проекта  
исп.дир. ООО «Санаторий «Нефтяник  
Самотлора»

/М.В. Кучеров/

11 мая 2017 г.

Автор проекта  
обучающийся группы НвФл-508

/М.В. Мартиросян/

10 мая 2017 г.

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

11 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

## АННОТАЦИЯ

Мартиросян. М.В. Финансовое обоснование приобретения транспортных средств ООО ТК «Алтай» с целью оптимизации расходов. – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-508, 119., 29 ил., 47 табл., библиогр. список – 25 наим., 2 прил., 14 л. слайдов.

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для ООО ТК «Алтай».

В дипломном проекте дана характеристика общества с ограниченной ответственностью ТК «Алтай». Определена организационная структура общества как линейно-функциональная структура. Проведен Swot-анализ общества, были выявлены сильные и слабые стороны, а так же возможности и угрозы, которые могут повлиять на дальнейшее развитие компании.

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

Разработан проект, основанный на внедрении новой технологии: внедрение нового транспортного средства автопоезда Volvo FH 460.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО ТК «Алтай» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	11
1.1 История создания и развития организации.....	11
1.2 Цель и виды деятельности.....	12
1.3 Организационно-правовой статус.....	13
1.4 Структура компании и система управления.....	20
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	25
1.6 SWOT-анализ ООО ТК «Алтай».....	30
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ТК «Алтай».....	33
2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности.....	33
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	36
2.2.1 Анализ состава и структуры баланса.....	36
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	59
2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	59
2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	63
2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	65
2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса.....	66
2.2.3.2 Оценка относительных показателей платежеспособности предприятия.....	69
2.2.4 Оценка деловой активности предприятия.....	72
2.2.5 Оценка финансовых результатов предприятия.....	80
2.3 Анализ затратности функционирования.....	84
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РА- БОТЫ ООО ТК «Алтай».....	88
3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	88
3.2 Сущность проекта автопоезд Volvo FH 460.....	92
3.3 Методические основы оценки э..... зности инвестиционных	

проектов.....	97
3.4 Оценка коммерческой эффективности проекта Volvo FH 460.....	100
3.4.1 Анализ чувствительности проекта Volvo FH 460 к риску.....	110
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	114
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	116
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	118
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО ТК «Алтай».....	118
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Сочетание факторов внешней среды и внутренних свойств ООО ТК «Алтай».....	119

## ВВЕДЕНИЕ

В общем комплексе проблем современного реформирования российской экономики важную роль играет процесс становления отрасли торговли. В экономической науке существует устойчивый интерес к этой своеобразной сфере экономики. На сегодняшний момент самые различные предприятия создаются и отдельными гражданами, и государственными органами, и различными общественными организациями. Сфера деятельности предприятий практически не ограничена.

Такое бурное развитие торговли в нашей стране связано, прежде всего, с перестройкой нашей экономики. В действительности речь здесь идет о реализации общеэкономических закономерностей, присущих современному всемирному хозяйству: переходе к интенсивному типу воспроизводства при возрастающем значении его качественных параметров, развитии разделения труда и резком расширении номенклатуры и ассортимента продукции и услуг, все более настоятельной необходимости ресурсосбережения и экономии. Как показывает зарубежный опыт, предпринимательство, действующее в конкурентной среде, играет важную роль в увеличении объема производства, расширении ассортимента товаров и услуг, повышении качества продукции.

Таким образом, для сегодняшней России, становление торговли, развитие инфраструктуры торговли приобретают исключительную актуальность и считаются одними из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований в России, что и определило выбор темы выпускной квалификационной работы, постановку ее цели и задач.

Объектом исследования данного дипломного проекта является предприятие транспортного комплекса, ООО ТК «Алтай». Предметом исследования в дипломном проекте выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия и целесообразность внедрения инвестиционных мероприятий.

Цель данного дипломного проекта – изучить особенности организации производственного процесса, проанализировать финансово-хозяйственную дея-

тельность ООО ТК «Алтай» и разработать рекомендации по повышению эффективности предприятия.

Исходя из цели, необходимо решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности предприятия;
- изучить деятельность предприятия ООО ТК «Алтай», его структуру, организационно-правовой статус;
- рассмотреть состояние отрасли, где функционирует предприятие, и определить тенденции развития;
- определить влияние внешних факторов и внутреннего воздействия на деятельность предприятия;
- дать оценку финансового состояния предприятия;
- разработать инвестиционные проекты, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

При написании дипломного проекта были использованы методы и инструментарий экономического анализа, метод анализа научно-методической литературы, метод наблюдения.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, статьи и научные публикации в периодических изданиях, нормативно-правовые акты, данные бухгалтерской отчетности предприятия материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Дипломный проект разделен на три части. Содержание первой главы исследования дает представление об общей характеристике предприятия, его истории, организационной структуре, специфике деятельности и выявлению стратегической позиции с применением метода SWOT-анализа. Вторая часть посвящена экономической характеристике, в данной главе был проведен анализ финансового состояния предприятия и анализ затратности функционирования. Третья часть представляет собой методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов. В данной главе рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

Материалы второй и третьей части работы являются базисом для выполнения следующих глав, в которых даны технико-экономические обоснования предлагаемых к реализации инвестиционных проектов.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО ТК «Алтай» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1. История создания и развития организации

Общество с ограниченной ответственностью торговая компания «Алтай» является юридическим лицом и действует на основании устава и законодательства Российской Федерации. ООО ТК «Алтай» было сформировано в апреле 2009 года под названием ТД «Астафьев».[24]

В 2009-2010 годах ТД «Астафьев» динамично развивающаяся пивная компания в ХМАО. В 2010 произошло расширение ассортимента, расширение территории и выход на региональный уровень ЯНАО. Так же произошел запуск собственного производство (ПЭТ бутылки).

2011-2012 период дальнейшего развития компании. Выход на территорию Нижневартовска, Радужного, Стрежевого. Ввод в эксплуатацию собственной заправочной станции CO<sub>2</sub>. В результате компания добилась неоднократного увеличения финансовых и логистических возможностей, а так же присутствия в традиционной и ключевой рознице.

В 2012 году произошел ребрендинг компании ООО ТД «Астафьев» на ООО ТК «Алтай».

В 2013 году компания достигла увеличения поставок разливных напитков на территорию Ямало-Ненецкого автономного округа.

В 2014 году новым направлением деятельности компании стал ремонт и сервисное обслуживание оборудования для хранения и реализации разливных напитков.

В настоящее время ООО «Алтай» является одним из крупнейших поставщиков разливных напитков на территории ХМАО и ЯНАО. Охват розничных рынков составляет 1278 независимых торговых точек. Компания сотрудничает с магазинами современной торговли городов такими как: ТС «Лабаз», «Премьер», «Молодежный» и т.д. Головной офис общества находится в г. Сургут.



## 1.2. Цель и виды деятельности

Основной целью деятельности ООО ТК «Алтай» является извлечение прибыли. Стратегией компании для реализации цели является достойно представлять на рынке ведущие российские бренды на региональном рынке ХМАО и ЯНАО через активизацию продаж, совершенствование каналов сбыта и инфраструктуры дистрибьюции.[24]

Для достижения своей цели общество осуществляет следующие виды деятельности:

- оптовую продажу разливных напитков;
- продажу и сдачу в аренду пивного оборудования;
- поставку разливных напитков;
- ремонт и техническое обслуживание пивного оборудования.

ООО ТК «Алтай» осуществляет поставки пива оптом в ХМАО и ЯНАО от более 10 поставщиков пива и пивоваренных заводов. Это позволяет компании максимально расширить ассортимент разливного пива и напитков в пивном магазине или баре. Поставщики осуществляют отгрузку пива в кегах и фасовке. Общество является официальным дистрибьютором крупных заводов-производителей разливных напитков, таких как: «Бочкари», «Борихинский», «Каскад», «Heineken».

Общество предоставляет полный спектр услуг по поставкам пива и наладке оборудования для розлива пива в гипермаркетах и больших продуктовых магазинах. Компанией осуществляется поставка и установка пивного оборудования для розлива и хранения пива и газированных напитков. Аренда пивного оборудования осуществляется при покупке пива оптом и напитков в ООО ТК «Алтай».

На протяжении всего срока аренды оборудования производится ремонт и регламентное техническое обслуживание пивного оборудования. Так же компания производит мебель для пивных магазинов под заказ. Компания поставляет премиальные и популярные сорта пива в кегах. Пиво есть всегда в наличии. До-

ставка пива осуществляется машинами. Перевозится пиво в кегах и в фасовке. Хранение осуществляется согласно ТУ и ГОСТ по хранению пива.

Ассортимент можно выделить на 3 основных вида:

- недорогие сорта российского пива;
- элитные сорта пива для баров ресторанов и пабов;
- квас и лимонады.

Доставка пива в кегах и фасовке осуществляется в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре и в Ямало-Ненецком автономном округе.

Поставка пива оптом и продажа пивного оборудования является для общества приоритетным направлением развития. В перспективах планируется увеличить территории присутствия компании на рынке.

### 1.3. Организационно-правовой статус

Организационно-правовая форма организации – это форма организации предпринимательской деятельности, закрепленная юридическим образом. Она определяет ответственность по обязательствам, право сделок от лица предприятия, структуру управления и другие особенности хозяйственной деятельности предприятий. Применяемая в России система организационно-правовых форм отражена в Гражданском кодексе РФ, а также в вытекающих из него нормативных актах. Она включает две формы предпринимательства без образования юридического лица, семь видов коммерческих организаций и семь видов некоммерческих организаций.

ООО ТК «Алтай» является обществом с ограниченной ответственностью. Далее дадим характеристику обществу с ограниченной ответственностью. Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли, участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Учредительными документами ООО выступают учредительный договор, подписанный его участниками, и утвержденный ими устав.

Если общество создается одним лицом, его учредительным документом будет устав. Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала общества не должен быть менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц.

Высший орган общества с ограниченной ответственностью — общее собрание его участников. Для текущего руководства деятельностью общества создается исполнительный орган, подотчетный общему собранию.

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

- изменение устава общества;
- изменение размера уставного капитала;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- учреждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;
- распределение прибыли и убытков общества;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии.

Число участников любого общества с ограниченной ответственностью не может быть более пятидесяти, в случае превышения установленной численности оно должно быть преобразовано в акционерное общество или производственный кооператив.

Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.<sup>[14]</sup>

Достоинства ООО:

- участники общества несут риск только в пределах их вкладов в уставный капитал и не несут ответственности по обязательствам общества;
- самостоятельно устанавливают структуру организации и управления обществом;
- закрытость общества от других участников рынка и общества;
- общество не обязано публиковать сведения о своей деятельности.

Основные недостатки объединения капиталов в форме общества с ограниченной ответственностью:

- выход одного из партнеров из общества вынуждает изымать его долю из уставного капитала, что может отрицательно сказаться на бизнесе;
- большое значение личного фактора в организации и деятельности общества;
- каждый из компаньонов вынужден для принятия решения принимать во внимание мнение остальных участников.

Единственным учредительным договором общества с ограниченной ответственностью является устав. Учредители на этапе регистрации ООО формируют его устав. Устав должен содержать в себе следующие сведения об организации:

- название предприятия;
- сведения о местонахождении;
- правовые взаимоотношения основателей;
- сумма уставного капитала;
- данные об обязанностях участников и их правах;
- порядок перехода доли капитала;
- порядок выхода из общества;

Уставный капитал обязаны сформировать Учредители при создании Общества с ограниченной ответственностью. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества организации, гарантирующего интересы его кредиторов.

Минимальный размер уставного капитала ООО составляет 10 000 рублей.

Размер Уставного капитала Общества и номинальная стоимость долей участников Общества определяются в рублях. Законодательством не определен верхний предел размера уставного капитала. Уставный капитал – это стартовый капитал для начала нового бизнеса. Его можно использовать в качестве оборотных средств как на покупку необходимого оборудования для производства, офисного оборудования, сырья, материалов, товаров, так и на рекламу, выплату заработной платы и прочие расходы.

Уставный капитал ООО ТК «Алтай» составляет 47500 рублей. Резервный фонд составляет 25% от уставного капитала.

В соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» высшим органом ООО является общее собрание участников общества. Общее собрание участников ООО может быть очередным или внеочередным, все участники общества имеют право присутствовать на нем, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решений. Положения устава общества или решения органов общества, ограничивающие указанные права участников общества, ничтожны.[6]

Каждый участник ООО имеет на общем собрании участников число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале ООО. Уставом ООО при его учреждении или путем внесения в устав ООО изменений по решению общего собрания участников, принятому всеми участниками единогласно, может быть установлен иной порядок определения числа голосов участников ООО. Изменение и исключение положений устава ООО, устанавливающих такой порядок, осуществляются по решению общего собрания участников ООО, принятому всеми участниками единогласно.

К исключительной компетенции общего собрания участников относятся:

– определение основных направлений деятельности ООО, а также принятие решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;

- изменение устава ООО, в том числе изменение размера уставного капитала ООО;
- внесение изменений в учредительный договор;
- образование исполнительных органов ООО и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
- принятие решения о распределении чистой прибыли между участниками общества;
- утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность ООО;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации ООО.

Уставом ООО может быть предусмотрено образование Совета директоров, компетенция которого определяется уставом Общества. Также уставом определяется порядок образования, порядок деятельности и порядок прекращения полномочий членов совета директоров ООО.

К компетенции Совета директоров ООО (наблюдательного совета) Закон относит следующие вопросы:

- определение основных направлений деятельности ООО;
- образование исполнительных органов ООО и досрочное прекращение их полномочий;
- установление размера вознаграждения и денежных компенсаций единоличному исполнительному органу ООО, членам коллегиального исполнительного органа общества, управляющему;
- утверждение или принятие документов, регулирующих организацию деятельности ООО (внутренних документов ООО);
- создание филиалов и открытие представительств ООО;
- решение вопросов об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в случаях, предусмотренных статьей 45 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»;

- решение вопросов об одобрении крупных сделок в случаях, предусмотренных статьей 46 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- решение вопросов, связанных с подготовкой, созывом и проведением общего собрания участников ООО;

Руководство текущей деятельностью ООО осуществляется единоличным исполнительным органом или единоличным исполнительным органом и коллегиальным исполнительным органом. Исполнительные органы ООО подотчетны общему собранию участников и Совету директоров. Единоличный исполнительный орган ООО избирается общим собранием участников ООО на срок, определенный уставом ООО, если уставом ООО решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров ООО. Единоличный исполнительный орган ООО может быть избран также не из числа его участников.[2]

Единоличный исполнительный орган ООО:

- без доверенности действует от имени ООО, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- выдает доверенности на право представительства от имени ООО, в том числе доверенности с правом передоверия;
- издает приказы о назначении на должности работников ООО, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

Порядок деятельности единоличного исполнительного органа ООО и принятия им решений устанавливается уставом ООО, внутренними документами общества, а также договором, заключенным между обществом и лицом, осуществляющим функции его единоличного исполнительного органа.

Если уставом ООО предусмотрено образование наряду с единоличным исполнительным органом также коллегиального исполнительного органа, такой орган избирается общим собранием участников ООО в количестве и на срок, которые определены уставом ООО. Коллегиальный исполнительный орган осуществляет полномочия, отнесенные уставом ООО к его компетенции. Порядок деятель-

ности коллегиального исполнительного органа и принятия им решений устанавливается уставом ООО и внутренними документами.

Членом коллегиального исполнительного органа может быть только физическое лицо, которое может не являться участником ООО. Функции председателя коллегиального исполнительного органа выполняет лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, за исключением случая, если полномочия единоличного исполнительного органа переданы управляющему.

Ревизионная комиссия ООО избирается общим собранием участников ООО на срок, определенный уставом ООО. Количество членов ревизионной комиссии общества определяется уставом ООО.

Ревизионная комиссия ООО вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности ООО и иметь доступ ко всей документации, касающейся деятельности ООО. По требованию ревизионной комиссии общества члены совета директоров ООО, лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа ООО, члены коллегиального исполнительного органа ООО, а также работники общества обязаны давать необходимые пояснения в устной или письменной форме.

Ревизионная комиссия ООО в обязательном порядке проводит проверку годовых отчетов и бухгалтерских балансов ООО до их утверждения общим собранием участников ООО. Общее собрание участников ООО не вправе утверждать годовые отчеты и бухгалтерские балансы ООО при отсутствии заключений ревизионной комиссии (ревизора) ООО.

Таким образом организационно-правовой статус ООО ТК Алтай определен как общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью — это учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами. Учредительным документом ООО является устав. Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала общества не должен быть менее 10000 рублей.



#### 1.4. Структура компании и система управления

На способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды влияет то, как организовано предприятие, как построена структура управления. Организационная структура предприятия — это совокупность звеньев и связей между ними.

Организационная структура регулирует:

- разделение задач по отделениям и подразделениям;
- их компетентность в решении определенных проблем;
- общее взаимодействие этих элементов.

Важную роль здесь играет структура организации, посредством которой и через которую это взаимодействие осуществляется. Структура фирмы — это состав и соотношение ее внутренних звеньев, отделов.[13]

Для различных организаций характерны различные виды структур управления. Однако обычно выделяют несколько универсальных видов организационных структур управления, таких, как линейная, линейно-штабная, функциональная, линейно-функциональная, матричная. Необходимо помнить, что выбор структуры управления зависит от стратегических планов организации.

ООО ТК «Алтай» имеет линейно-функциональную структуру управления предприятием. Линейно-функциональная структура - ступенчатая иерархическая. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы. Линейные руководители низших ступеней административно не подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления. Схема линейно функциональной структуры управления предприятием представлена на рисунке 1.



Рисунок 1.1 – Линейно-функциональная структура управления предприятием

Линейно-функциональная структура сочетает в себе преимущества линейных и функциональных структур. Для ее формирования используют шахтный принцип построения и специализации в процессе управления.

Подразделения образуются по видам деятельности организации. Функциональные подразделения делят на более мелкие производственные, каждое из которых выполняет ограниченный перечень функций.

Системообразующими являются вертикальные связи, которые делятся на:

1. Основные (линейные) – посредством которых руководство осуществляет прямое управление подчиненными. Линейный руководитель определяет главные задачи в конкретный момент времени и конкретных исполнителей. Линейные связи направлены сверху вниз и регулируются с помощью распоряжений, указов, приказов.

2. Дополнительные (функциональные) – носят совещательный характер. Посредством этих связей организационные подразделения могут давать распоряжения работникам нижестоящего уровня по вопросам своей компетенции.

Линейно-функциональная структура наиболее распространена, но ее следует использовать в небольших и средних организациях, которые производят ограниченный ассортимент продукции и работают в стабильных внешних условиях, что удовлетворяет требованиям ООО ТК «Алтай». Организационная структура управления компании ООО ТК «Алтай» представлена в приложении А.[24]

Директор осуществляет управление компанией. На него возложены такие функции как:

- общее руководство производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия;
- организация взаимодействия всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц;
- обеспечение выполнения всех принимаемых предприятием обязательств.
- контроль над соблюдением законности в деятельности всех служб;
- защита имущественных интересов предприятия в суде и в органах государственной власти и управления.

На директора общества как руководителя компании возложены должностные обязанности, которые следует беспрекословно соблюдать. Директор обязан организовывать работу и эффективное взаимодействие производственных единиц, цехов и других структурных подразделений, обеспечивать выполнение предприятием заданий, согласно установленным количественным и качественным показателям. Организовывать производственно - хозяйственную деятельность предприятия. Осуществлять меры по социальному развитию коллектива предприятия. Обеспечивать сочетание экономических и административных методов руководства. Решать все вопросы в пределах предоставленных ему прав и поручать выполнение отдельных производственно-хозяйственных функций другим должностным лицам-заместителям директора. Обеспечивать соблюдение законности в деятельности предприятия, активное использование правовых средств для совершенствования управления, укрепления договорной дисциплины и хозяйственного расчета.

