

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях строительства и
землеустройства»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, менеджер

ООО «АТУ»

_____/О. Н. Юссуф

2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

доцент

_____/М. С. Овчинникова

2018 г.

Разработка мероприятий по улучшению деятельности транспортной
организации (на примере ООО «Автотранспортное управление»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.269 ВКР

Руководитель работы,
Старший преподаватель

_____/Н. В. Усманова

2018 г.

Автор работы

студент группы ЭУ-495

_____/К.Р.Аксанова

2018 г.

Нормоконтролер, к.э.н. доцент

_____/М.К. Ветров

2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Аксанова К.Р. Разработка мероприятий по улучшению деятельности транспортной организации (на примере ООО «Автотранспортное управление»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-495, 94 с., 8 ил., 31 табл., 20 форм., библиог. список – 58 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по улучшению деятельности транспортной организации ООО «Автотранспортное управление».

Первая глава выпускной квалификационной работы содержит описание данного предприятия ООО «Автотранспортное управление» теоретические, PEST и SWOT-анализ.

Вторая глава выпускной квалификационной работы содержит вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках, анализ ликвидности, анализ деловой активности, анализ рентабельности.

В третьей главе выпускной квалификационной работы описаны мероприятия по улучшению деятельности транспортной организации ООО «Автотранспортное управление», оценка их экономической эффективности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»	6
1.1 Описание предприятия ООО «Автотранспортное управление»	6
1.2 Описание внутренней среды ООО «АТУ»	9
1.3 Описание внешней среды, PEST- анализ.....	18
1.4 SWOT-анализ ООО «Автотранспортное управление»	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»	28
2.1 Анализ структуры баланса	28
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособность предприятия	34
2.3 Оценка анализа деловой активности.....	39
2.4 Анализ парка ООО «Автотранспортное управление»	48
2.5 Анализ транспортных затрат	51
2.6 Анализ расходов на ГСМ	53
3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПО РАЗРАБОТКЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»	56
3.1 Улучшение деятельности транспортной организации ООО «Автотранспортное управление» путем приобретения нового подвижного состава	56
3.2 Улучшение транспортного организации ООО «Автотранспортное управление» путем снижения затрат ГСМ.	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность: автомобильный транспорт играет важную роль в работе производственного комплекса страны. Благодаря своей манёвренности, автомобили перевозят грузы непосредственно от склада отправителя до склада получателя.

Преимуществами автомобильного транспорта являются скорость доставки грузов и пассажиров, меньшая себестоимость перевозок на короткие расстояния по сравнению с воздушным, водным и железнодорожным транспортом. Вместе с тем к существенным недостаткам автомобильного транспорта следует отнести низкий уровень производительности труда работников в связи с малой грузоподъёмностью единицы подвижного состава. На автомобильном транспорте выше расходы на топливо на единицу транспортной работы.

Автотранспортным предприятиям приходится работать в условиях жёсткой конкуренции, но хорошо организованная деятельность позволяет добиться успехов на рынке даже при сравнительно небольшом парке автотранспортных средств.

В настоящее время экологическая проблема, являясь одной из глобальных проблем человечества, определяет направление социально – экономического развития мегаполиса.

Поскольку автомобильный транспорт продолжает оставаться преобладающим источником отрицательного воздействия на окружающую среду, одним из ключевых путей снижения негативного влияния на экологию города является использование альтернативных экологически чистых видов моторного топлива.

Проблема автомобилизации – это, конечно, не только проблема автомобиля. Это и развитие дорог, и повышение качества топлива, и переход на альтернативные энергоносители, и опережающее развитие общественного транспорта.

Высокий износ автомобилей становится основной причиной загрязненности окружающей среды, аварийности и огромных транспортных издержек. Наряду со «стареющим» подвижным составом в дорожном движении появились новые автомобили иностранного производства с высокими динамическими и тормозными характеристиками. В транспортном потоке увеличивается неравномерность скоростей движения, что приводит к увеличению ДТП, связанных с обгоном, маневрированием, резким торможением, выездом на полосу встречного движения, наездом на пешеходов, различные опасные препятствия.