Заместитель директора по маркетингу осуществляет разработку маркетинговой политики на предприятии на основе анализа потребительских свойств производимой продукции и прогнозирования потребительского спроса и рыночной конъюнктуры. Руководит проведением исследований основных факторов, формирующих динамику потребительского спроса на продукцию предприятия. Коорди-

нирует деятельность всех функциональных подразделений по сбору и анализу коммерческо-экономической информации. Организует разработку стратегии проведения рекламных мероприятий в средствах массовой информации с помощью рекламы, участие в отраслевых выставках, ярмарках, выставках-продажах для информирования потенциальных покупателей и расширения рынков сбыта. Готовит предложения по формированию фирменного стиля предприятия и фирменного оформления рекламной продукции.

Заместитель директора по логистике и транспорту отвечает за:

- управление складской логистикой и грузопереработкой - организация планирования, использования, оптимизации складских систем и площадей, а также оборудования;
- управление транспортной логистикой - организация перевозок собственным транспортным парком компании;
- управление производственной логистикой - контроль количества товара, формирование страховых запасов;
- управление внешнеэкономической деятельностью - планирование, организация деятельности, связанной с импортом и экспортом товаров;
- управление логистическими процессами в закупках и дистрибуции - организация закупочной деятельности и доставки сырья;
- координация работы с клиентами - оптимизация финансовых и временных затрат, диагностика потребностей заказчиков, работа с претензиями;
- информационно-технологическая поддержка логистики - планирование, организация, контроль внедрения на предприятии автоматизированных систем учета и управления логистикой.

Заместитель директора по финансам обязан осуществлять организацию и совершенствование экономической деятельности предприятия, направленной на повышение производительности труда, эффективности и рентабельности производства, качества выпускаемой продукции, снижение ее себестоимости, обеспечение роста производительности труда и заработной платы, достижение наибольших результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и

финансовых ресурсов. Методически руководить и координировать деятельность всех подразделений предприятия по составлению перспективных планов деятельности в условиях конкуренции в соответствии с заключенными хозяйственными договорами. Содействовать повышению научной обоснованности экономических расчетов, установлению плановых показателей, организации производства и труда. Обеспечивать строгое соблюдение режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех участках хозяйственной деятельности предприятия. Принимать участие в работе по совершенствованию организации производства, подготавливать предложения, направленные на повышение производительности труда и эффективности производства, укрепление хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности предприятия.[17]

Заместитель директора по продажам:

- Организует комплекс мероприятий для увеличения объема продаж;
- Участвует в разработке стратегии продаж организации;
- Участвует в процедуре стратегического планирования;
- Осуществляет постановку задач руководителям подчиненных подразделений по совершенствованию работ по продажам и работе с клиентами;
- Корректирует план продаж компании;
- Координирует управление персоналом в отделе продаж;
- Ведет переговоры с целевыми клиентами;
- Анализирует продажи;
- Заключает долгосрочные договоры.

Заместитель директора по персоналу:

- Организует управление формированием, использованием и развитием персонала предприятия на основе максимальной реализации трудового потенциала каждого работника;
- Возглавляет работу по формированию кадровой политики, определению ее основных направлений в соответствии со стратегией развития предприятий и мер по ее реализации;

- Контролирует соблюдение норм трудового законодательства в работе с персоналом;
- Консультирует вышестоящее руководство, а также руководителей подразделений по всем вопросам, связанным с персоналом;
- Обеспечивает постоянное совершенствование процессов управления персоналом предприятия на основе внедрения социально-экономических и социально-психологических методов.

Таким образом, структура управления предприятием ООО ТК «Алтай» является линейно-функциональной. Ее основные преимущества в том что она стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях, улучшает координацию в функциональных областях. К недостаткам данной структуры управления можно отнести то, что отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации.

### 1.5. Отраслевые особенности функционирования организации

Торговля — отрасль хозяйства и вид экономической деятельности, направленный на осуществление купли-продажи, обмена товаров, а также связанные с этим процессы: непосредственное обслуживание покупателей, доставка товаров, их хранение и подготовка к продаже.[3]

В узком смысле торговлей называют переговорный процесс прихода к соглашению о существенных условиях сделки.

Торговый обмен обычно производится через посредство денег, но существует и безденежная торговля — непосредственный обмен товарами, бартер.

Торговля — это значительный источник налоговых поступлений в бюджет страны или региона.

Торговля как вид деятельности относится к посредническим услугам, она рассматривается как вспомогательное звено при движении товаров от производителей к покупателям.

Обособление торговли в отдельную отрасль экономики связано с общественным разделением труда и выделением торгового капитала как части промышленного капитала, что обусловлено стремлением к более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Основные функции торговли:

- реализация произведенной потребительной стоимости. Выполнение этой функции создает экономическую предпосылку для воспроизводства совокупного общественного продукта и связывает производство с потреблением;
- доведение предметов потребления до потребителей. Именно за счет торговли происходит пространственное перемещение товаров от производителей к потребителям, причем в торговле продолжают происходить процессы производства в сфере обращения;
- поддержание баланса между предложением и спросом. Одновременно торговля активно воздействует на производство в вопросах объема и ассортимента производимых товаров;
- сокращение издержек обращения в сфере потребления путем совершенствования технологии продаж, информационных услуг и т.п.;
- функции, связанные с внедрением маркетинга, а именно: рыночные исследования, определение цены, создание служб сервиса, разработка товара и т.п.

Торговля подразделяется на два вида:

Оптовая торговля – это любая деятельность по продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их в целях или дальнейшего использования или перепродажи. Поэтому при оптовой торговле товар закупается крупными партиями и в больших объемах.

Оптовая торговля в России превратилась в один из важнейших двигателей экономического роста экономики страны с момента начала экономических реформ и либерализации рынка в конце 1980-х годов. По состоянию на май 2015 года, доля оптовой торговли в структуре ВВП России достигала 14%. С начала

2000-х годов главным катализатором роста современного опта является рост стимулирующего его оборота розничной торговли, за счёт постоянно повышающегося потребительского спроса на внутреннем рынке страны.

В 2016 году оборот оптовой торговли составил 52397,6 млрд. рублей, или 101,3% к 2015 году. На долю субъектов малого предпринимательства приходилось 28,6% оборота оптовой торговли. На рисунке 1.2. представлена динамика оборота оптовой торговли по годам.



Рисунок 1.2 – Динамика оборота оптовой торговли

В 2016г. оборот оптовой торговли на 76,8% формировался организациями оптовой торговли, оборот которых составил 40988,7 млрд.рублей, или 99,3% к 2015 году.

В Ханты-Мансийском автономном округе в 2016 году общий объем оборота оптовой торговли составил 326576,5 млн. руб. (85,6% к 2015 году).

ООО ТК «Алтай» специализируется на оптовой торговле алкогольной продукцией, конкретно на пивных напитках. Поэтому целесообразно отразить показатели оптовой продажи алкогольной продукции за 2016 год.

Таблица 1.1 – Оптовая торговля алкогольной продукцией по России за 2016 год

Наименование вида алкогольной продукции	Продано с начала отчетного года	
	Тыс. руб.	в % к соответствующему периоду прошлого года
А	1	2
Спиртные напитки	694507966,05	98,0
из них:		
водка	388294511,20	97,2



Продолжение таблицы 1.1

Наименование вида алкогольной продукции	Продано с начала отчетного года	
	Тыс. руб.	в % к соответствующему периоду прошлого года
ликероводочные изделия с содержанием спирта до 25 % включительно от объема готовой продукции	15507740,35	97,5
ликероводочные изделия с содержанием спирта свыше 25 % от объема готовой продукции	65422023,60	107,6
коньяки, коньячные напитки (включая бренди, кальвадосы)	136626122,90	104,7
виски	73088097,00	93,4
напитки слабоалкогольные (с содержанием этилового спирта не более 9%)	10213127,30	57,7
Винодельческая продукция	282624276,19	102,7
в том числе:		
вина игристые и шампанские	54423062,50	97,3
вино	165184589,50	100,3
вино фруктовое (плодовое)	5706861,80	93,2
вино ликерное	2085820,40	157,7
из него:		
вино специальное	388820,40	-
напитки винные	53687655,49	117,2
Пиво, кроме коктейлей пивных и напитка солодового	79594428,20	98,2
Напитки, изготавливаемые на основе пива (напитки пивные)	8320395,90	59,7
Напитки сброженные прочие (сидр, пуаре, медовуха и др.)	3472529,60	-
Алкогольная продукция	1069637779,44	49,6

Рынок алкогольной продукции в России – одна из ведущих отраслей экономики как по объемам, так и по степени привлекательности для предпринимательского сообщества.

Объем пивного рынка в России оценивается примерно в 600 млрд. руб. Из них около 80% пива в России производится на заводах, принадлежащих транснациональным брендам. Оставшаяся доля – отечественные производители, в том числе, небольшие заводы. Которые, кстати, следуют тренду последних лет и наращивают объемы производства.

Однако в 2016 году Алкогольный рынок продолжает падение. Согласно данным Росстата, по итогам трех кварталов 2016 года розничные продажи алко-

голя в России составили 816,4 млн. долл. Это на 1,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Так, пива было продано меньше на 1,7%.

Второй вид торговли в России это розничная торговля — это особая деятельность людей, связанная с осуществлением акта купли-продажи товаров конечным потребителям. Эта деятельность представляет собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена, и является завершающим звеном движения товара в сфере обращения.

В связи с начавшимся в 2014 году экономическим кризисом, розничная торговля в России переживает спад.

В 2014 году оборот розничной торговли по России составил 23685,9 млрд. руб. В 2015 году – 26356,2 млрд. руб. В 2016 году – 27538,4 млрд. руб. За весь период наблюдался абсолютный прирост оборота розничной торговли.

На рисунке 1.3. указаны показатели оборота розничной торговли по ХМАО.

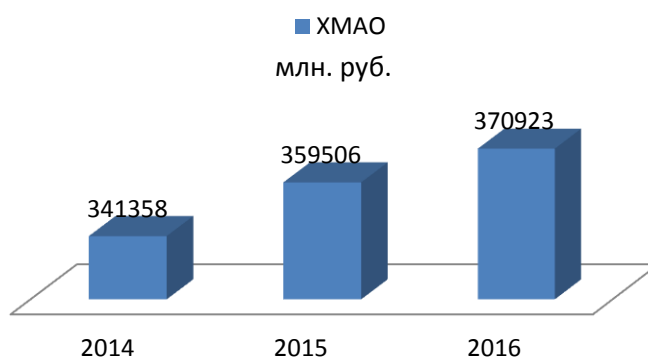


Рисунок 1.3 – Динамика оборота розничной торговли

Исходя из данного рисунка, мы видим, что показатели оборота розничной торговли в ХМАО возросли.

Розничная продажа пива по России в 2014 году составила 793,5 млн. дкл. В 2015 году 842,8 млн. дкл. В 2016 году 873,8 млн. дкл. Таким образом, наблюдается рост розничной продажи пива и пивных напитков.

Конкретно по регионам России в 2014 году в Ханты-Мансийском автономном округе продали в розницу 9563,8 тыс. дкл. пива и пивных напитков. В 2015 году 10448,7 тыс. дкл. В 2016 году 11782,1 тыс. дкл.

## 1.6 SWOT-анализ ООО ТК «Алтай»

SWOT-анализ – это один из самых эффективных инструментов в стратегическом менеджменте. Сущность свот анализа заключается в анализе внутренних и внешних факторов компании, оценке рисков и конкурентоспособности товара в отрасли.

Технология SWOT анализа широко используется в стратегическом управлении и менеджменте, так как является одновременно простым и качественным инструментом для оценки конкурентоспособности компании на рынке.

Целью метода является изучение текущего положения компании на рынке и правильное структурирование информации для разработки маркетинговой стратегии предприятия.

Далее проведем SWOT-анализ ООО ТК «Алтай» (таблица 1.1).

Таблица 1.2 – SWOT-анализ ООО ТК «Алтай»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"><li>1 Высокий уровень сервиса и качественное обслуживание;</li><li>2 Широкий ассортимент товара;</li><li>3 Официальный дилер известных производителей;</li><li>4 Эффективное ценообразование;</li><li>5 Уникальность стратегии в продвижении</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1 Наличие необходимого ассортимента в РТ;</li><li>2 Устаревший небрендовый, автопарк;</li><li>3 Не проводятся исследования по изучению новых каналов сбыта;</li><li>4 Сроки поставки товара;</li></ol>
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"><li>1 Новые рынки сбыта;</li><li>2 Уход крупных игроков;</li><li>3 Новые потребители на текущих рынках;</li><li>4 Увеличение объема спроса;</li><li>5 Увеличение ассортимента и включение брендов, которые еще не реализуются</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1 Конкуренция в лице местных производителей;</li><li>2 Ужесточение правового регулирования;</li><li>3 Изменение предпочтений потребителей;</li><li>4 Появление более дешевых аналогов.</li></ol>

Как правило, SWOT-анализ, т.е. анализ сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз, исходящих из окружающей среды, проводится с

помощью вспомогательных таблиц (матриц). Простейшая форма представления результатов SWOT-анализа приведена в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	СИВ	СИУ
Слабые стороны	СЛВ	СЛУ

- Поле СИВ показывает, какие сильные стороны необходимо усилить, чтобы получить отдачу от возможностей во внешней среде;
- Поле СЛВ показывает, за счет каких возможностей внешней среды компания сможет преодолеть свои слабости;
- Поле СИУ показывает, какие силы необходимо задействовать организации для истребления угроз;

Поле СЛУ показывает, от каких слабостей необходимо избавиться, чтобы предотвратить нависшую угрозу.

На каждом из полей следует рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии организации (Приложение Б).

На основе зависимостей определим возможные стратегии развития организации (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Возможные стратегии развития ООО ТК «Алтай»

Название поля	Вырабатываемые стратегии
СИВ	Стратегия «продукт-рынок» введение новой услуги и выход на новые рынки услуг
СИУ	Поддерживающая стратегия: сохранение высоких темпов развития предприятия, быстрое реагирование на изменение мировых цен
СЛВ	Стратегия нововведений: активное внедрение нового оборудования
СЛУ	Поддерживающая стратегия: сохранение высоких темпов развития предприятия, быстрое реагирование на изменение цен на алкогольную продукцию и налогового законодательства.

Исходя из результатов проведенного SWOT-анализа предприятия, можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для ООО ТК «Алтай» является: «Стратегия нововведений: активное внедрение нового оборудования».

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ООО ТК «Алтай»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности – это детальное разделение изучаемого объекта на части с целью изучения и выявления тенденций изменения процессов и явлений под влиянием различных факторов. Анализ финансово-хозяйственной деятельности изучает взаимодействие управленческих, технических и экономических процессов, и их влияние на экономические результаты деятельности предприятия и направлен на оценку ее эффективности и рациональности использования сырьевых, трудовых, финансовых и других ресурсов предприятия, выявление резервов производства, подготовку аналитической базы для принимаемых управленческих решений. Анализ финансово-хозяйственной деятельности базируется на имеющейся у предприятия плановой, отчетной и прочей документации.

Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются хозяйственные процессы предприятия, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов производственной системы.

Основные задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности: изучение деятельности предприятия с помощью комплекса взаимосвязанных технико-экономических показателей, повышение эффективности производства и обеспечение выполнения планов при минимальных затратах; выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса.[15]

### 2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий представляет собой важнейшее средство для дальнейшего развития производства за счет использования выявленных резервов. В результате анализа производственно-хозяйственной деятельности вскрывают причины отклонения от плановых показателей, выявляют недостатки в планировании, определяют

резервы для дальнейшего улучшения работы предприятия. Посредством анализа намечают исходные показатели для разработки плана на тот или иной расчетный период в перспективе.

Приоритетным направлением деятельности компании является оптовая продажа разливных напитков.

Рассмотрим результаты деятельности компании по основным видам предоставляемых услуг.

В таблице 2.1. отражены динамика объемов выполненных услуг по отдельным видам деятельности.

Таблица 2.1 – Динамика объемов производства ООО ТК «Алтай»

	Объем производства, тыс. руб.			Темпр роста, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Объем оптовых продаж	5652	5830	5964	103,15	102,30	105,52
Доставка разливных напитков	3092	2581	2893	83,47	112,09	93,56
Продажа и сдача в аренду пивного оборудования	1993	2904	2854	145,71	98,28	143,20
Ремонт и техническое обслуживание пивного оборудования	1540	1690	1569	109,74	92,84	101,88
Производство мебели	2300	2190	1770	95,22	80,82	76,96
Продажа мебели	3269	3493	3511	106,85	100,52	107,40
Итого	19859	20702	20576			



Рисунок 2.1 – Динамика объемов производства ООО ТК «Алтай»

В 2014 году общий объем выполненных работ и оказанных услуг был выше на 843 тыс. руб., данное изменение произошло за счет увеличения объема продажи и сдачи в аренду пивного оборудования. В 2015 году данный показатель снизился на 126 тыс. руб., отрицательная динамика произошла за счет снижения объемов производства мебели, а так же продажи и сдачи в аренду пивного оборудования. В таблице 2.2 представлены основные компании, с которыми сотрудничает ООО ТК «Алтай».

Таблица 2.2 – Основные заказчики ООО ТК «Алтай»

	2013	2014	2015
Центр разливных напитков «Берег»	634	539	879
Beer House, пивной двор	757	893	687
ООО «Русская забава»	784	580	976
ООО «Вино и Ко»	579	895	759

Таким образом, к концу анализируемого периода наблюдается снижение объемов производства. Это является значительным фактом, который как отрицательно сказывается на экономическом состоянии компании.



## 2.2 Анализ финансового состояния предприятия

### 2.2.1 Анализ состава и структуры баланса

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, предвидеть непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в любых условиях свидетельствует о его устойчивом финансовом положении, и наоборот. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.[20]

Анализ финансового состояния – это глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-хозяйственном процессе.

Основные задачи анализа финансового состояния – определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Анализ структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса является частью анализа имущественного положения организации при анализе финансового состояния предприятия.

Оптимальное соотношение:

$$T_{\pi} > T_{в} > T_{а} > 100\%, \quad (1)$$

где  $T_{\pi}$  – темп изменения прибыли;

$T_{в}$  – темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{а}$  – темп изменения активов (имущества) предприятия.

Оценка общего изменения активов, выручки и прибыли ООО ТК «Алтай» произведена с помощью таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Общее изменение активов, выручки и прибыли

	Темп изменения активов	Темп изменения выручки	Темп изменения прибыли
Формула	$T_A = \frac{A_1}{A_0} * 100\%$	$T_B = \frac{B_1}{B_0} * 100\%$	$T_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} * 100\%$
	где $A_1$ – активы предприятия на конец отчетного периода; $A_0$ - активы предприятия на начало отчетного периода.	где $B_1$ – выручка от реализации за отчетный период; $B_0$ - выручка от реализации за аналогичный период прошлого года.	где $\Pi_1$ – чистая прибыль (убыток) отчетного периода; $\Pi_0$ – чистая прибыль (убыток) за аналогичный период прошлого года.
2013 г.	$T_A = \frac{4771866}{5438670} * 100\% = 89,21\%$	$T_B = \frac{1495847}{1505792} * 100\% = 99,34\%$	$T_{\Pi} = \frac{1354}{204} * 100\% = 663,72\%$
2014 г.	$T_A = \frac{903462}{4771866} * 100\% = 18,93\%$	$T_B = \frac{2284610}{1495847} * 100\% = 152,73\%$	$T_{\Pi} = \frac{52902}{1354} * 100\% = 3907,09\%$
2015 г.	$T_A = \frac{835631}{903462} * 100\% = 92,49\%$	$T_B = \frac{179947}{2284610} * 100\% = 7,88\%$	$T_{\Pi} = \frac{52984}{52902} * 100\% = 100,15\%$

Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО ТК «АЛТАЙ» представлена в таблице 2.4.

Из анализа видно, что за на конец исследуемого периода произошел прирост активов предприятия, при этом в 2014 и 2015 году наблюдалось превышение темпов роста активов над темпами роста выручки.

Таблица 2.4 – Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

«Золотое правило экономики предприятия»	$T_{\Pi} > T_B > T_A > 100\%$
Отчетный период	
2013 г.	$663,72\% < 99,3\% < 89,21 < 100\%$
2014 г.	$3907,09\% < 152,73\% > 18,93\% < 100\%$
2015 г.	$100,15\% > 7,88\% < 92,49\% > 100\%$

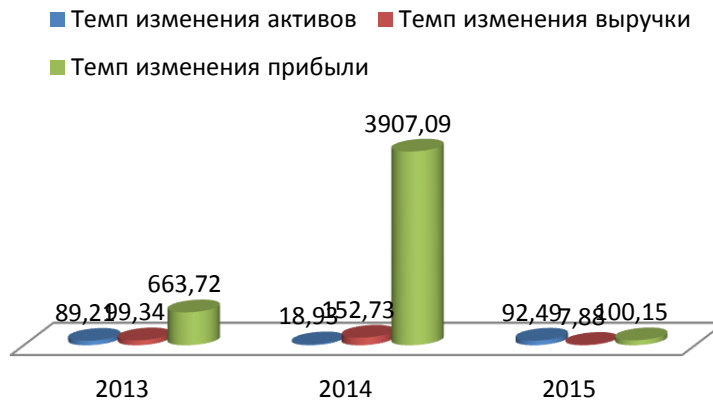


Рисунок 2.2 – Динамика изменения активов, выручки и прибыли ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

На рисунке 2.2 видно, что «золотое правило экономики» не соблюдается ни в одном из анализируемых периодов. Это говорит о снижении эффективности использования ресурсов и повышении издержек компании.

Далее можно дать характеристику изменений в мобильной и иммобилизованной частях имущества предприятия.

Проведем анализ изменения структуры активов ООО ТК «Алтай» с помощью таблицы 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ изменения структуры активов ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Наименование активов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение					
							2014/2013		2015/2014		2015/2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	326960	6,78	334206	37	216271	25,88	10246	30,22	-117935	-11,12	-107689	19,1
Оборотные активы	4447906	93,22	569256	63	619360	74,12	-3878650	-30,22	50104	11,12	-3828546	-19,1
Итого	4711866	100	903462	100	835631	100	-3868404	0,00	-67831	0,00	-3936235	0,00

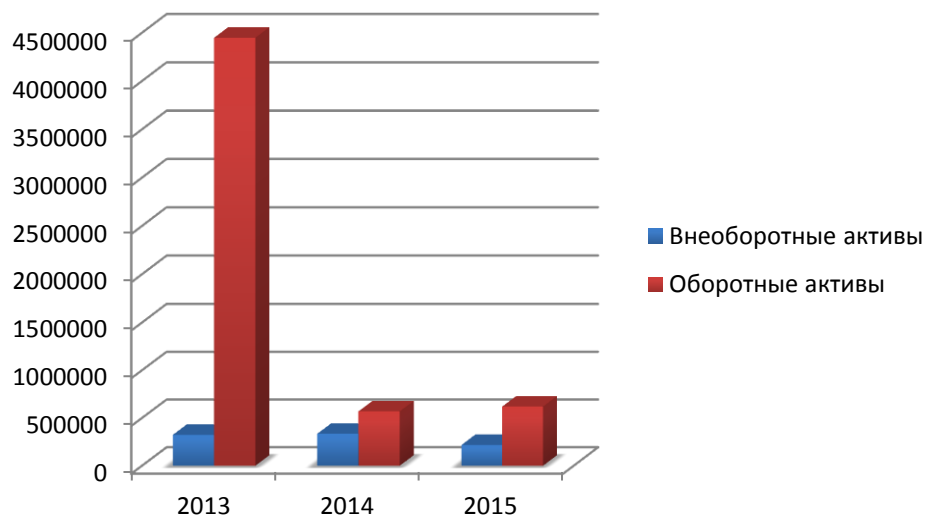


Рисунок 2.3 – Динамика изменения структуры активов ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Из данных таблицы 2.5 видно, что активы компании к 2014 году снизились на 3868404 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. На это повлияло снижение оборотных активов на тыс. руб. и снижение оборотных активов на 3878650 тыс. руб.

В 2015 году произошло снижение стоимости активов на 67831 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет снижения внеоборотных активов на 38 838 821 тыс. руб. и увеличения стоимости оборотных активов на 117935 тыс. руб.[11]

Наибольшую долю в активах предприятия занимают оборотные активы. Так их доля в 2013 году составляла 93,22 % всех активов, в 2014 году произошло снижение их доли на 30,22 % по сравнению с 2013 годом, в 2015 году их доля возросла на 11,12% по сравнению с 2014 годом.

Наглядно изменение структуры имущества компании представлено на рисунке 2.3.

Далее по формуле 2 рассчитаем показатели фондовооруженности.

$$\Phi_{\text{в}} = C_{\text{ф}}/P, \quad (2)$$

где  $\Phi_{\text{в}}$  – количество фондов, приходящихся на одного работника;

$C_{\text{ф}}$  – общая стоимость фондов;

$P$  – списочная численность работников.

По состоянию на 31.12.2013 численность сотрудников составила 87 человек, на 31.12.2014 – 85 человек, на 31.12.2015 – 68 человек.

$$\Phi_{\text{в} 2013} = 435/87 = 5 \text{ тыс. руб./чел.};$$

$$\Phi_{\text{в} 2014} = 177/85 = 2,08 \text{ тыс. руб./чел.};$$

$$\Phi_{\text{в} 2015} = 100/68 = 1,48 \text{ тыс. руб./чел.}$$

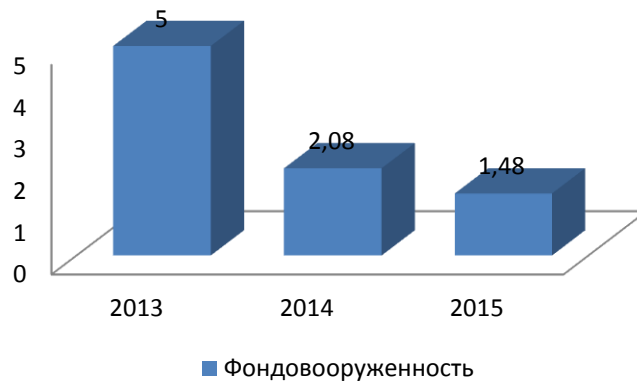


Рисунок 2.4 – Динамика изменения показателя фондовооруженности ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Рисунок 2.4 демонстрирует снижение показателя фондовооруженности с 2013 по 2015 год. В 2013 году показатель снизился на 2,92 пункта, в 2014 году на 0,6 пунктов.

Показатели фондоотдачи рассчитываются по формуле 3.

$$\Phi_o = \text{ВР}/\text{С}_\phi, \quad (3)$$

где  $\Phi_o$ – количество продукции, производимой на один рубль основных фондов;

ВР – выручка.

$$\Phi_{o2013} = 1495847/435 = 3438,73$$

$$\Phi_{o2014} = 2284610/177 = 12907,4$$

$$\Phi_{o2015} = 179947/ 100 = 1799,47$$

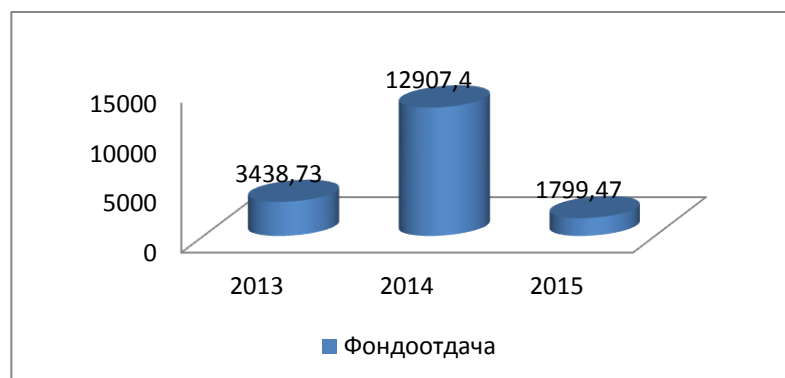


Рисунок 2.5 – Динамика изменения показателя фондоотдачи ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

В 2014 году показатель фондоотдачи возрос на 9468,67 пунктов. Такое изменение обусловлено возросшим уровнем выручки в 2014 году. В следующем году показатель фондоотдачи снизился на 11107,93 пунктов. Отрицательная динамика в большей степени является следствием снижения объема продаж и оказанных услуг, что позволяет сделать вывод о снижении эффективности использования основных фондов.

Далее проведем анализ внеоборотных активов. Данные анализа представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ структуры внеоборотных активов ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование активов	2013		2014		2015		Изменение					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Нематериальные активы	190	0,05	114	0,03	73	0,02	-76	-0,02	-41	-0,01	-117	-0,03
Основные средства	435	0,13	435	0,05	100	0,02	-258	-0,08	-77	-0,03	-335	-0,11
Финансовые вложения	323298	99,81	323298	96,8	198646	91,9	0	-3,01	-124652	-4,9	-124652	-7,91
Отложенные налоговые активы	0	0	10580	3,11	17415	8,05	10580	3,11	6835	4,94	17415	8,05
Прочие внеоборотные активы	37	0,01	37	0,01	37	0,01	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Всего	323960	100	334206	100	216271	100	10246	100	-117935	100	-107689	100

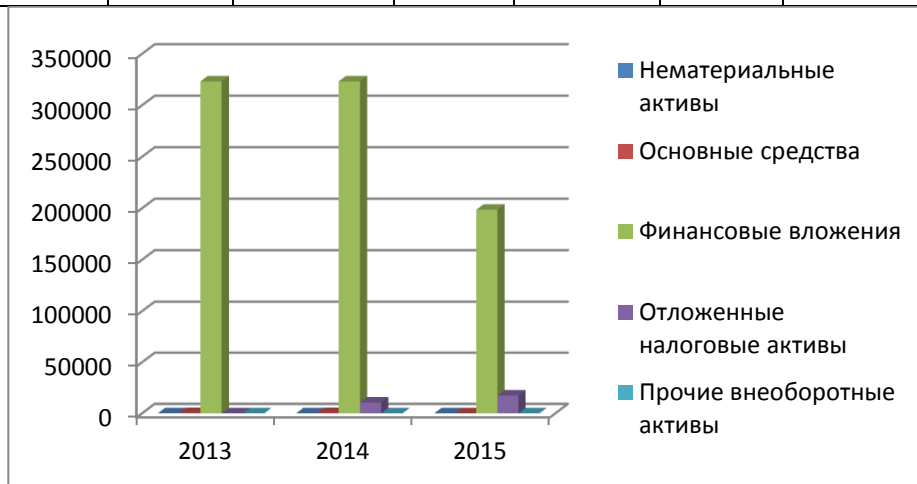


Рисунок 2.6 – Динамика структуры внеоборотных активов ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.



Расчеты показали, что внеоборотные активы предприятия к 2014 году возросли на 10246 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. Такая динамика сформировалась за счет роста отложенных налоговых обязательств в 2014 году. В 2015 внеоборотные активы снизились на 107689 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Данное изменение произошло за счет снижения стоимости финансовых вложений на 124652 тыс. руб. Наибольшую долю в стоимости внеоборотных активов в 2014 году занимали финансовые вложения, на их долю приходилось 96,8 %, что на 3,01 % ниже 2013 года.

Внеоборотные активы предприятия к 2015 году снизились на 1173935 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Данное изменение произошло за счет снижения стоимости финансовых вложений на 124652 тыс. руб. Наибольшую долю в стоимости внеоборотных активов в 2015 году финансовые вложения, на их долю приходилось 91,9%.

Общее снижение стоимости внеоборотных активов в 2015 году составило 107689 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом.

Оборотные средства - это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные средства представляют собой наиболее подвижную часть активов.

Далее проанализируем оборотную часть активов. Отразим изменения в таблице 2.7., и рисунке 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ структуры оборотных активов ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование активов	2013		2014		2015		Изменение					
							2014/2013		2015/2014		2015/2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	35666	0,9	33353	5,9	33344	5,4	-2313	5	-9	-0,5	-2322	4,5
Налог на добавленную стоимость	0	0,00	0	0,00	310	0,1	0	0,00	310	0,1	310	0,1
Дебиторская задолженность	4150	0,09	4637	0,8	105254	17	487	0,71	100617	16,2	101104	16,91
Финансовые вложения	3707205	83,3	493083	86,6	388403	62,7	-3214122	3,3	-104680	-23,9	-3318802	-20,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	5380	0,1	2590	0,4	5115	0,8	-2790	0,3	2525	0,4	-265	0,7
Прочие оборотные активы	695505	15,6	35593	6,3	86934	14	-659912	-9,3	51341	7,7	-608571	-1,6
Всего	4447906	100	569256	100	619360	100	-3878650	100	50104	100	-3828546	100

45

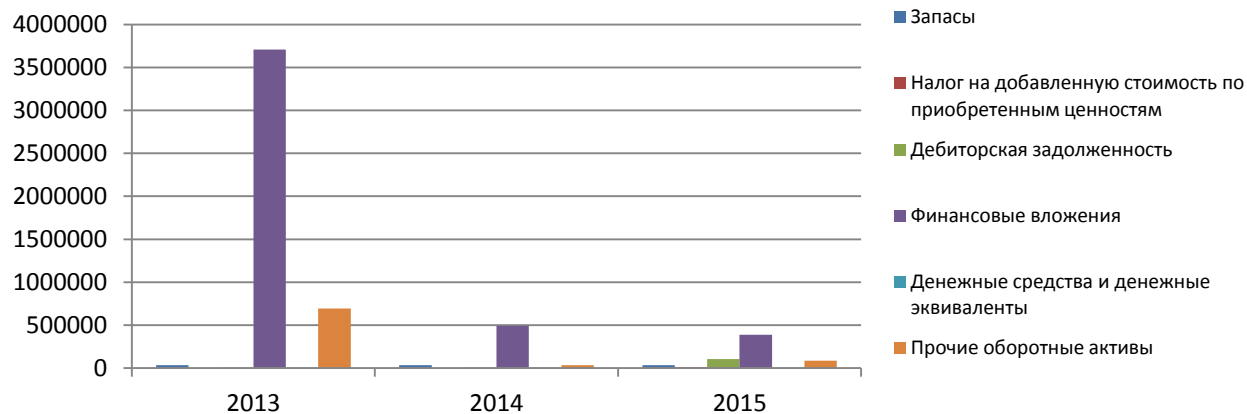


Рисунок 2.7 – Динамика структуры оборотных активов ООО ТК «Алтай» за 2013-2015 гг.

Исходя из таблицы 2.7, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период оборотные средства снизились на 3828546 тыс. руб. Наибольшую долю в структуре оборотных активов занимают финансовые вложения. В 2013 их доля составляла 83,3% в структуре оборотных активов. В 2014 году – 86,6%, в 2015 году – 62,7%. В конце анализируемого периода финансовые вложения снизились на 3318802 тыс. руб., так же снизились прочие оборотные активы на 608571 тыс. руб., так же незначительно снизились запасы и денежные средства, и денежные эквиваленты. Дебиторская задолженность возросла на 101104 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Этот показатель используется инвесторами для оценки эффективности вложений капитала.

Далее рассчитаем 3 вида показателей оборачиваемости.

- 1) Оборачиваемость всех оборотных активов;
- 2) Оборачиваемость по сферам (производства и обращения);
- 3) Оборачиваемость по каждому элементу оборотных активов.

$$K_{об} = BP/C_{об}, \quad (4)$$

где  $C_{об}$  – стоимость оборотных средств.

Варианты расчета коэффициента оборачиваемости:

- 1) Расчет общей оборачиваемости:

$$k_{об} = \frac{BP}{C_{o.a.}}, \quad (5)$$

где  $C_{об}$  – средний остаток всех оборотных средств.

$$C_{об} = \frac{(Co.a._0 + Co.a._1)}{2}, \quad (6)$$

где  $Co.a._0$  и  $Co.a._1$  – стоимость оборотных активов на начало и на конец отчетного периода соответственно.

Рассчитаем данный коэффициент для ООО ТК «Алтай»

$$C_{об(на\ 2013г.)} = (5024351 + 4447906) / 2 = 4736128,5;$$

$$C_{\text{об (на 2014г.)}} = (4447906 + 569256) / 2 = 250858,1;$$

$$C_{\text{об (на 2015г.)}} = (569256 + 619360) / 2 = 594308;$$

$$k_{\text{об.2013}} = 1495847 / 4736128,5 = 0,31;$$

$$k_{\text{об.2014}} = 2284610 / 250858,1 = 9,1;$$

$$k_{\text{об.2015}} = 179947 / 594308 = 0,3.$$

Коэффициент общей оборачиваемости сократился к 2015 году. Это означает снижение оборачиваемости капитала. Денежные средства используются менее эффективно.

2) Оборачиваемость по сферам (производства, обращения).

Сфера производства характеризуется оборачиваемостью запасов и незавершенного производства.

$$k_{\text{об.пр.}} = \frac{BP}{C_1 + C_2}, \quad (7)$$

где  $C_1 + C_2$  – стоимость запасов и незавершенного производства.

$$k_{\text{об.пр. 2013}} = 1495847 / 35666 = 41,94$$

$$k_{\text{об.пр. 2014}} = 2284610 / 33353 = 68,5$$

$$k_{\text{об.пр. 2015}} = 179947 / 33344 = 5,39$$

Коэффициент оборачиваемости активов сферы производства снизился к концу анализируемого периода, т.е. производственные активы стали использоваться менее эффективно.

Коэффициент оборачиваемости активов в сфере обращения рассчитывается по формуле 8.

$$k_{\text{об.}} = \frac{BP}{Д.З. + Г.П. + Д.С. + К.В.}, \quad (8)$$

где ВР – выручка от реализации;

Д.З. – дебиторская задолженность;

Г.П. – готовая продукция;

Д.С. – денежные средства;

К.В. – краткосрочные финансовые вложения

$$k_{\text{об. 2013}} = 1495847 / (4150 + 5380) = 156,96$$

$$k_{\text{об. 2013}} = 2284610 / (4637 + 2590) = 316,12$$

$$k_{об. 2014} = 179947 / (110369) = 1,63$$

В 2014 году наблюдается положительная динамика изменения коэффициента оборачиваемости активов в сфере обращения. Тем не менее, в 2015 году произошло снижение показателя коэффициента оборачиваемости. Таким образом, активы сферы обращения стали использоваться менее эффективно.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов.

$$K_{об} = ВР / Э, \quad (9)$$

где Э – элемент оборотных активов.

Таблица 2.8 – Оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов за 2013–2015 гг.

Коэффициент оборачиваемости	2013	2014	2015	Изменение (+;-)	
				2014/2013	2015/2014
Запасы	41,94	68,5	5,39	20,56	-62,61
Дебиторская задолженность	360,4	492,69	1,71	132,29	-490,8
Денежные средства	278,03	882,08	35,1	604,05	-846,98

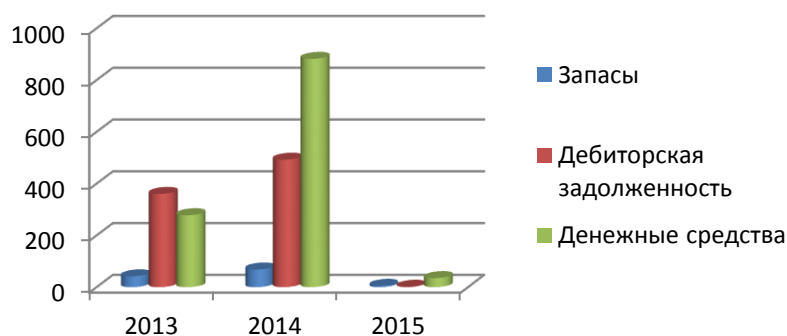


Рисунок 2.8 – Динамика оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов за 2013–2015 гг.