Данные обстоятельства определили актуальность выполнения выпускной квалификационной работы.

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по улучшению деятельности транспортной организации. ООО «Автотранспортное управление» и оценка их экономической эффективности.

К основным задачам работы относятся:

- 1) дать организационно-экономическую характеристику ООО «Автотранспортное управление»;
- 2) проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности и выявить проблемы;
- 3) разработка мероприятий по улучшению деятельности ООО «Автотранспортное управление»;
- 4) провести оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом анализа является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Автотранспортное управление».

Предметом исследования являются мероприятия по улучшению деятельности транспортной организации ООО «Автотранспортное управление». В процессе работы были использованы данные бухгалтерской отчетности (балансы, отчеты о прибылях и убытках) за 2015, 2016 и 2017 годы.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

1.1 Описание предприятия ООО «Автотранспортное управление»

Общество с ограниченной ответственностью «Автотранспортное управление» (далее ООО «АТУ») создано путем реорганизации в форме преобразования закрытого акционерного общества «Автотранспортное управление», зарегистрированного администрацией города Магнитогорск в 2001 году.

В 1969 году директором магнитогорского металлургического комбината А.Д. Филатовым было принято решение о создании автотранспортного цеха ОАО «ММК». Основной задачей созданного подразделения стало поддержание непрерывного технологического процесса комбината: перевозка трудящихся, механизмов и оборудования, отходов металлургического производства, товарно-материальных ценностей и других грузов, а также ремонт и технический осмотр автотракторной техники и самоходных машин.

Сегодня ООО «Автотранспортное управление» является одним из крупнейших транспортных предприятий Южного Урала. В его состав входят четыре цеха, служба сервисного обслуживания и управление.

ООО «Автотранспортное управление» является коммерческой организацией и создано без ограничения срока.

Миссия ООО «Автотранспортное управление» – удовлетворение текущих и перспективных потребностей группы компаний «ММК», предоставляя широкий спектр автотранспортных услуг с наименьшими затратами и постоянным совершенствованием качества. «За счет профессионализма и качества предоставления услуг – обеспечение прибыльности, успешного развития бизнеса, удовлетворенности потребителей – в интересах собственников и работников предприятия».

Основной целью деятельности организации является извлечение прибыли.

Стратегическая цель ООО «АТУ» – удовлетворять текущие и перспективные потребности группы компаний «ММК» с наивысшим качеством, снижая издержки и экологическое воздействие на окружающую среду.

Основная стратегическая цель выполняется за счет достижения следующих задач:

1) улучшение качества предоставляемых автоуслуг и освоение новых видов услуг для удовлетворения текущих и будущих запросов и ожиданий потребителей;

2) сохранение и расширение рынков сбыта автоуслуг;

3) повышение эффективности перевозок;

4) сокращение вредных воздействий на окружающую среду;

5) вовлечение всех работников в процесс управления качеством;

6) стимулирование всех работников на достижение целей;

7) обеспечение социальной защищенности работников ООО «Автотранспортное управление».

Разработанная ООО «Автотранспортное управление» стратегия для достижения поставленных целей реализуется в следующих направлениях деятельности:

1) постоянное всестороннее развитие компании, предусматривающее замену устаревшего оборудования и автотранспорта, использование с максимальной загрузкой существующих и вновь вводимых современных, безопасных для окружающей среды производственных мощностей;

2) усиление положения на рынке благодаря повышению качества оказываемых услуг, проведению маркетинговых исследований и выработке рыночной стратегии;

3) сохранение в долгосрочной перспективе универсальности оказываемых услуг;

4) создание всесторонних гарантий для надежного функционирования ОАО «ММК» в рамках общехолдинговой стратегии;

5) внедрение энергосберегающих технологий;

б) улучшение социального климата благодаря увеличению уровня заработной платы и наличия эффективного пакета социальных программ и гарантий.