Исходя из показателей коэффициентов оборачиваемости в 2014 году наблюдался рост отдельных элементов оборотных активов. Наибольшую долю занимали денежные средства.[22]

Далее рассчитаем сумму и долю реальных активов в имуществе ООО ТК «Алтай» по формуле 10 и 11:

$$РА = ОС + ПЗ + НЗП, \quad (10)$$

где РА – сумма реальных активов;

ОС – основные средства;

ПЗ – производственные запасы;

НЗП – незавершенное производство.

$$\omega_{РА} = РА/В, \quad (11)$$

где В – валюта баланса.

$$РА_{2013} = 435$$

$$\omega_{РА\ 2013} = 435/4771866 * 100\% = 0,009\%$$

$$РА_{2014} = 177$$

$$\omega_{РА\ 2014} = 177/903462 * 100\% = 0,019\%$$

$$РА_{2015} = 100$$

$$\omega_{РА\ 2015} = 100/835631 * 100\% = 0,01\%$$

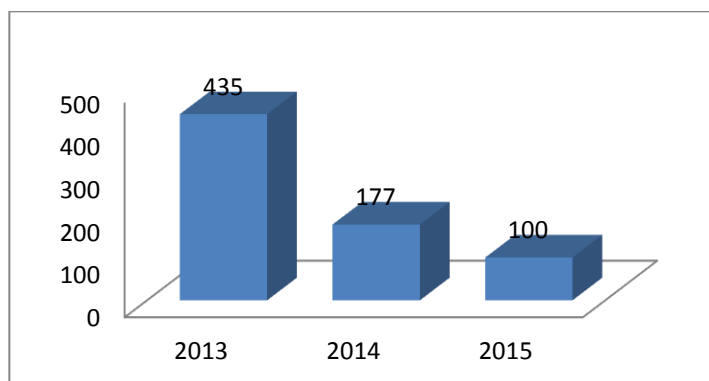


Рисунок 2.9 – Динамика реальных активов предприятия  
ООО ТК «Алтай» 2013-2015 гг., тыс. руб.

Таким образом, имущество компании снизилось к 2015 году как за счет снижения оборотных, так и за счет снижения внеоборотных активов. Наибольшую долю в активах занимают оборотные активы.

Чтобы оценить имущественный потенциал компании, следует провести анализ динамики состава и структуры обязательств баланса.

Пассивы предприятия представляют собой источник средств для покупки активов компании. Пассивы отражаются в правой части бухгалтерского баланса. Предприятие обычно использует в качестве финансирования не только собственные средства, но и заемные.

Анализ пассивов обычно проводится на основе данных бухгалтерского баланса. При этом собираются данные за несколько отчетных периодов компании. Выявляются динамика отдельных статей пассивов. Определяется направление изменения их с течением времени как по стоимости, так и по их доли в общей структуре пассивов.

В процессе анализа определяются темпы роста источников средств и удельный вес их отдельных видов в общем объеме. Особое внимание необходимо уделить динамике удельного веса и абсолютных значений собственного капитала. Рост размера собственного капитала страховой организации является положительной тенденцией. Увеличение доли собственных средств за счет любого из источников способствует усилению финансовой устойчивости организации.

В ходе анализа необходимо контролировать размеры кредиторской задолженности по страхованию и перестрахованию, выявлять виды источников средств, динамика которых в значительной степени отличается от динамики валюты баланса.

Проанализируем динамику изменения собственного и заемного капитала ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг. (таблица 2.9, рисунок 2.10).

Таблица 2.9 – Анализ структуры обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование активов	2013г.		2014г.		2015г.		Изменение (+;-)					
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства (III)	539715	11,31	497393	55,05	444410	53,18	-42322	43,74	-52983	-1,87	-95305	41,87
Заемные средства (IV+V)	4232151	88,69	406069	44,95	391221	46,82	-3826082	-43,74	-14848	1,87	-3840930	-41,87
Итого	4771866	100	903462	100	835631	100	-3868404	0,00	-67831	0,00	-3936235	0,00

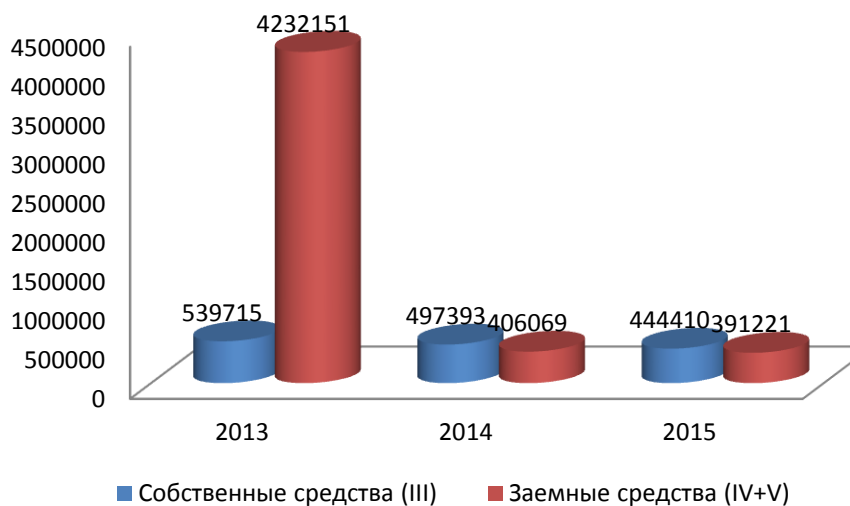


Рисунок 2.10 – Динамика структуры обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.



Наибольшую долю в структуре обязательств в 2013 году занимают заемные средства, так их доля составляет 88,69%. В 2014 году ситуация изменилась, доля заемных средств в структуре обязательств снизилась и составила 44,95%. В 2014-2015 году преобладали собственные средства, соответственно 55,05% и 53,08%.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение обязательств в структуре баланса. В 2014 году обязательства снизились на 3868404 тыс. руб., за счет снижения заемных средств. В 2015 году произошло снижение как заемных так и собственных средств на 67831 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом.

Снижение удельного веса заемных средств положительно влияет на финансовую устойчивость компании. Поскольку предприятие меньше зависит от кредиторов.

Далее следует провести анализ структуры собственного и заемного капитала (таблица 2.10, рисунок 2.11).

Исходя из таблицы 2.10, можно сделать вывод о том, что на всем анализируемом периоде происходит снижение стоимости собственных средств предприятия. В 2014 году собственные средства снизились на 42322 тыс. руб., за счет уменьшения уставного капитала на 10394 тыс. руб. Такая же ситуация сложилась и в 2015 году, уставный капитал уменьшился на 105966 тыс. руб.

В 2015 году общее снижение собственных средств составило 95305 тыс. руб., в сравнении с уровнем 2013 года.

Наибольшую долю в структуре собственных средств занимает уставный капитал. Так в 2013 году его доля составила 92,64%. В 2014 году – 98,43%. В следующем году доля снизилась на 12,11% и составила 86,32%.

Таблица 2.10 – Анализ структуры собственных средств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование элемента	2013г.		2014г.		2015г.		Изменение (+;-)					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	500000	92,64	489606	98,43	383640	86,32	-10394	5,79	-105966	-12,11	-116360	-6,32
Переоценка внеоборотных активов	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Добавочный капитал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Резервный капитал	2590	0,49	2590	0,53	2590	13,09	0	0,04	0	12,56	0	12,6
Нераспределенная прибыль	37125	6,87	5197	1,04	58180	0,59	-31928	-5,83	52983	-0,45	21055	-6,28
Итого	539715	100	497393	100	444410	100	-42322	0,00	-52983	0,00	-95305	0,00

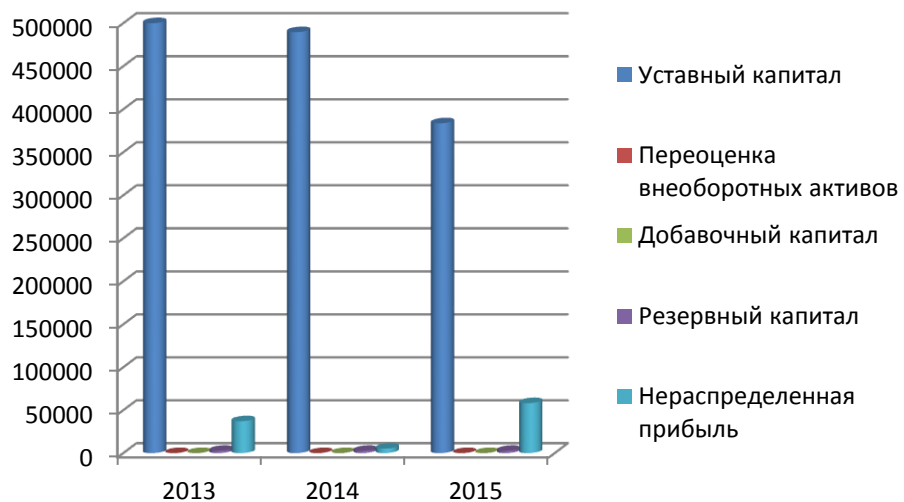


Рисунок 2.11 – Динамика структуры собственных средств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Далее проанализируем анализ структуры заемного капитала. Динамика изменения представлена в таблице 2.11 и рисунке 2.12.

По результатам анализа видно, что снижение заемных средств в 2014 году на 2144746 тыс. руб., было вызвано в большей степени снижением долгосрочных обязательств, за этот год краткосрочные обязательства возросли.

В 2014 году стоимость заемного капитала так же снижается на 2144746, благодаря снижению краткосрочных обязательств, в то же время возрастает уровень долгосрочных обязательств.

В 2015 году тенденция к снижению заемного капитала сохраняется. Снижаются краткосрочные обязательства, с одновременным ростом долгосрочных обязательств. Наибольшую долю в структуре заемного капитала занимают долгосрочные обязательства. Так в 2013 году их доля составляет 92,7%, в 2014 году их доля снизилась на 42,2%. В 2015 году их доля составила 69,9%.

Таблица 2.12 и рисунок 2.13 отражают динамику структуры долгосрочных обязательств в течении всего анализируемого периода. В 2014 году долгосрочные обязательства значительно сократились за счет снижения заемных средств, в этом году их доля в структуре долгосрочных обязательств составила 100%. В 2015 году наблюдается рост заемного капитала на 34064 тыс. руб., в структуру долгосрочных обязательств включаются оценочные обязательства, их доля составляет 3%. Наибольший удельный вес в структуре долгосрочных обязательств на протяжении всего анализируемого периода имеют заемные средства.

Таблица 2.11 - Анализ структуры заемного капитала ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование элемента	2013г.		2014г.		2015г.		Изменение (+;-)					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства	234000	92,7	205028	50,5	246442	69,9	-2158972	-42,2	41414	19,4	-2111758	-22,8
Краткосрочные обязательства	186815	7,3	201041	49,5	144779	37,1	14890	42,2	-56262	-19,4	-1723372	22,8
Итого	2550815	100	406069	100	391221	100	-2144746	0,00	-14848	0,00	-2159594	0,00

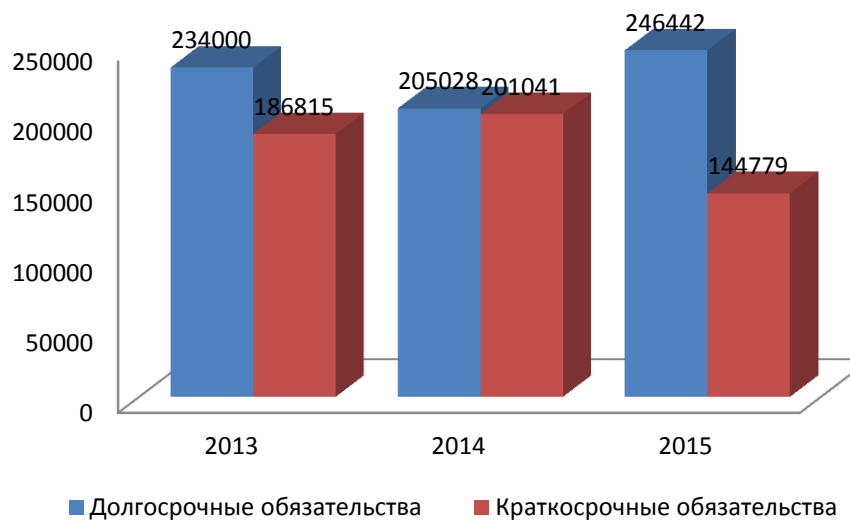


Рисунок 2.12 – Анализ структуры заемного капитала ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Таблица 2.12 – Анализ структуры долгосрочных обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование элемента	2013г.		2014г.		2015г.		Изменение (+;-)					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	2364000	100	205028	100	239092	97%	-2158972	0,00	34064	-3	-2124908	-3
Оценочные обязательства	0	0,00	0	0,00	7350	3%	0	0,00	7350	3	7350	3
Итого	2364000	100	205028	100	246442	100	-2158972	0,00	41414	0,00	-2117558	0,00

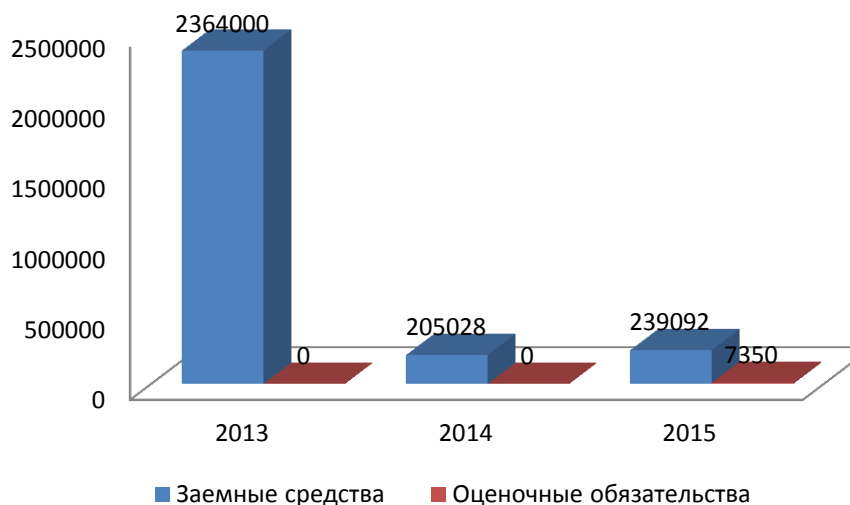


Рисунок 2.13 – Анализ структуры долгосрочных обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Структуру краткосрочных обязательств и краткосрочной кредиторской задолженности рассмотрим в таблице 2.13 и на рисунке 2.14.

Исходя из таблицы 2.13 видно, что краткосрочные обязательства в 2014 году снизились за счет снижения заемных средства на 876250 тыс. руб., снижения прочих краткосрочных обязательств на 791376 тыс. руб.

Краткосрочные обязательства в 2015 году так же снижались. Заемные средства снизились на 55594 тыс. руб., прочие обязательства снизились на 12607 тыс. руб. Общее снижение краткосрочных обязательств в 2015 году составило 1723372 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом.

Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств занимают заемные средства: 56,6% в 2013 году, 90,6% в 2014 году, 87,3% в 2015 году.

Таблица 2.13 – Анализ структуры краткосрочных обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Наименование элемента	2013г.		2014г.		2015г.		Изменение (+;-)					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	1058250	56,6	182000	90,6	126406	87,3	-876250	34	-55594	-3,3	-931844	30,7
Доходы будущих периодов	1415	0,1	1931	0,9	13870	9,6	516	0,8	11939	8,7	12455	9,5
Прочие обязательства	808486	43,3	17110	8,5	4503	3,1	-791376	-34,8	-12607	-5,4	-803983	40,2
Итого	1868151	100	201041	100	144779	100	-1667110	0,00	-56262	0,00	-1723372	0,00



Рисунок 2.14 – Динамика структуры краткосрочных обязательств ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

## 2.2.2. Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость — это способность организации поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков. Помимо производства определенной продукции или предоставления услуг, к деятельности организации следует отнести также и обслуживание полученных кредитов. Финансовая устойчивость означает, что организация будет платежеспособна в течение длительного времени.

### 2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Финансовую устойчивость оценивают, опираясь на абсолютные и относительные показатели.[22]

Абсолютные показатели — состояние финансовых запасов, а также источники, покрывающие их. В процессе работы предприятия его запасы постоянно пополняются путем использования оборотных и заемных средства. Далее рассмотрим основные абсолютные показатели финансовой устойчивости.

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

$$E_c = I_c - F, \quad (12)$$

где  $E_c$  – наличие собственных оборотных средств;

$I_c$  – источники собственных средств (итог раздела III «Капитал и резервы»);

$F$  – основные средства и вложения (итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»).

2) Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T, \quad (13)$$



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

$K_T$  – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

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

$$E_{\Sigma} = E_T + K_t \quad (14)$$

где  $E_{\Sigma}$  – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

$K_t$  – краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510, 1521, 1527 разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

Таблица 2.15 – Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости

В тыс. руб.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 Наличие собственных оборотных средств	215755	152793	111779
2 Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат	2579755	357821	364221
3 Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	4447906	558862	509000

Величины, дающие оценку размера (достаточности) источников для покрытия запасов и затрат:

1) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (15)$$

где  $Z$  – запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 разд. II баланса «Оборотные активы»);

2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z; \quad (16)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_L) - Z. \quad (17)$$

Рассчитаем данные показатели для ООО ТК «Алтай» за 2013-2015 гг. (таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования

	В тыс. руб.		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
$Z$	35666	33353	33454
1 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	+180089	+119440	+78125
2 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	+2344089	+324468	+330567
3 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	+4196485	+372716	+357567

Рассмотрим основные типы финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.17 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1 Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов
2 Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заемных средств; высокая доходность производственной деятельности
3 Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации

Продолжение таблицы 2.17

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
4 Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_r < 0 \\ \pm E_\Sigma < 0 \end{cases}$	То же	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Подробнее ознакомимся с каждым типом финансовой устойчивости.

1) Абсолютная устойчивость – высокий уровень платежеспособности.

Предприятие не зависит от внешних кредиторов.

2) Нормальная устойчивость – нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности

3) Неустойчивой финансовое состояние – нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности.

4) Кризисное финансовое состояние – предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО ТК «Алтай».

2013 г.:

$$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_r \geq 0 - \text{нормальная финансовая устойчивость} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$$

2014 г.:

$$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_r \geq 0 - \text{абсолютная финансовая устойчивость} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$$

2015 г.:

$$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_r \geq 0 - \text{абсолютная финансовая устойчивость} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$$

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприятие характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью на всех периодах планирования.

### 2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников.[11]

Относительные показатели предоставляют аналитикам основу для исследования.. Относительные показатели финансовой устойчивости позволяют также оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как выражают способность предприятия погасить свои долгосрочные обязательства перед партнерами. Рассмотрим финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.18 – Относительные коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $Kз/с$	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$Kз/с=(K_T+K_t)/I_C$ – отношение всех обязательств к собственным средствам	$Kз/с < 0,7$ . Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)
2 Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств $Kд/к$	Сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных	$Kд/к=K_T/K_t$ – отношение долгосрочных обязательств к краткосрочным	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений
3 Коэффициент маневренности $Kм$	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$Kм=E_C/I_C=(I_C-F)/I_C$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств предприятия	$Kм=0,2 \dots 0,5$ . Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия
4 Коэффициент обеспеченности собственными средствами $Kо$	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.	$Kо=E_C/R_a$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	$Kо \geq 0,1$ . Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

Рассчитаем данные значения для ООО ТК «Алтай» и отразим их в таблице 2.19 и рисунке 2.15.

Таблица 2.19 – Коэффициенты финансовой устойчивости

ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Показатель	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	$< 0,7$	7,84	0,83	1,19
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств Кд/к	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений	1,26	1,02	1,7
Коэффициент маневренности Км	0,2 ... 0,5.	0,4	0,3	0,3
Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	$\geq 0,1$	0,05	0,26	0,18

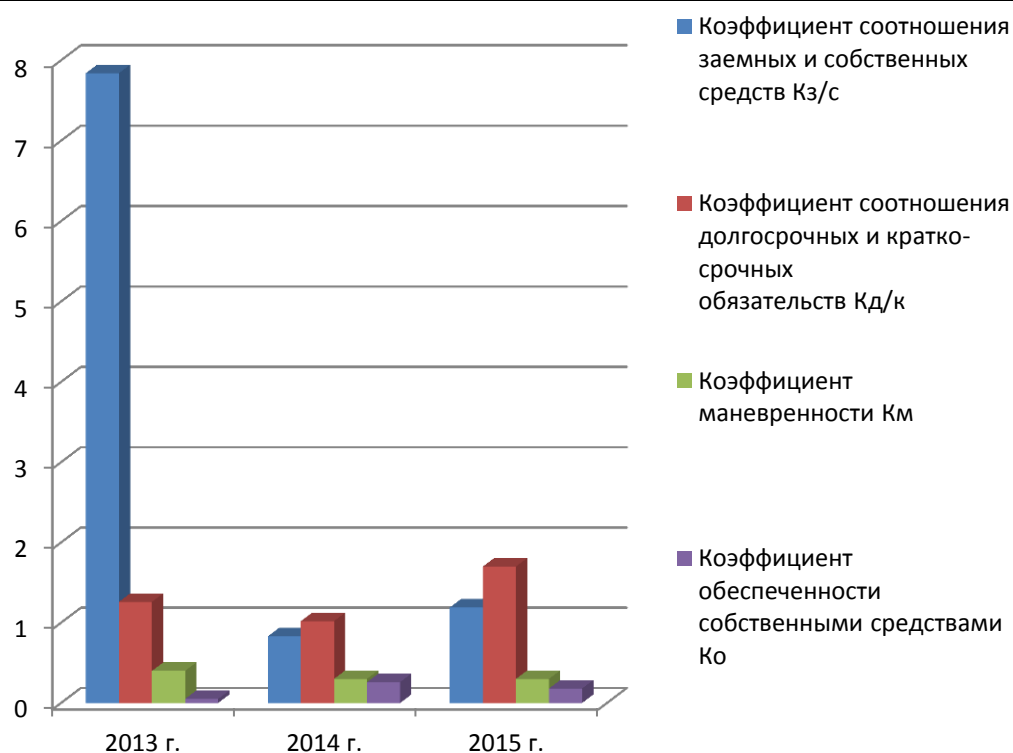


Рисунок 2. 15 – Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг.

Выводы по финансовому анализу ООО ТК «Алтай»:

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2013-2015 гг. находится выше указанной границы. Это значит, что предприятие зависит от внешних источников, у предприятия существует риск потери финансовой устойчивости.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств возрастает к концу анализируемого периода, это означает, что предприятие стало испытывать меньше финансовых затруднений.

Коэффициент маневренности в 2013-2015 гг. находится в пределах нормативного значения. Это означает, что у предприятия есть возможность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами выше нормативного значения в 2014-2015 гг. Высокое значение данного показателя говорит о больших возможностях предприятия в проведении независимой финансовой политики.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости показал, высокий уровень финансовой устойчивости компании. Предприятие имеет стабильную платежеспособность за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства.

### 2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность предприятия - это условный термин, означающий наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами; иными словами, предприятие ликвидно, если его оборотные активы формально превышают краткосрочные обязательства.

Логика этого понятия проистекает из условного, но достаточно естественного предположения о том, что в ходе текущей деятельности расчеты по текущим платежам.

Платежеспособность организации является внешним признаком его финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, т.е. Их способности превращаться в денежную наличность, так как зависит от нее напрямую.

#### 2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса

Основной задачей оценки ликвидности баланса является определение величины покрытия обязательств организации ее активами.

В этом случае данные актива и пассива баланса группируются по следующим критериям:

- по степени снижения ликвидности;
- по степени скорости погашения.

Активы разделяют на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы. Суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

A2 – быстрореализуемые активы, активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время.;

A3 – медленно реализуемые активы. Это запасы, дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

А4 – труднореализуемые активы. Это запасы, дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. В эту группу включаются статьи I раздела баланса «Внеоборотные активы».

Пассивы группируются по скорости погашения:

П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

П2 – краткосрочные пассивы. Краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы», доходы будущих периодов.

Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности представлена в таблице 2.20, их значения для анализируемого предприятия – в таблице 2.21.

Таблица 2.20 – Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности

Активы			Пассивы		
Название группы	Обозначение	Значение	Название группы	Обозначение	Значение
Наиболее ликвидные активы	А1	стр. 1250 + 1240	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520
Быстро реализуемые активы	А2	стр. 1230	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550
Медленно реализуемые активы	А3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 1216	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400
Трудно реализуемые активы	А4	стр. 1100	Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 1216



Таблица 2.21 – Значения групп активов и пассивов баланса

ООО ТК «Алтай»

Показатель	2013	2014	2015
A1	3712585	495673	393518
A2	4150	4637	105254
A3	731171	68946	120278
A4	190	114	73
П1	1415	1931	13870
П2	1866736	199110	130909
П3	2364000	205028	246442
П4	539715	497393	444410

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{array} \right.$$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

В реальной жизни эти условия могут не выполняться. Поэтому ликвидность баланса проверяется по сумме:

$(A_1 + A_2) \geq (П_1 + П_2)$  – условие срочной или критической ликвидности баланса. Но если и это условие не выполняется, то должно выполняться условие долгосрочной ликвидности баланса:  $A_3 > П_3$  – условие долгосрочной ликвидности баланса. Таким образом, сопоставление A1-П1 и A2-П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности в ближайшее время. Сравнение A3-П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Сопоставляя итоги активов и пассивов для предприятия получаем:

$$\left. \begin{array}{l} 2013 \text{ г.} \\ A1 > П1 \\ A2 < П2 \\ A3 < П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right\} \quad \left. \begin{array}{l} 2014 \text{ г.} \\ A1 > П1 \\ A2 < П2 \\ A3 < П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right\} \quad \left. \begin{array}{l} 2015 \text{ г.} \\ A1 > П1 \\ A2 < П2 \\ A3 < П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right\}$$

В таблице 2.22 приведем значения сумм первых двух групп активов и пассивов анализируемого предприятия.

Таблица 2.22 – Данные активов и пассивов баланса для оценки выполнения условия срочной ликвидности

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
A1 + A2	3716735	500310	498772
П1 + П2	1868151	201041	144779

Таким образом, анализ сопоставления групп активов и пассивов демонстрирует, что за исследуемый период выполняется условие срочной ликвидности баланса. Предприятие платежеспособно и в ближайшее время, и в перспективе.

### 2.2.3.2 Оценка относительных показателей платежеспособности предприятия

Относительные показатели платежеспособности указывают на сбалансированность текущих обязательств и оборотных активов и свидетельствуют об уровне риска наличия разрывов в платежном календаре. Значение этих коэффициентов, находится в пределах нормативных значений, свидетельствует о сбалансированности структуры капитала, способности предприятия отвечать по своим краткосрочным обязательствам, т.е. своевременно погашать имеющиеся долги. Этот процесс основан на преобразовании оборотных активов в денежные средства для последующего направления на расчетные счета поставщиков, зарплатные счета персонала, в бюджетные фонды и т.п.[9]

1) Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{\text{тл}}$ ) – показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов:

$$K_{\text{тл}} = R_a / K_t \quad (18)$$

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

$K_t$  – краткосрочные обязательства

Нормативное значение:  $1 \leq K_{т.л} \leq 2$

В случае если фактический уровень  $K_{т.л}$  равен или выше нормативного значения на конец периода, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный 6 месяцам:

$$K_{у.п} = \frac{K_{т.л.1} + 3/T (K_{т.л.1} - K_{т.л.0})}{2} \quad (19)$$

где  $K_{т.л.0}$  – фактическое значение коэффициента ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{т.л.1}$  – фактическое значение коэффициента ликвидности в конец отчетного периода;

3 – период утраты платежеспособности;

T – отчетный период, мес.

2 – нормативное значение коэффициента утраты платежеспособности.

Если  $K_{у.п} > 1$ , то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

$$K_{у.п} = \frac{4,27 + 6/12 (4,27 - 2,3)}{2} = 2,62 \quad (20)$$

Так как полученное значение больше единицы, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев.

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

$$K_{кл} = (D + r_a) / K_t, \quad (21)$$

где D – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

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

Нормативное значение:  $\geq 1$

3) Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ ) – показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса:

$$K_{ал} = Д / K_{т}. \quad (22)$$

Нормативное значение показателя:  $K_{ал} \geq 0,2 \dots 0,5$

В таблице 2.23 сведены полученные результаты по оценке ликвидности. На рисунке 2.16 приведена динамика изменения коэффициентов.

Таблица 2.23 – Показатели относительной ликвидности

ООО ТК «Алтай» в динамике

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 Коэффициент ликвидности:			
-текущей	2,3	2,83	4,27
-критической	0,005	0,03	0,76
-абсолютной	0,0002	0,01	0,03
2 Коэффициент утраты платежеспособности			2,62

По результатам анализа относительных показателей ликвидности можно сделать вывод о том, что коэффициент текущей ликвидности находится выше нормативного значения на протяжении всего анализируемого периода. Это означает, что предприятие нерационально использует собственные средства.

Коэффициент критической ликвидности находился ниже нормативного значения. Это говорит о том, что у предприятия существует необходимость постоянной работы с дебиторами.

В 2013-2015 гг., коэффициент абсолютной ликвидности был ниже нормативного значения. Это состояние указывает на снижение платежеспособности предприятия.

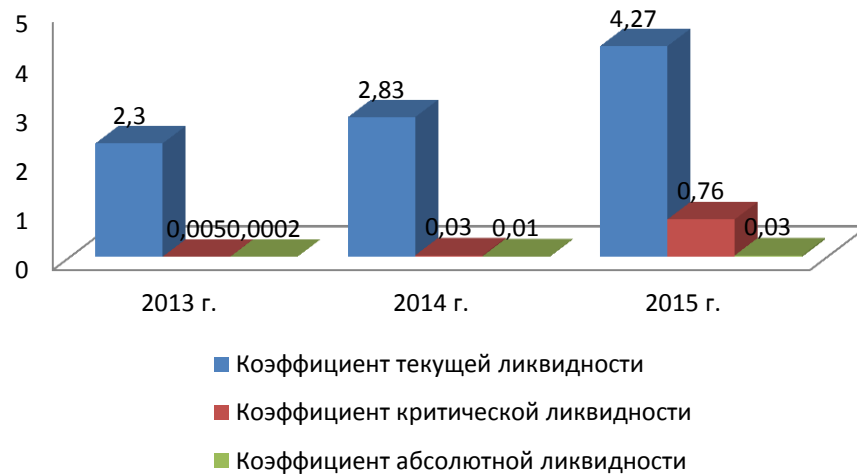


Рисунок 2.16 – Динамика показателей ликвидности за 2013–2015 гг.

Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. Следует разграничивать платежеспособность предприятия, т.е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность, и ликвидность предприятия, т.е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на практике понятия платежеспособности и ликвидности как правило, выступают в качестве синонимов.

#### 2.2.4 Оценка деловой активности предприятия

Деловая активность (или «оборачиваемость») – спектр действий, направленных на продвижение предприятия: на рынке сбыта продукции, в финансовой деятельности, рынке труда и т.д. Расширение рынка сбыта, ассортимента товаров и услуг, увеличение их продаж, эффективное использование всей базы ресурсов (финансы, персонал, сырье) – это те факторы, от которых зависит повышение деловой активности любого предприятия.[14]

Среди показателей деловой активности основным фактором рентабельности предприятия является длительность оборотности основных средств. Чем короче оборот, тем эффективнее работает финансовая система данного предприятия:

1) от скорости оборота зависит объем продаж за конкретный период, а значит, повышается абсолютное значение показателя прибыли;

2) чем выше оборачиваемость, тем меньше приходится условно-постоянных расходов на каждом производственном этапе, что повышает рентабельность деятельности предприятия;

3) ускорение оборота активов на любой стадии их превращения влечет за собой ускорение оборота на последующих стадиях;

4) скорость оборота ресурсов – это скорость превращения их в денежную форму, что влияет на платежеспособность предприятия.

Анализ деловой активности предприятия, или показатели оборачиваемости, позволяют оценить, насколько эффективно предприятие использует свои средства в процессе хозяйственной деятельности.

Оценка деловой активности предполагает разделение на качественные и количественные критерии.

К качественным критериям можно отнести широту рынков сбыта, деловую репутацию, конкурентоспособность продукции.

К количественным критериям относятся абсолютные и относительные показатели деловой активности. Далее рассмотрим данные показатели и проведем анализ деловой активности ООО ТК «Алтай».

1) Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом по налогу на прибыль.

$$Pr_{2013} = 52850 \text{ тыс. руб.};$$

$$Pr_{2014} = 52902 \text{ тыс. руб.};$$

$$Pr_{2015} = 52984 \text{ тыс. руб.}$$

В 2014 году чистая прибыль увеличилась на 52 тыс. руб., в 2015 году на 82 тыс. руб.

2) Производительность труда,  $P_t$ :

$$P_t = V / Ч_p, \quad (23)$$

где  $V$  – выручка от реализации;

$Ч_p$  – среднесписочная численность работников.

$$П_{2013} = 1495847/87 = 17193,64 \text{ тыс. руб./чел.};$$

$$П_{2014} = 2284610/85 = 26877,76 \text{ тыс. руб./чел.};$$

$$П_{2015} = 179947/68 = 2646,27 \text{ тыс. руб./чел.}$$

Снижение показателя свидетельствует об ухудшении использования трудовых ресурсов.

3) Фондоотдача производственных фондов,  $\Phi$ . Отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показывает, сколько на 1 рубль стоимости внеоборотных активов реализовано продукции:

$$\Phi = V/F_{\text{ср}}, \quad (24)$$

где  $V$  – выручка от реализации;

$F_{\text{ср}}$  – средняя за период стоимость внеоборотных активов.

$$\Phi_{2013} = 1495847/324139 = 4,61;$$

$$\Phi_{2014} = 2284610/329083 = 6,94;$$

$$\Phi_{2015} = 179947/275238 = 0,65.$$

К концу анализируемого периода показатель снизился. Это говорит об неэффективности использования основных средств и внеоборотных активов.

4) Коэффициент общей оборачиваемости капитала,  $O_k$ . Показывает скорость оборота всех средств предприятия:

$$O_k = V/B_{\text{ср}}, \quad (25)$$

где  $B_{\text{ср}}$  – средний за период итог баланса.

$$O_{k2013} = 1495847/5060268 = 0,3;$$

$$O_{k2014} = 2284610/329083 = 0,8;$$

$$O_{k2015} = 179947/275238 = 0,21.$$

Коэффициент общей оборачиваемости капитала имеет положительную динамику. Это показывает, что скорость оборота всех средств предприятия возросла.

5) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств,  $O_{об}$ . Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов:

$$O_{об} = V/R_{а.ср.}, \quad (26)$$

где  $R_{а.ср.}$  – средняя за период величина оборотных активов.

$$O_{об2013} = 1495847/4736128 = 0,32;$$

$$O_{об2014} = 2284610/2508581 = 0,91;$$

$$O_{об2015} = 179947/275238 = 0,3.$$

В 2014 году произошло повышение оборачиваемости оборотных средств на 0,59 оборотов, а в 2015 году – снижение оборачиваемости оборотных активов на 0,61 оборот.

б) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств,  $O_{м.ср.}$ . Скорость оборота запасов и затрат, т. е. число оборотов за отчётный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму:

$$O_{м.ср.} = V/Z_{ср.}, \quad (27)$$

где  $Z_{ср.}$  – средняя за период величина запасов и затрат.

$$O_{м.ср2013} = 1495847/37102 = 40,32;$$

$$O_{м.ср2014} = 2284610/34150 = 66,20;$$

$$O_{м.ср2015} = 179947/33610 = 5,35.$$

В 2014 оборачиваемость материальных оборотных средств возросла на 25,08 оборота. В 2015 году оборачиваемость материальных оборотных средств значительно снизилась 60,85 оборота в год по сравнению с 2014 годом.

Средний срок оборота материальных оборотных средств,  $C_{м.ср.}$ .

Показывает продолжительность оборота материальных средств за отчетный период.

$$C_{м.ср.} = 365/O_{м.ср.}, \quad (28)$$

$$C_{м.ср2013} = 365/40,32 = 9,06 \text{ дня};$$

$$C_{м.ср2014} = 365/66,20 = 5,51 \text{ дня};$$

$$C_{м.ср2015} = 365/5,35 = 68,22 \text{ дня}.$$

Динамика изменения среднего срока оборота обратно пропорциональна динамике изменения коэффициента оборачиваемости.



7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности,  $O_{д/з}$ . Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием.

$$O_{д/з} = V / r_{а.ср.}, \quad (29)$$

где  $r_{а.ср.}$  – средняя за период дебиторская задолженность.

$$O_{д/з2013} = 1495847 / 4479 = 333,96;$$

$$O_{д/з2014} = 2284610 / 4394 = 519,94;$$

$$O_{д/з2015} = 179947 / 54945 = 3,27.$$

В течении всего анализируемого периода наблюдается снижение значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, что является положительным фактором для компании.

8) Средний срок оборота дебиторской задолженности,  $C_{д/з}$ . Показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях.

$$C_{д/з} = 365 / O_{д/з}, \quad (30)$$

где  $O_{д/з}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$C_{д/з2013} = 365 / 333,96 = 1,09;$$

$$C_{д/з2014} = 365 / 519,94 = 0,7;$$

$$C_{д/з2015} = 365 / 3,27 = 111,62;$$

Рост показателя к концу периода является положительной тенденцией для компании.

9) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности,  $O_{к/з}$ .

$$O_{к/з} = V / r_{р.ср.}, \quad (31)$$

где  $r_{р.ср.}$  – средняя за период кредиторская задолженность.

$$O_{к/з2013} = 1495847 / 1508 = 999,94;$$

$$O_{к/з2014} = 2284610 / 1673 = 1365,57;$$

$$O_{к/з2015} = 179947 / 7900 = 22,78.$$

В случае ускорения оборотов данного вида задолженности предприятия, снижается ликвидность баланса.

11) Продолжительность оборота кредиторской задолженности,  $C_{к/з}$ . Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность.

$$C_{к/з} = 365 / O_{к/з}, \quad (32)$$

$$C_{к/з2013} = 365 / 999,94 = 0,37 \text{ дней};$$

$$C_{к/з2014} = 365 / 1365,57 = 0,27 \text{ дней};$$

$$C_{к/з2015} = 365 / 22,78 = 16 \text{ дней}.$$

Замедление оборачиваемости, т.е. увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

12) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала,  $O_{ск}$ . Отражает активность собственных средств. Рост в динамике означает повышение эффективности используемого собственного капитала:

$$O_{ск} = V / I_{с.ср.}, \quad (33)$$

где  $I_{с.ср.}$  – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$O_{ск2013} = 1495847 / 539038 = 2,77;$$

$$O_{ск2014} = 2284610 / 513357 = 4,45;$$

$$O_{ск2015} = 179947 / 407524 = 0,44.$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился к концу отчетного периода, это говорит о снижении эффективности используемого собственного капитала.

В таблицах 2.27 и 2.28 отражены значения коэффициентов оборачиваемости и среднего срока оборота оборотных активов в динамике. На рисунках 2.16 и 2.17 приведены их графические значения.