Основные события предприятия ООО «АТУ» с 2016 года по 2017 год – увеличено количество транспортных компаний партнёров с 52 до 91 ед. Проведены обучения ответственных за использование автотранспорта в Кислородно-конвертерном цехе. Одержаны победы в ежегодном городском конкурсе профессионального мастерства водителей ООО «АТУ». Проведена индексация тарифных ставок и окладов на 5%. Увеличена выработка, за счет увеличения количества рейсов.

Основными направлениями деятельности ООО «Автотранспортное управление» являются:

- 1) ремонт и техническое обслуживание грузовых и легковых автомобилей;
- 2) ремонт самоходных машин «БелАЗ» автотракторной техники и крупногабаритных шин;
- 3) эксплуатация подъемных механизмов;
- 4) осуществление предпродажной подготовки различных видов транспорта;
- 5) автотранспортные услуги (перевоз грузов, пассажиров).

На предприятии регулярно проводится работа по управлению качеством.

Управление качеством ООО «АТУ» – деятельность, направленная на улучшение качества за счет постоянной ориентации на удовлетворенность наших потребителей, непрерывного совершенствования структуры автопарка, расширения видов предоставляемых автоуслуг грузовых и пассажирских перевозок; технического обслуживания и ремонта автотранспортных средств, с применением новых технологий и передового опыта.

Управление качеством включает в себя постоянный контроль, оценку, анализ, совершенствование и улучшение результатов деятельности, посредством

принятия своевременных и правильных решений в процессе управления производством.

Ежегодно определяются цели структурных подразделений и сопутствующим им риски, ради достижения стратегической цели ООО «АТУ»: удовлетворение текущих и перспективных потребностей ОПО «ММК» и группы обществ с наивысшим качеством, снижая издержки и экологическое воздействие на окружающую среду. В области внедрения нормативной документации, регламентирующей деятельность ООО «АТУ», в 2016 году введены в действие 85 нормативных документов системы менеджмента качества, охраны труда, экологии.

Постоянно ведется и обновляется реестр нормативной документации ООО «АТУ», введенный в действие и приказом директора. Нормативная документация, разработанная и утвержденная в ООО «АТУ» соответствует требованиям ОАО «ММК», предъявляемым к предприятию.

Осуществление производственной деятельности в области автоперевозок, технического обслуживания и ремонта автотранспорта, охраны труда в ООО «АТУ» осуществляется в полном соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.2 Описание внутренней среды ООО «АТУ»

1.2.1. Производственная деятельность ООО «АТУ»

Основные виды деятельности предприятия:

1) оказание автотранспортных услуг с функциями экспедирования, сопровождения перевозок опасных и крупногабаритных грузов;

2) ремонт и техническое обслуживание самоходной техники «БелАЗ», автотракторной техники, грузовых и легковых автомобилей.

Автотранспорт ООО «АТУ» обеспечивает перевозками непрерывный технологический процесс ОАО «ММК».

В связи с ростом количества автотранспортных компаний в городе Магнитогорск, возрастает конкуренция между перевозчиками за право работы на объектах группы компаний ОАО «ММК».

Предприятие ООО «АТУ» помимо положительных факторов имеет ряд недостатков, а именно:

- 1) внутренние производственные проблемы (устаревший парк, более 50% ТС свыше 10 лет);
- 2) колебание объемов перевозок в течение сезона до 10%;
- 3) зависимость от ОАО «ММК».

Изменения структуры реализации по направлениям потребителей произошло в связи с увеличением услуг:

1) по ОАО ММК: увеличение объема городских и междугородних перевозок различных грузов, руководителей, обслуживающего персонала, для объектов капитального строительства и реконструкций подразделений ОАО «ММК»;

2) по обществам группы: увеличение объема городских и междугородних перевозок различных грузов, руководителей и обслуживающего персонала для объектов капитального строительства и реконструкций подразделений ОАО «ММК»;

3) сторонние: увеличение объема попутной загрузки и объема разовых заявок в междугороднем сообщении с уже существующими клиентами, а также расширение сферы деятельности о работе с новыми заказчиками.