Таблица 2.27 – Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, $O_k$	0,3	0,8	0,21
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $O_{об}$	0,32	0,91	0,3
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, $O_{м.ср.}$	40,32	66,2	5,35
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $O_{д/з}$	333,96	519,94	3,27

Продолжение таблицы 2.27

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, $O_{к/з}$ .	991,94	1365,57	22,78
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $O_{ск}$	2,77	4,45	0,44

Таблица 2.28 – Продолжительность оборотов

Показатель	В днях		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Средний срок оборота материальных оборотных средств, См.ср.	9,06	5,54	68,22
Средний срок оборота дебиторской задолженности, Сд/з.	1,09	0,7	111,62
Средний срок оборота кредиторской задолженности, Ск/з	0,4	0,3	16
Продолжительность операционного цикла, Цо	9,15	5,6	5,58
Продолжительность финансового цикла, Цф	8,7	5,3	52,2

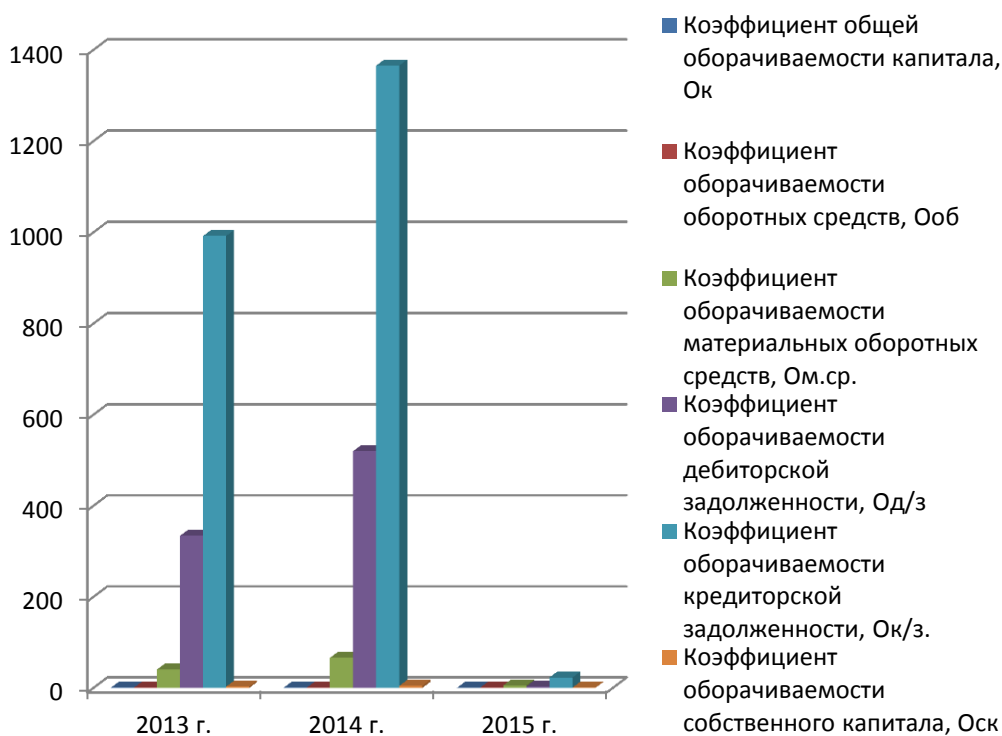


Рисунок 2.16 – Динамика коэффициентов оборачиваемости



Рисунок 2.17 – Продолжительность оборотов

13) Продолжительность операционного цикла,  $\text{Ц}_o$ . Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности:

$$\text{Ц}_o = \text{C}_{\text{д/з}} + \text{C}_{\text{м.сп}}, \quad (34)$$

$$\text{Ц}_{o2013} = 1,09 + 9,06 = 10,15 \text{ дня};$$

$$\text{Ц}_{o2014} = 0,7 + 5,51 = 6,21 \text{ дней};$$

$$\text{Ц}_{o2015} = 111,62 + 68,22 = 179,84 \text{ дней}.$$

Продолжительность операционного цикла в 2014 году снизилась на 3,94 дня, в 2015 году увеличилась на 173,63 дня. Это отрицательная тенденция для развития компании.

14) Продолжительность финансового цикла,  $\text{Ц}_\phi$ . Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня:

$$\text{Ц}_\phi = \text{Ц}_o - \text{C}_{\text{к/з}}. \quad (35)$$

$$\text{Ц}_{\phi 2013} = 10,15 - 0,4 = 9,75 \text{ дней};$$

$$\text{Ц}_{\phi 2014} = 6,21 - 0,3 = 5,91 \text{ дней};$$

$$\text{Ц}_{\phi 2015} = 179,84 - 16 = 163,84 \text{ дней}.$$

В 2014 году наблюдается снижение продолжительности финансового цикла на 3,84 дней, в 2015 году – повышение на 157,93 дня.

15) Коэффициент устойчивости экономического роста,  $K_{ур}$ . Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития предприятия.

$$K_{ур} = (P_o - Д) / И_{ср} * 100 \% = P_p / И_{ср} * 100 \%, \quad (36)$$

где  $P_p$  – прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль)

$$K_{ур2013} = (52850/539038) * 100\% = 0,09;$$

$$K_{ур2014} = (52902/513357) * 100\% = 0,1;$$

$$K_{ур2015} = (52984/407524) * 100\% = 0,13.$$

Из расчетов видно, что коэффициент устойчивости экономического роста к 2015 году возрастает, что свидетельствует об экономическом подъеме компании, увеличении платежеспособности, ликвидности, расширении производственных мощностей.

Таким образом, показатели деловой активности ООО ТК «Алтай» характеризуют повышение эффективности использования ресурсов.

### 2.2.5 Оценка финансовых результатов предприятия

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.[8]

В общем смысле рентабельность продукции подразумевает, что производство и реализация данного продукта приносит предприятию прибыль. Нерентабельное производство – это производство, не приносящее прибыли. Отрицательная рентабельность – это убыточная деятельность. Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей – коэффициентов. Показатели рентабельности можно условно разделить на две группы (два вида): рентабельность продаж и рентабельность активов.

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение операционной прибыли за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.

Рентабельность активов – относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период. Один из финансовых коэффициентов, входит в группу коэффициентов рентабельности. Показывает способность активов компании порождать прибыль.

Рентабельность активов – индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объёма заемных средств.

Далее рассмотрим расчет основных показателей рентабельности предприятия.

1) Рентабельность продаж – показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

$$R_n = P_p / V \quad (37)$$

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

$V$  – выручка от реализации.

$$R_{п2013} = 63955/1495847 = 0,04;$$

$$R_{п2014} = 44278/2284610 = 0,02;$$

$$R_{п2015} = 38899/179947 = 0,2.$$

Рентабельность продаж возросла к концу анализируемого периода, это говорит о том что темпы снижения затрат опережают темпы снижения выручки.

2) Рентабельность реализованной продукции – показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

$$R_p = P_p / З, \quad (38)$$

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

$$R_{p2013} = 63955/1400259 = 0,05;$$

$$R_{p2014} = 44278/2214205 = 0,02;$$

$$R_{p2015} = 38899/135358 = 0,3.$$

Рентабельность реализованной продукции за анализируемый период увеличилась на 0,25 за счет снижения себестоимости реализации продукции и составила 0,3.

3) Рентабельность всего капитала предприятия – определяет эффективность всего имущества предприятия.

$$R_k = P_{\text{ч}} / B_{\text{ср}}, \quad (39)$$

где  $P_{\text{ч}}$  – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль.

$B_{\text{ср}}$  – средний за период итог баланса.

$$R_{k2013} = 52850/5060268 = 0,1;$$

$$R_{k2014} = 52902/2837619 = 0,02;$$

$$R_{k2015} = 52984/869546 = 0,06$$

Судя по представленным данным, эффективность имущества предприятия снизилась.

4) Рентабельность производственных фондов – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{\text{пф}} = P_{\text{ч}} / (F_o + F_{\text{об}}), \quad (40)$$

где  $F_o$  – средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{\text{об}}$  – средние остатки за период оборотных средств предприятия.

$$R_{\text{пф}2013} = 52850/(552 + 4736128) = 0,001 ;$$

$$R_{\text{пф}2014} = 52902/(306 + 2508887) = 0,02;$$

$$R_{\text{пф}2015} = 52984/(139 + 594308) = 0,08.$$

За анализируемый период рентабельность производственных фондов выросла.

5) Рентабельность собственного капитала – показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости собственного капитала.

$$R_{\text{ск}} = P_{\text{ч}} / И_{\text{ср}}, \quad (41)$$

где  $И_{\text{ср}}$  – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$R_{\text{ск}2013} = 52850/539028 = 0,09;$$

$$R_{\text{ск}2014} = 52902/513357 = 0,1;$$

$$R_{\text{ск}2015} = 52984/407524 = 0,13.$$

Рентабельность собственного капитала возростала на протяжении всего периода. Данное изменение произошло из-за роста прибыли.

В таблице 2.29 отражены значения показателей рентабельности в динамике.

На рисунке 2.18 приведена графическая схема, наглядно демонстрирующая данные коэффициенты.

Таблица 2.29 – Показатели рентабельности за 2013–2015 гг.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж	0,04	0,02	0,3
Рентабельность реализованной продукции	0,05	0,02	0,3
Рентабельность всего капитала предприятия	0,1	0,02	0,06
Рентабельность производственных фондов	0,001	0,02	0,08
Рентабельность собственного капитала	0,09	0,1	0,13

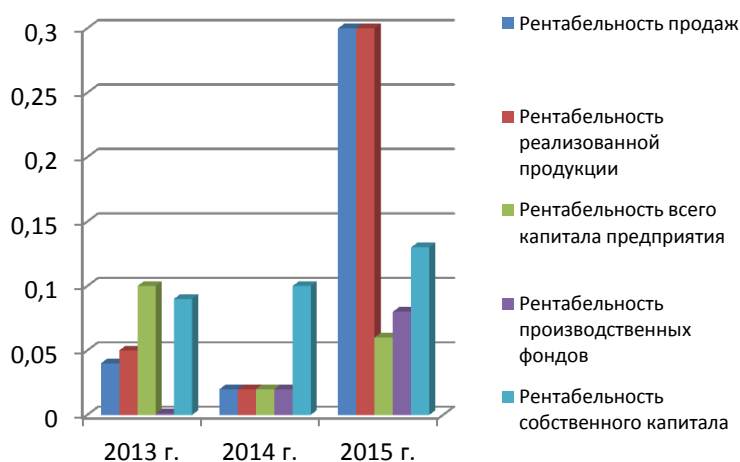


Рисунок 2.18 – Рентабельность ООО ТК «Алтай» за 2013-2015 гг.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что стоимость имущества ООО ТК «Алтай» к 2015 году возросло. Определение каждого показателя также помогает сделать вывод, что предприятие работало рентабельно. Рост активов баланса, отсутствие заемных средств, необоснованной кредиторской задолженности, снижение долгосрочных обязательств, увеличение чистой прибыли – все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия.



### 2.3 Анализ затратности функционирования

Анализ структуры затрат предприятия проводится на основе данных бухгалтерского учета и управленческой отчетности, представленных соответствующими службами предприятия. Этот вид анализа также достаточно трудоемок, особенно на этапе сбора информации, и потребует существенных затрат времени как экспертов, так и сотрудников экономических служб. Однако он является, пожалуй, наиболее информативным для оценки эффективности деятельности предприятия и разработки перспективных планов его развития, поскольку позволяет выявить резервы снижения себестоимости и соответственно повышения рентабельности компании. В зависимости от величины компании и ресурсов, которые она может направить на проведение аналитических процедур и сбор информации, анализ может проводиться очень подробно или по укрупненным статьям, однако в том или ином объеме, с той или иной регулярностью анализ структуры расходов и затрат проводится практически всеми предприятиями.

К основным расходам ООО ТК «Алтай» относятся материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

В таблице 2.30 и на рисунке 2.19 отражены производственные затраты ООО ТК «Алтай».

Таблица 2.30 – Оценка структуры производственных затрат ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Затраты	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение (+,-)					
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2014/2013		2015/2014		2015/2013	
							Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Материальные затраты	2856,00	15,70	2404,00	13,75	2650,00	14,47	-452,00	-1,95	246,00	0,73	-206,00	-1,23
Расходы на оплату труда	3190,00	17,54	2930,00	16,76	2834,00	15,48	-260,00	-0,78	-96,00	-1,28	-356,00	-2,06
Отчисления на социальные нужды	1630,00	8,96	1450,00	8,29	1385,00	7,56	-180,00	-0,67	-65,00	-0,73	-245,00	-1,40
Амортизация	2200,00	12,10	2149,00	12,29	2210,00	12,07	-51,00	0,19	61,00	0,22	10,00	-0,02
Прочие затраты	6300,00	34,64	6540,00	37,40	7215,00	39,41	240,00	2,76	675,00	2,01	915,00	4,77
Итого	18189,00	100,00	17487,00	100,00	18309,00	100,00	-702,00	0,00	822,00	0,00	120,00	0,00

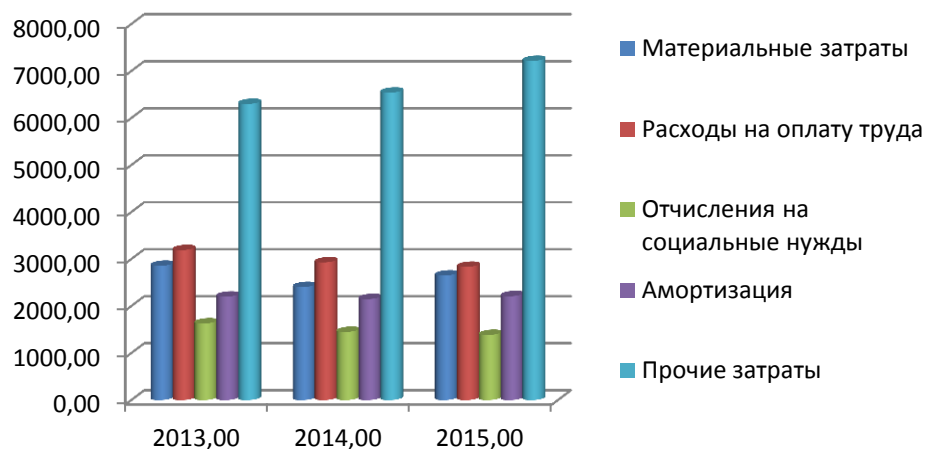


Рисунок 2.19 – Динамика производственных затрат за 2013–2015 гг.

Значительную долю производственных запасов занимают прочие затраты. Поэтому необходимо отдельно рассмотреть их состав и динамику (таблица 2.31).

Таблица 2.31 – Анализ прочих производственных затрат

ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Показатель	Исследуемый период			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Аренда	1150	1210	1350	105,22	111,57	117,39
Таможенная пошлина	1000	1040	1260	104,00	121,15	126,00
Услуги техобслуживания	2260	2300	2480	101,77	107,83	109,73
Услуги по управлению	970	1100	975	113,40	88,64	100,52
Расходы по займам	920	890	1150	96,74	129,21	125,00
Итого	6300	6540	7215	103,81	110,32	114,52

Из данных таблицы 2.29 видно, что рост прочих затрат в 2014 году произошёл за счет роста аренды на 5,22 %, роста таможенной пошлины на 4%, услуг техобслуживания на 1,77%, услуг по управлению – на 13,4 %. Общий прирост затрат составил 3,81%.

В 2015 году прочие затраты возросли на 10,32 % по сравнению с 2014 годом. Общее увеличение прочих затрат к 2015 году составило 14,52 % по сравнению с 2013 годом. На данное изменение в большей степени оказал влияние рост таможенной пошлины на 26% и рост расходов по займам на 25%.

Все это свидетельствует об увеличении производственных затрат предприятия.

Выводы по разделу 2.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности показал снижение объемов производства к концу анализируемого периода. Это является значительным фактом, который как отрицательно сказывается на экономическом состоянии компании.

Анализ финансового состояния предприятия свидетельствует об увеличении производственных возможностей, повышении экономического потенциала предприятия

Анализ финансовой устойчивости показал, высокий уровень финансовой устойчивости компании. Предприятие имеет стабильную платежеспособность за

счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства.

Анализ ликвидности показал, что компания характеризуется снижением ликвидности и платежеспособности. Организация неспособна своевременно погашать свои обязательства.

Показатели деловой активности ООО ТК «Алтай» характеризуют повышение эффективности использования ресурсов.

На основании проведенного анализа рентабельности можно сделать вывод, что стоимость имущества ООО ТК «Алтай» к 2015 году возросло. Определение каждого показателя также помогает сделать вывод, что предприятие работало рентабельно.

Анализ затратности функционирования показал рост затрат компании.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО ТК «Алтай»

#### 3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности предприятия

Торговля как вид хозяйственной деятельности представляет собой процесс реализации конечному потребителю товаров, приобретенных или взятых на комиссию с целью последующей продажи.

Становление в России рыночной системы хозяйствования расширяет роль предприятий торговли в развитии производства и сферы обращения. Наблюдаются тенденции расширения «торговли сектора» экономики, что способствует объективным мировым процессам.

Обособление торговли в отдельную отрасль экономики связано с общественным разделением труда и выделением торгового капитала как части промышленного капитала, что обусловлено стремлением к более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Следовательно, торговля выражает собой экономические отношения, связанные с обменом товаров и конкретные хозяйственные отношения, связанные с процессом их реализации. В воспроизводстве торговля занимает свое определенное место в фазе облика, а как отрасль – определенное место в системе отраслей народного хозяйства.

Кроме того, торговля – особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций направленных на обслуживание процесса обмена.

Как известно, различают оптовую и розничную торговлю. На практике возникает необходимость четкого определения понятия оптовой торговли и его отличий от розничной торговли. Согласно статье 492 ГК РФ по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Таким образом, договор роз-

ничной купли-продажи возможен и между юридическими лицами в случае, если приобретенные товарно-материальные ценности не относятся на себестоимость.

В оптовой торговле используются договоры поставки, согласно которым поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием. Таким образом, с точки зрения ГК РФ вид торговли определяется в зависимости от использования или не использования предмета торговли в предпринимательских целях.

Таким образом, на сегодняшний день можно утверждать, что определения критерия оптовой торговли, данные гражданским и налоговым законодательством, идентичны.

Оптовая торговля является основным субъектом рынка промежуточных продавцов, которыми могут быть промышленные, оптовые и розничные предприятия, посреднические фирмы.

Необходимость оптовой торговли вызывается:

- общественным разделением труда;
- наличием товарно-денежных отношений;
- узкой специализацией промышленных предприятий;
- потребностью в быстрой реализации изготовленного товара для возобновления процесса расширенного производства, доведения его до конечного потребителя.

Наличие опта обусловлено также рядом причин финансового характера. Мелкому производителю с ограниченными финансовыми ресурсами не под силу создать и содержать организацию прямого маркетинга. Кроме того, даже располагая достаточным капиталом, производитель скорее предпочитает направлять средства на развитие производства, а не на организацию оптовой торговли. Эффективность деятельности оптового предприятия выше благодаря размаху операций, большому числу деловых контактов и наличию у них специальных знаний и

умений. И, кроме того, розничным предприятиям выгоднее широкий ассортимент покупать у одного продавца.

Основной целью деятельности ООО ТК «Алтай» является извлечение прибыли.

Стратегией компании для реализации цели является достойно представлять на рынке ведущие российские бренды на региональном рынке ХМАО и ЯНАО через активизацию продаж, совершенствование каналов сбыта и инфраструктуры дистрибьюции.

Общество предоставляет полный спектр услуг по поставкам пива и наладке оборудования для розлива пива в гипермаркетах и больших продуктовых магазинах. Компанией осуществляется поставка и установка пивного оборудования для розлива и хранения пива и газированных напитков.

В связи с этим грамотная транспортная логистика имеет огромное значение в развитии деятельности компании.

Однако, в настоящее время транспортная логистика испытывает ряд проблем.

Примером может служить изношенность подвижного состава. Здесь следует остановиться на проблеме определения оптимального срока службы транспортных средств, занятых в перевозке грузов.

Что касается определения оптимального срока замены транспортного средства, то здесь уместна одна из используемых в логистике методик, которая учитывает возрастающие со временем эксплуатационные расходы с одной стороны и постепенно снижающуюся производительность и остаточную стоимость автомобиля – с другой. Такая методика дает возможность понять, на каком сроке службы автомобиль выгоднее продать по остаточной рыночной стоимости, чем эксплуатировать его, с все более возрастающими затратами, включающими амортизацию, стоимость ремонтов и т.д. Плохая информационная поддержка процесса перевозок. К сожалению, поток информации, сопровождающий процесс транспортировки, все еще далек от совершенства. Это касается и связи с водителем, и

мониторинга груза на протяжении перевозки, и контроля состояния транспортного средства, его местонахождения.

Сложности организации взаимодействия нескольких видов транспорта. При существовании любых возможных путей сообщения в нашей стране автомобильный транспорт остается наиболее используемым. Превалирование автомобильных грузовых перевозок над всеми другими связано, прежде всего, с мобильностью данного вида транспорта. Так, во-первых, автомобильным транспортным компаниям было проще перестроиться на существование в условиях суверенного государства, а во-вторых, этот вид транспорта успешно осуществляет перевозки «од двери до двери», что в большинстве случаев недоступно для других. Что касается тарифов на перевозки, тут для автомобильного конкурентами являются железнодорожный и водный виды транспорта. Однако сложность отношений с железной дорогой и разные правила при осуществлении перевозок на разных видах транспорта приводят к отказу работать с «неавтомобильными» видами транспорта, а тем более их сочетать. Также немаловажным является тот факт, что при взаимодействии разного транспорта практически всегда повышаются сроки перевозки. Это связано с перегрузками с одного вида транспорта на другой, которые обычно сопровождаются краткосрочным хранением груза. Так что небольшое снижение суммарной стоимости перевозки обычно комбинируется с увеличением сроков доставки и повышением сложности организации и контроля такой перевозки. При этом можно добавить, что комбинированные перевозки обычно намного сложнее спрогнозировать по срокам и по возможным рискам. Здесь проблемы информационного сопровождения стоят намного острее, чем при перевозках автомобильным транспортом.

Недогруз подвижного состава. Проблема недостаточного использования грузоподъемности транспортного средства напрямую связана с частым нежеланием или неумением комплектовать отпарку от разных грузоотправителей. А ведь перевозка сборного груза приносит большую прибыль перевозчику, поскольку для каждого из владельцев части такого груза стоимость перевозки уменьшается незначительно по сравнению с тем, как если бы его груз находился в автомобиле



один. Это происходит потому, что, хоть это и экономически не обосновано, основой транспортных тарифов в любом случае является километраж, пройденный транспортным средством.

Одной из проблем на предприятие ООО ТК «Алтай» являются высокие затраты на ремонт и техническое обслуживание транспортных средств. Такие затраты обусловлены устаревшим автопарком на предприятии. Еще одной проблемой в компании ООО ТК «Алтай» является неэффективный расход ГСМ.

В связи с этим, необходимо рассмотреть эффективные методы решения проблем, и предложить мероприятия по повышению эффективности деятельности компании.

Для решения проблем связанных с высокими затратами предприятия на ремонт и техническое обслуживание транспортных средств, а так же высоких затрат на ГСМ предлагается внедрить на предприятие новый вид транспортного средства.

### 3.2 Сущность проекта автопоезд Volvo FH 460

Volvo — шведская компания, которая занимается производством грузовиков, автобусов, строительной техники и легкового транспорта. Качественная, безопасная техника, которая не наносит вреда окружающей среде — это главные принципы компании.

В настоящее время в производственной гамме компании насчитывается пять линеек: серии FL, FE, FM, FH и FH 16. Все машины марки соответствуют высочайшим требованиям. Сегодня Volvo находится в тройке лидеров по производству грузовых машин.

Volvo Truck Corporation — является второй крупной мировой компанией, которая выпускает грузовой автотранспорт и решает транспортные вопросы в грузовой индустрии. Производственные технологии компании дают возможность заботиться об окружающей среде, экономить ресурсы и дают гарантию безопасности для водителя.

Автопоезд — комбинированное многозвенное транспортное средство, состоящее из автомобиля-тягача и прицепа (прицепной автопоезд) или полуприцепа (седельный автопоезд). Автопоезда могут формироваться из грузовых, пассажирских и легковых транспортных средств.

Российские правила дорожного движения трактуют автопоезд как «механическое транспортное средство, сцепленное с прицепом (прицепами)». Далее, механическое транспортное средство определяется как «транспортное средство, кроме mopеда, приводимое в движение двигателем. Термин распространяется также на любые тракторы и самоходные машины», прицеп — «транспортное средство, не оборудованное двигателем и предназначенное для движения в составе с механическим транспортным средством. Термин распространяется также на полуприцепы и прицепы-ропуски». Автопоезда бывают различных типов, в зависимости от типа надстройки, установленной на шасси - рефрижераторные, тентованные, контейнерные, автовозные и т.д. Максимально разрешенная длина автопоезда в России - 20 метров. При превышении этого значения требуется специальное разрешение на перевозку и сопровождающий транспорт.

Автопоезда подразделяются:

- по назначению на транспортные универсальные, транспортные специализированные и специальные;
- по грузоподъемности — на легкие, средние, тяжелые и сверхтяжелые;
- по распределению тяговой силы — на автопоезда с пассивными и активными (с приводом па оси) прицепными звеньями.

По распределению вертикальных нагрузок автопоезда подразделяются на опорно-сцепные и прицепные. К опорно-сцепным относятся автопоезда, состоящие из седельного автомобиля-тягача и полуприцепа и автопоезда с прицепами-ропусками.

Преимуществом прицепных автопоездов является возможность работы автомобиля-тягача без прицепов, если это необходимо при изменении условий эксплуатации.

Максимальный вес буксируемого прицепа может быть определен исходя из запаса тяговой силы и веса автомобиля-тягача.

Однако автопоезд не должен иметь ухудшенные динамические свойства (время разгона, способность преодолевать подъемы, скорость движения), т. е. не должен мешать потоку движущихся за ним транспортных средств.

Поэтому наиболее производительным в городских условиях будет автопоезд, у которого грузоподъемность прицепа примерно равна грузоподъемности автомобиля.

При междугородных перевозках на дорогах равнинного профиля с покрытием в хорошем состоянии грузоподъемность прицепов можно принимать равной удвоенной грузоподъемности автомобиля-тягача.

Технические характеристики автопоезда Volvo FH 460:

Год выпуска: 2016 г.

Пробег: 25000 км.

Двигатель: 460 л. с. (338 кВт) 12777 см<sup>3</sup> Дизель Евро-6

Подвеска: пневматическая

Колесная формула: 6x2

КПП: Автоматическая

Кабина: Спальная

Цвет кузова: Черный

Грузоподъемность: 30000 кг.

Кондиционер, ABS, автономный отопитель, спойлера, бортовой компьютер, блокировка дифференциала, электронные зеркала, электронные стекла, люк, подъемная ось, ASR.

- без пробега по России и СНГ;
- европейская сборка;
- оригинальный пробег 25 тыс. км. по немецким дорогам, с немецким обслуживанием.

Шасси:

- фактическая г/п до 15т.;

Кузов:

- полная штора, все виды загрузок;
- внутренние размеры - 7750 x 2485 x 2980 мм;

Основная информация по прицепу Wielton:

- грузоподъемность до 15т;
- резина Michelin 265/70 R19.5;
- пневмоподвеска;
- ABS, ESP;
- оси BPW Eco Plus;
- штора, все виды загрузок;
- 7750 x 2485 x 3080 мм.



Рисунок 3.1 – Автопоезд Volvo FH 460



Рисунок 3.2 - Прицеп Wielton автопоезда Volvo FH 460

Автопоезда по сравнению с одиночными автомобилями той же грузоподъемности имеют меньшую первоначальную стоимость и меньшую стоимость эксплуатации, отнесенные на 1 т грузоподъемности.

Расход топлива на 1 тыс. км. у них меньше на 20—30%.

Полезная площадь кузова и грузоподъемность увеличиваются (в 1,5 и более раза) без увеличения нагрузки на ось.

Себестоимость перевозок грузов автопоездами по сравнению с одиночными автомобилями снижается на 25—30%. Индустриальные методы строительства требуют доставки на стройплощадки крупных строительных элементов, в период уборки урожая необходимо в сжатые сроки перевезти зерно с токов на хлебоприемные пункты, развиваются междугородные автомобильные перевозки.

Применение во всех этих перевозках автопоездов позволит существенно уменьшить издержки на автомобильные перевозки и уменьшить потребность в водителях автомобилей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автопоезд Volvo FH 460 производства компании Volvo является оптимальным вариантом выбора при решении проблем связанных с оптимизацией затрат на техническое обслуживание и ремонт транспорта, а так же снижения затрат на ГСМ. Внедрение нового транспортного средства Volvo FH 460 позволяет значительно увеличить объемы поставляемой продукции, снизить затраты на ремонт и обслуживание, затраты на ГСМ, а так же уменьшить потребность в водителях.

### 3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный процесс, целям и интересам его участникам. Осуществление эффективных проектов в первую очередь увеличивает ВВП, который затем делится между участвующими в проекте субъектами (физическими и юридическими лицами). Поступлениями и затратами

субъектов инвестиционного проекта определяются различные виды его эффективности.[16]

При оценке проектов используются такие виды эффективности, как:

- Эффективность участия в проекте;
- Эффективность проекта в целом.

Эффективность участия в проекте определяется для того чтобы определить возможность реализуемости проекта, а также заинтересованность в проекте его участников. Здесь включаются такие виды эффективности как: бюджетная эффективность, эффективность участия в проекте предприятия, эффективность инвестирования в акции компании, а также эффективность участия в проекте структур более высокого уровня. Эффективность проекта в целом определяется для того, чтобы определить потенциальную привлекательность проекта для его вероятных участников, а также с целью поиска инвесторов.

Выделяют следующие наиболее значимые виды эффективности инвестиционных проектов относительно интересов их участников:

– Экономическая эффективность – показывает соотношение затрат на реализацию проекта и его результатов в соответствии с интересами и целями участников проекта в денежном эквиваленте;

– Коммерческая эффективность – непосредственно связана с проблемой комплексной оценки эффективности капитальных вложений, поскольку проект в данном случае рассматривается как объект инвестирования.

– Бюджетная эффективность – показатели бюджетной эффективности дают возможность оценить влияние результатов реализации инвестиционных проектов на доходы и расходы бюджета соответствующего уровня.

Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности инвестиционного проекта осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого (горизонт расчета) должна охватывать весь жизненный цикл разработки и реализации проекта, вплоть до его прекращения. Горизонт расчета разбивается на шаги. Шагом расчета при определении показателей эффективности могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование). Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на  $t$ -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования ( $\alpha_t$ ), определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (42)$$

Показатели эффективности инвестиционного проекта позволяют определить эффективность вложения средств, в тот или иной проект. При анализе эффективности инвестиционных проектов используются ряд общепринятых показателей эффективности инвестиционного проекта. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход – это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к начальному шагу. Показатель ЧДД представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t - K \quad (43)$$

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

$Z_t^+$  – затраты, осуществляемые на  $t$ -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

$\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений ( $K$ ), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t \quad (44)$$

где  $K_t$  – капиталовложения на  $t$ -ом шаге.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным. При сравнении альтернативных проектов предпочтение отдается проекту с более высоким значением данного показателя.

Индекс доходности – показатель эффективности инвестиции, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала.

$$\text{ид} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times a_t \quad (45)$$

Для признания проекта эффективным по критерию ИД его значение должно быть выше 1.

Внутренняя норма доходности – представляет собой ту норму дисконта (E), при которой дисконтированные притоки денежных средств по проекту равны дисконтированным оттокам.

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (46)$$

Найденное значение  $E_{\text{внд}}$  (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии.

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

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

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.



Сальдо денежных потоков – это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

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

### 3.4 Оценка коммерческой эффективности проекта Volvo FH 460

Сумма капитальных затрат инвестиционного проекта за период планирования (7 лет) составит 2850 тыс. руб. О величине капитальных затрат дает представление таблица 3.1.

Таблица 3.1 – Смета капитальных затрат

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1. Автопоезд Volvo FH 460	2850	100,00
Всего	2 850,00	

О величине амортизационных отчислений основных фондов дает представление таблица 3.2.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	2850,00
Амортизация	570,00

В таблице 3.3 приведена стоимость затрат на оплату труда

Таблица 3.3 - Затраты на оплату труда

В тыс. руб.

Должность, специальность, разряд квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка, руб	Надбавка, тыс. руб		Месячный фонд з/п, руб	Годовой фонд з/п, руб
			Районный коэффициент (70%)	Северная надбавка (50%)		
1. Водитель	2	9,84	6,89	4,93	21,66	260
2. Экспедитор	1	8,76	6,43	4,39	19,58	235
3. Грузчики	3	7,85	5,49	4,16	17,5	210
Всего	5	26,45	18,81	13,48	58,74	705

В состав материальных затрат включены: затраты на оплату труда, прочие затраты. В таблице 3.4 приведены расчеты текущих издержек.

Таблица 3.4 – Текущие издержки инвестиционного проекта

В тыс. руб.

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Амортизация основных фондов	1 057,50
2. ФОТ	705,0
3. Налоги с ФОТ	211,5
4. Затраты на ГСМ	6,00
Итого затрат:	1 980,0
Текущие издержки без амортизации	922,5

Экономический эффект от внедрения автопоезда Volvo FH 460 произойдет за счет же за счет сокращения затрат на обслуживание и ремонт.

В совокупности экономический эффект от внедрения составит 2350 тыс. рублей. Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит в первом году 1142,0 тыс. руб., в последующие годы – 9136,0 тыс. руб. Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств. Расчет коммерческой эффективности будет рассчитан за период, равный 7 годам.

При оценке коммерческой эффективности проекта приняты следующие условия:

- продолжительность планирования 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят год;
- норма дисконтирования принята на уровне 14 %;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования и приняты на уровне 2016 года;
- норма амортизации – 12%.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией.

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

Норма дисконтирования определена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 10%;
- риск недополучения прибыли – 4%.

Налоговые ставки, участвующие в экономической оценке вариантов разработки рассматриваемого участка, приняты в соответствии с действующим законодательством.

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

Результаты расчетов коммерческой эффективности инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.5 – 3.11.

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Экономический эффект	2 350,00	2 350,00	2 350,00	2 350,00	2 350,00	2 350,00	2 350,00	2 350,00	18 800,00
2. Текущие издержки	922,50	922,50	922,50	922,50	922,50	922,50	922,50	922,50	7 380,00
3. Амортизация основных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Валовой доход	1 427,50	1 427,50	1 427,50	1 427,50	1 427,50	1 427,50	1 427,50	1 427,50	11 420,00
5. Налог на прибыль (20%)	285,50	285,50	285,50	285,50	285,50	285,50	285,50	285,50	2 284,00
6. Чистая прибыль	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	9 136,00
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	9 136,00
7.2. Нарастающим итогом	1 142,00	2 284,00	3 426,00	4 568,00	5 710,00	6 852,00	7 994,00	9 136,00	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	1 142,00	913,60	730,88	584,70	467,76	374,21	299,37	239,49	4 752,02
8.2. Нарастающим итогом	1 142,00	2 055,60	2 786,48	3 371,18	3 838,95	4 213,16	4 512,53	4 752,02	

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-1 708,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	6 286,00
1.2. Нарастающим итогом.	-1 708,00	-566,00	576,00	1 718,00	2 860,00	4 002,00	5 144,00	6 286,00	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-1 708,00	913,60	730,88	584,70	467,76	374,21	299,37	239,49	1 902,02
2.2. Нарастающим итогом.	-1 708,00	-794,40	-63,52	521,18	988,95	1 363,16	1 662,53	1 902,02	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Расходы на приобретение									
активов, всего	2 850,00								2 850,00
в том числе:									
за счет собственных средств	2 850,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-2 850,00								-2 850,00
2.2. Нарастающим итогом	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-2 850,00								-2 850,00
3.2. Нарастающим итогом	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	-2 850,00	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Собственный капитал.	2 850,00								2 850,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	2 850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 850,00
2.2. Нарастающим итогом.	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	2 850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 850,00
3.2. Нарастающим итогом.	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	2 850,00	

Таблица 3.9 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	9 136,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	1 142,00	2 284,00	3 426,00	4 568,00	5 710,00	6 852,00	7 994,00	9 136,00	

Таблица 3.10 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
0	-1 708,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	6 286,00
0,1	-1 708,00	1 038,18	943,80	858,00	780,00	709,09	644,63	586,03	3 851,73
0,2	-1 708,00	951,67	793,06	660,88	550,73	458,94	382,45	318,71	2 408,44
0,3	-1 708,00	878,46	675,74	519,80	399,85	307,57	236,60	182,00	1 492,01
0,4	-1 708,00	815,71	582,65	416,18	297,27	212,34	151,67	108,34	876,16
0,5	-1 708,00	761,33	507,56	338,37	225,58	150,39	100,26	66,84	442,32
0,6	-1 708,00	713,75	446,09	278,81	174,26	108,91	68,07	42,54	124,43
0,7	-1 708,00	671,76	395,16	232,44	136,73	80,43	47,31	27,83	-116,33
0,8	-1 708,00	634,44	352,47	195,82	108,79	60,44	33,58	18,65	-303,82
0,9	-1 708,00	601,05	316,34	166,50	87,63	46,12	24,27	12,78	-453,31
1	-1 708,00	571,00	285,50	142,75	71,38	35,69	17,84	8,92	-574,92
0,6500	-1 708,00	692,12	419,47	254,22	154,07	93,38	56,59	34,30	-3,84



Таблица 3.11 – Показатели коммерческой эффективности проекта

В тыс. руб.

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-2 850,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-2 850,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00	1 142,00
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	1 142,00	913,60	730,88	584,70	467,76	374,21	299,37	239,49
Чистый реальный доход (ЧРД)	-1 708,00	-566,00	576,00	1 718,00	2 860,00	4 002,00	5 144,00	6 286,00
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-1 708,00	-794,40	-63,52	521,18	988,95	1 363,16	1 662,53	1 902,02
Сальдо денежных потоков (СДП)	1 142,00	2 284,00	3 426,00	4 568,00	5 710,00	6 852,00	7 994,00	9 136,00

Для расчета внутренней нормы доходности использованы данные таблицы 3.10. На рисунке 3.3 представлено графическое изображение внутренней нормы доходности инвестиционного проекта.

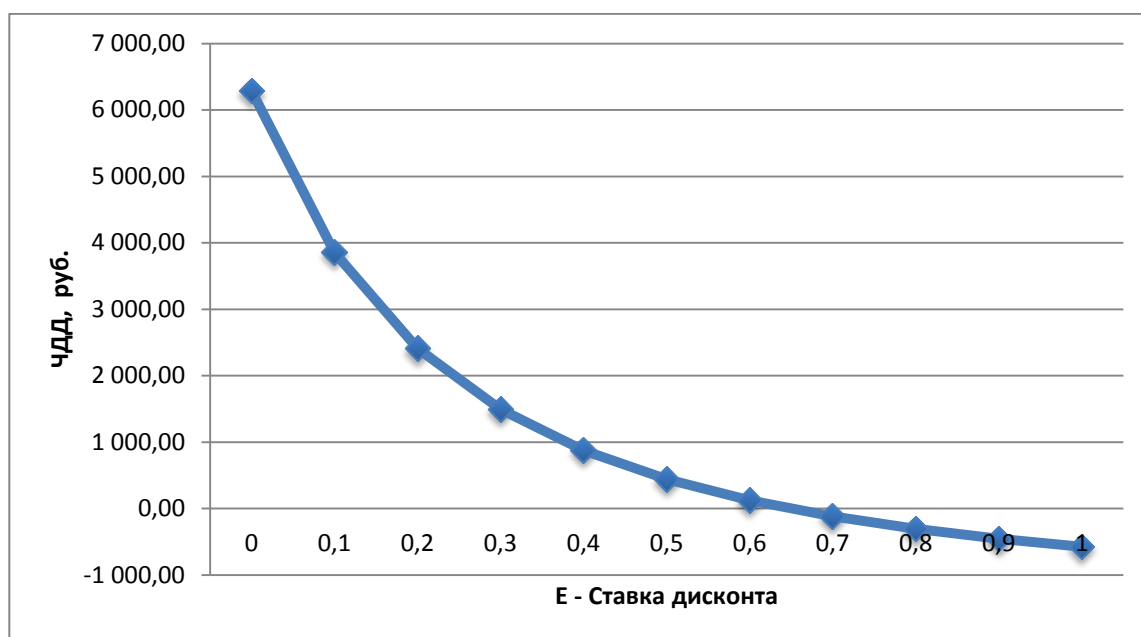


Рисунок 3.3 – Определение внутренней нормы доходности проекта

Таким образом, за период планирования (7 лет), инвестиционный проект потребует 2850 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 9136 тысяч рублей чистой прибыли (таблица 3.5).

Чистый реальный доход (ЧРД) инвестиционного проекта составляет 6286 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход (ЧДД) – 4752,02 тысячи рублей (таблица 3.5).

Индекс доходности (ИД) составляет 1,66, что говорит об эффективности инвестиционного проекта.

Внутренняя норма доходности (ВНД) составляет 65 % в год, рисунок 3.3.

Срок окупаемости инвестиционного проекта рассчитаем по формуле:

$$\text{Ток} = n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n CF_t > I_0 \quad (47)$$

Ток - период окупаемости вложений;

n - количество периодов;

CF<sub>t</sub> - поступление инвестиций за время t;

$I_0$  - сумма первоначальных вложений в нулевой период.

$$1 + (-63,52 / (-(-63,52 + 521,18))) = 1,01$$

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают акционеров. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Сведем основные экономические показатели в таблицу 3.11 и представим ее графическую интерпретацию на рисунке 3.4.

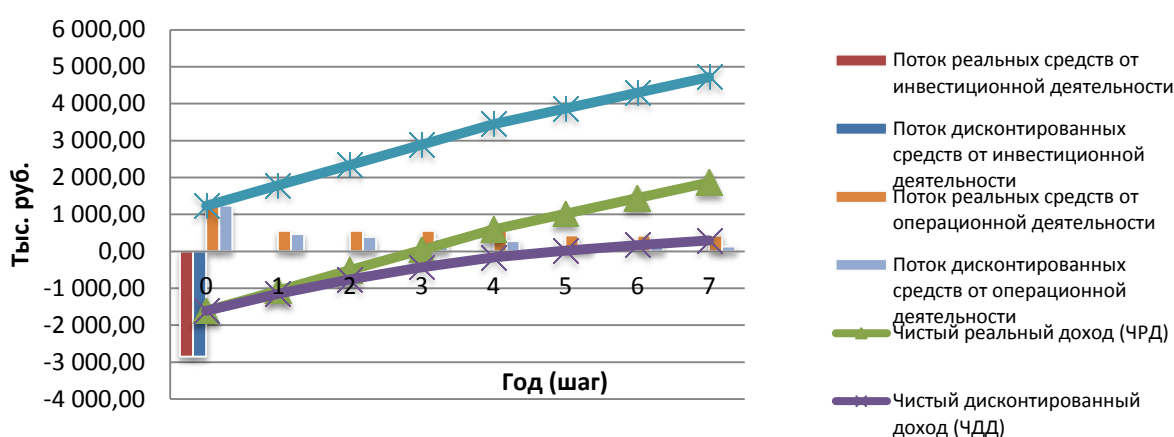


Рисунок 3.4 – Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, осуществление данного мероприятия позволит компании существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

### 3.4.1 Анализ чувствительности проекта Volvo FH 460 к риску

Инвестиционные проекты в отрасли торговли имеют определенную степень риска, связанную с экономическими и природными факторами. Исходя из этого, необходимо проводить анализ чувствительности проведенных мероприятий к риску. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров. Необходимо провести анализ чувствительности каждого варианта проекта. Для этого выбирается интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора.

Предположим такие факторы:

- Выручка (-30%; +30%);
- Текущие издержки (-20%; +20%);
- Налоги (-10%; +10%).

Полученные зависимости чистой текущей стоимости от факторов изобразим графически. Значения ЧДД на каждой прямой, соответствующие крайним точкам диапазона, образуют фигуру, напоминающую паука.

Если изменения ЧДД при заданной вариации параметров будут находиться в положительной области, то проект не имеет риска. Если значения ЧДД попадают в отрицательную область, то решение об оптимальном варианте, выбранном на основе критериев, следует пересмотреть с учётом анализа чувствительности проекта.

Произведем расчёт прироста чистого дисконтированного дохода при определённых вариациях факторов и внесем результаты расчёта в таблицу 3.12.

Таблица 3.12 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	950,40			4752,02			8533,64
Текущие издержки		7508,19		4752,02		1995,85	
Налоги			4799,54	4752,02	4704,50		

На рисунке 3.5 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

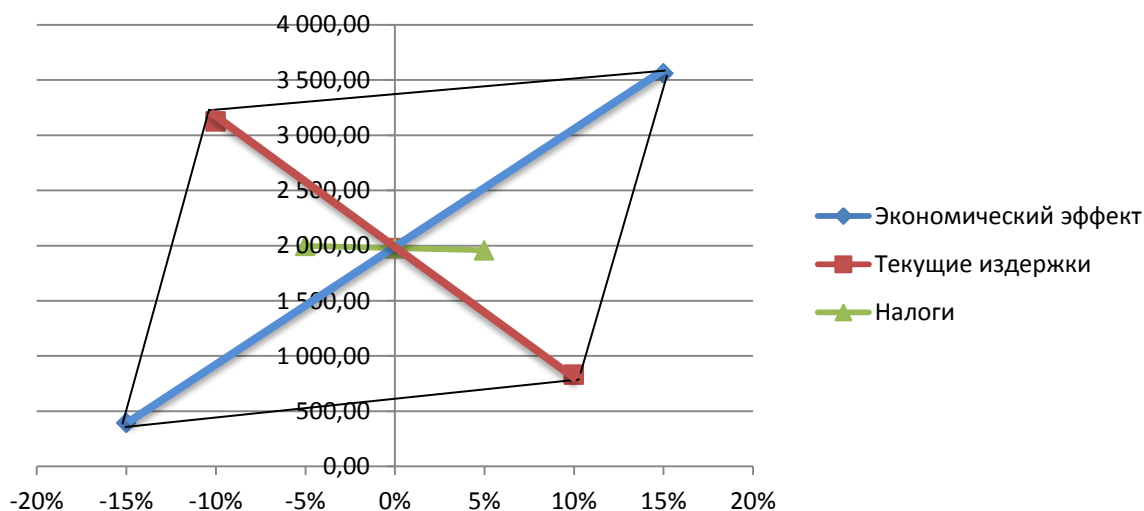


Рисунок 3.5 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме чувствительности проекта к риску нам явно видно, что мероприятие не имеет риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

### Выводы по разделу 3

Важнейшими задачами компании в которых активно распространена транспортная деятельность является оптимизация затрат на ремонт и техобслуживание транспортных средств, а так же сокращение затрат на ГСМ.

Внедрение в эксплуатацию автопоезда Volvo FH 460 производства компании «Вольво» открывает новые возможности для транспортировки продукции компании.

Данное транспортное средство позволяет снизить затраты для транспортных компаний и повысить объемы транспортировки. В результате проведенных мероприятий возрастает выручка предприятия.

### Основные преимущества автопоезда Volvo FH 460:

Автопоезд автопоезд Volvo FH 460 по сравнению с одиночными автомобилями той же грузоподъемности имеет меньшую первоначальную стоимость и меньшую стоимость эксплуатации, отнесенные на 1 т грузоподъемности.

- Расход топлива на 1 тыс. км. меньше на 20-30%.

- Полезная площадь кузова и грузоподъемность увеличиваются (в 1,5 и более раза) без увеличения нагрузки на ось.
- Себестоимость перевозок грузов автопоездами по сравнению с одиночными автомобилями снижается на 25-30%.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта внедрения автопоезда автопоезд Volvo FH 460 и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что проект не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект автопоезд Volvo FH 460 к внедрению в ООО ТК «Алтай».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломном проекте представлена общая характеристика общества с ограниченной ответственностью ТК «Алтай». В настоящее время ООО «Алтай» является одним из крупнейших поставщиков разливных напитков на территории ХМАО и ЯНАО.

Организационно-правовой статус ООО ТК Алтай определен как общество с ограниченной ответственностью. ООО ТК «Алтай» имеет линейно-функциональную структуру управления предприятием. Проведенный SWOT-анализ позволил выявить сильные и слабые стороны общества, а так же возможности и угрозы, которые могут повлиять на дальнейшее его развитие.

В дипломном проекте был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности компании. Исходя из данных анализа, динамику баланса ООО ТК «Алтай» за 2013–2015 гг. можно оценить как положительную, характерную для активно развивающегося общества.

Анализ финансовой устойчивости показал, высокий уровень финансовой устойчивости компании. Анализ ликвидности показал снижение платежеспособности предприятия. Показатели деловой активности ООО ТК «Алтай» характеризуют повышение эффективности использования ресурсов. На основании проведенного анализа рентабельности предприятия можно сделать вывод, что стоимость имущества ООО ТК «Алтай» к 2015 году возросло. Анализ затратности функционирования показал рост затрат компании.

Таким образом анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что ООО ТК «Алтай» достаточно эффективно осуществляет свою деятельность.

Для усиления положительных тенденций и устранения, выявленных в ходе анализа проблем, в ходе дипломного проектирования будет разработан инвестиционный проект, основанный на внедрении новой технологии.

Для решения проблем связанных с высокими затратами предприятия на ремонт и техническое обслуживание транспортных средств, а так же высоких затрат на ГСМ предлагается внедрить на предприятие новый вид транспортного средства, такой как автопоезд.

Автопоезд — комбинированное многозвенное транспортное средство, состоящее из автомобиля-тягача и прицепа (прицепной автопоезд) или полуприцепа (седельный автопоезд). Автопоезда могут формироваться из грузовых, пассажирских и легковых транспортных средств.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автопоезд Volvo FH 460 производства компании Volvo является оптимальным вариантом выбора при решении проблем связанных с оптимизацией затрат на техническое обслуживание и ремонт транспорта, а так же снижения затрат на ГСМ. Внедрение нового транспортного средства Volvo FH 460 позволяет значительно увеличить объемы поставляемой продукции, снизить затраты на ремонт и обслуживание, затраты на ГСМ, а так же уменьшить потребность в водителях.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта внедрения автопоезда автопоезд Volvo FH 460 и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что проект не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект автопоезд Volvo FH 460 к внедрению в ООО ТК «Алтай».

В соответствии с вышеизложенным, можно заключить, что задачи выпускной квалификационной работы решены, поставленная цель достигнута.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А.П. Агарков. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
- 2 Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Высшая школа, 2015. – 524 с.
- 3 Арустамов, Э. А. Оборудование предприятий торговли: учебное пособие: для высших учебных заведений / Э. А. Арустамов. – Москва: Дашков и К, 2014. – 451 с.
- 4 Баскакова, О.В. Экономика предприятия: учебное пособие / О.В. Баскакова. – М: Дашков и К, 2013. – 372 с.
- 5 Воробьев, И. О. Экономика и управление предприятием: учебник / И.О. Воробьев, А.Т. Сидорова. – Москва: Изд-во Инфа-М, 2014. – 340 с.
- 6 Глухов, В. В. Менеджмент: для экономических специальностей / В. В. Глухов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2014. – 600 с.
- 7 Годовой отчет ООО ТК «Алтай» за 2015 год, утвержден согласно решению от 30.06.3016.
- 8 Горелик, Е.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Е.А. Горелик. – М.: КноРус, 2014. – 290 с.
- 9 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 663 с.
- 10 Дубровин, И. А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие / И. А. Дубровин. – Москва: КноРус, 2014. – 302 с.
- 11 Зенкина, И. В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента: учебное пособие / И. В. Зенкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 318 с.
- 12 Зяблицкая, Н.В. Методические рекомендации по организации и проведению производственной и преддипломной практики: для студентов / Н.В. Зяблицкая, А.Р. Ишниязова. – Нижневартовск, 2010. – 29 с.

13 Игнатъева, А. В. Менеджмент: учебник для высших учебных заведений по экономическим специальностям / А. В. Игнатъева – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 320 с.

14 Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л. И. Кравченко. – Минск: Новое знание, 2015. – 511 с.

15 Коротков, Э. М. Менеджмент: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – Москва: Юрайт, 2014. – 640 с.

16 Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 575 с.

17 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Официальное издание. М., 2012. – 80 с.

18 Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н. В. Никитина. – Москва: КноРус, 2016. – 327, с.

19 Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К, 2012. – 638 с.

20 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 336 с.

21 Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т.У. Турманидзе. – Москва: Экономика, 2014. – 478 с.

22 Тяпухин, А.П. Логистика: учебник для бакалавров / А. П. Тяпухин. – Москва: Юрайт, 2013. – 568 с.

23 Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. – Москва: Инфра–М, 2009. – 478 с.

24 Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

25 Данные сайта <http://tkaltay.ru>.

ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура ООО ТК «Алтай»

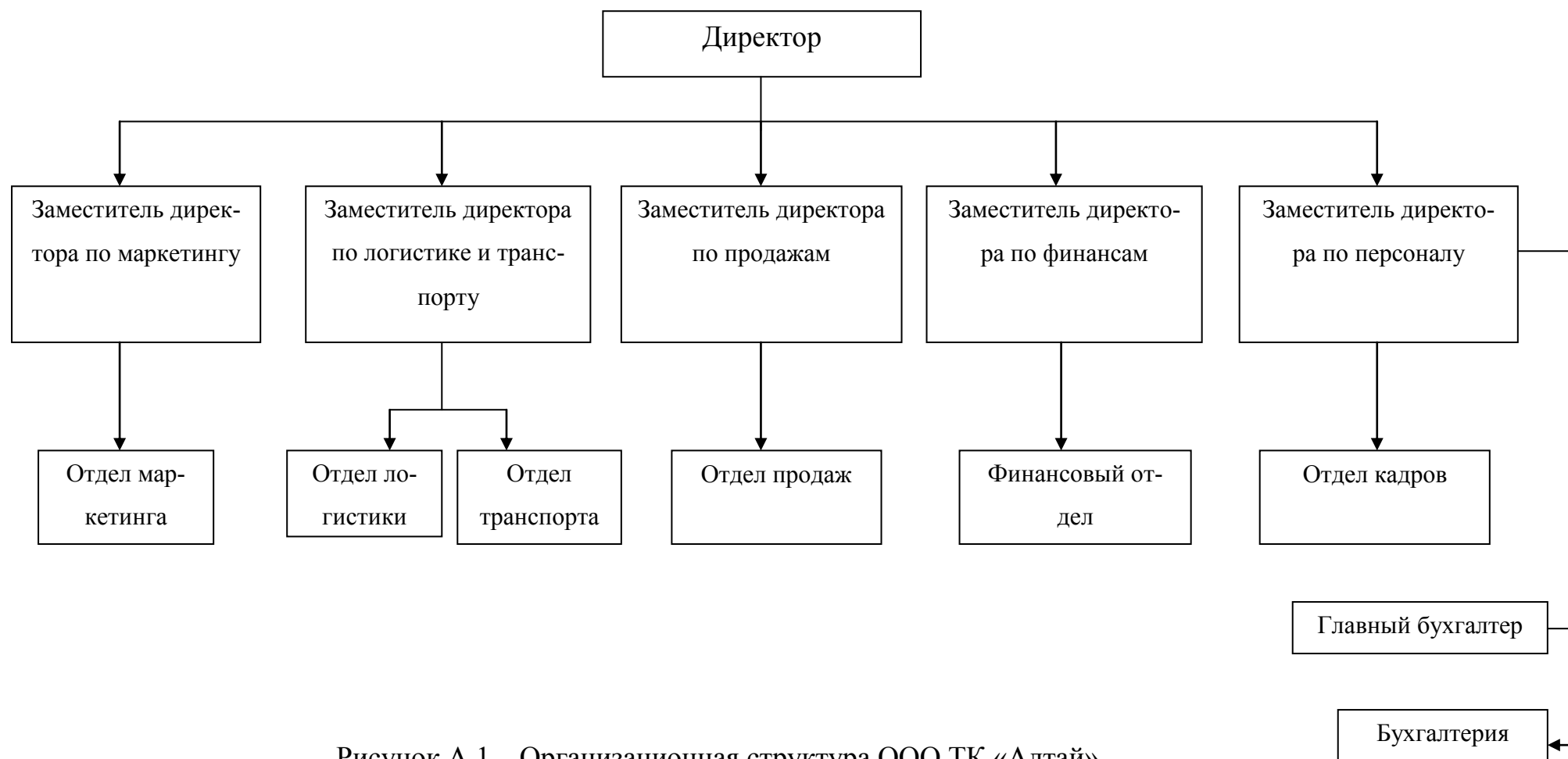


Рисунок А.1 – Организационная структура ООО ТК «Алтай»

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Сочетание факторов внешней среды и внутренних свойств ООО ТК «Алтай»

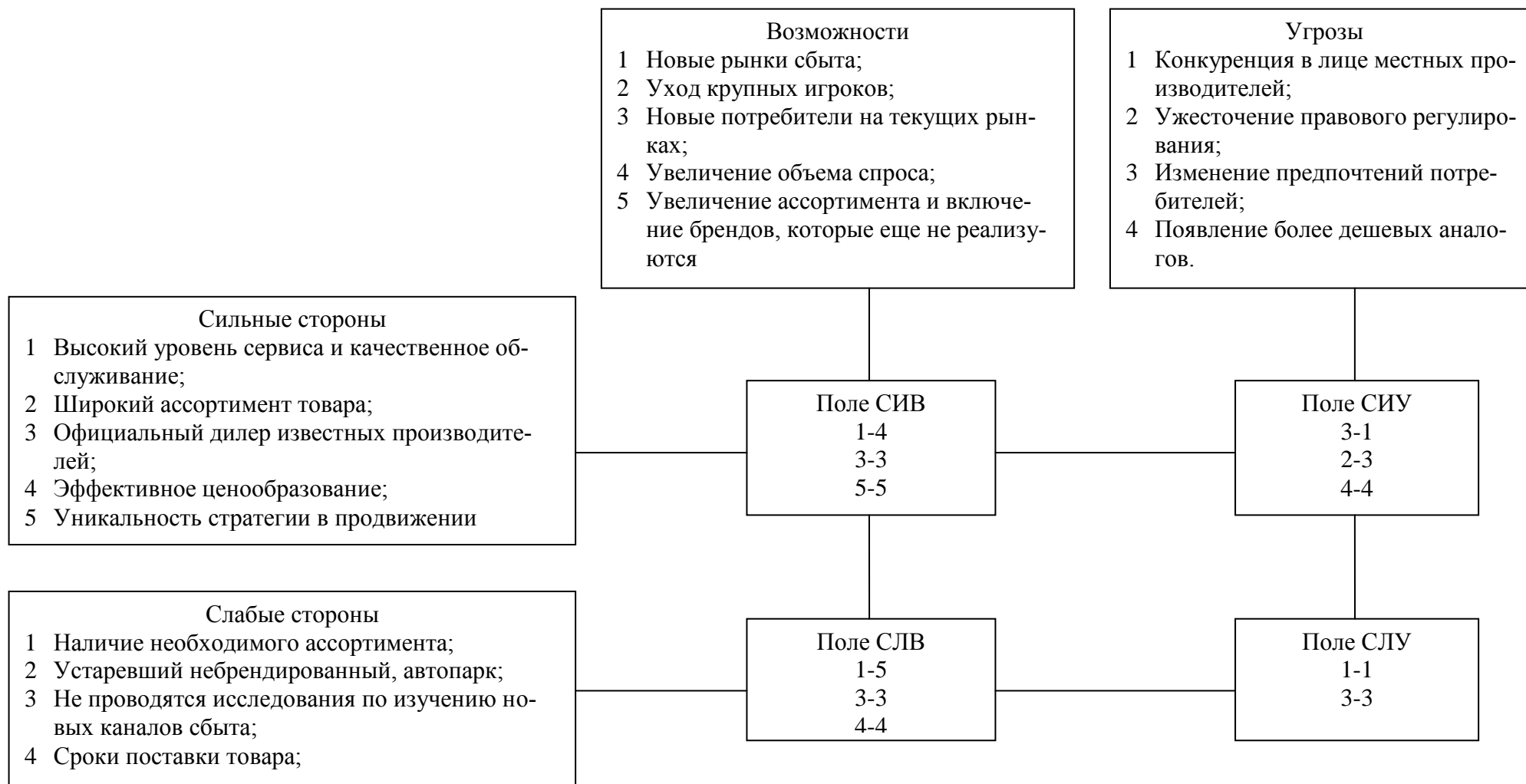


Рисунок Б.1 - Сочетание внешней среды и внутренних свойств ООО ТК «Алтай»