Производственные и экономические показатели деятельности ООО «АТУ» напрямую связаны со снабжением предприятия необходимым сырьем, материалами и запасными частями для автомобилей. Обеспечение ООО «АТУ» товарно-материальных ценностей необходимого качества и количества при оптимальных затратах осуществляется согласно стандартам ОАО «ММК».

Обеспечение предприятия необходимыми материалами в рамках агентских договоров составляет основу в области снабжения.

Структура приобретения товарно-материальных ценностей за 2016 год представлена на рисунке 1.1

Рисунок 1.1 – Структура приобретения ТМЦ за 2016 год ООО «АТУ»

Основным технологическим сырьем ООО «АТУ» является топливо, которое в структуре поставок технологических материалов занимает 52,64%. Структура приобретения товарно-материальных ценностей по группам представлена на рисунке 1.2

Рисунок 1.2 – Структура приобретения ТМЦ по группам ООО «АТУ»

Для работы транспорта на объектах ОАО «ММК» расположенных в черте города топливо приобретается в ООО ИК «ПРОФИТ», при работе транспорта на междугородних перевозках топливо приобретается в ОАО «ЛУКОЙЛ – Интер-Кард» и ООО ГАЗПРОМНЕФТЬ – Корпоративные продажи.

Другой значительной статьей материальных затрат являются запасные части, авторезина и аккумуляторные батареи для автотранспорта, занимающие в структуре 39,57%.

Смазочные материалы в структуре поставок технологических ресурсов занимают 4,07%. Основным поставщиком масел является УПП

ОАО «ММК» 36,4%, остальные масла переданы на агентский договор.

1.2.2 Организационно-управленческая структура ООО «АТУ»

Предприятие ООО «АТУ» имеет развитую организационно-производственную структуру. Звеном высшей иерархической ступени, осуществляющим функции управления всем производственным процессом, является директор.

Организационно-производственную структуру предприятия формируют следующие отделы и службы: отдел перевозок, производственный отдел, группа сервисного обслуживания, отдел экономики, отдел кадров, служба охраны труда.

Данная организационная структура является линейно-функциональной.

Линейно-функциональная организационная структура управления тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель - единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

Иерархия данных структурных подразделений приведена на рисунке 1.3.

Рисунок 1.3 – Организационная структура ООО «АТУ»

В состав ООО «Автотранспортное управление» входят следующие производственные подразделения:

- 1) цех перевозок-1(ЦП1);
- 2) цех перевозок-2(ЦП2);
- 3) цех перевозок-3(ЦП3);
- 4) цех перевозок-4(ЦП4);
- 5) цех перевозок-5(ЦП5);
- 6) цех по ремонту грузовых автомобилей;
- 7) цех по ремонту легковых автомобилей;
- 8) цех по ремонту самоходной техники «БелАЗ»;
- 9) цех по подготовке производства.

Цех технологических перевозок занимается вывозом отходов металлургического производства (шлаков). Автопарк насчитывает 39 единиц техники марки БелАЗ-7548, БелАЗ-7540 (30т).

ЦП-2, ЦП-4 осуществляют доставку технологического сырья, оборудования и материалов как внутри комбината, так и доставку ТМЦ на междугороднем сообщении. Автопарк состоит из самых разных модификаций грузовых автомобилей, соответствующих ассортименту перевозимых грузов.

С 1 июля 2004 г. В ООО «Автотранспортное управление» был передан автотранспорт Управления подготовки производства ОАО «ММК» с функциями по доставке подразделениям ОАО «ММК» и участкам Управления подготовки производства ОАО «ММК» материалов, сырья, оборудования и других материальных ценностей. В связи с чем, в цехе грузовых перевозок была образована автоколонна №5.

Цех пассажирских перевозок (создан в 1996 году на базе автоколонны №3) занимается доставкой трудящихся ОАО «ММК» до удаленных от города производств и подразделений. Обслуживает порядка 20 маршрутов (в том числе и коммерческих). Цех по ремонту грузовых автомобилей занимается ремонтом и техническим обслуживанием всего парка автобусов, грузовых автомобилей.

Цех по ремонту легковых автомобилей (в состав ООО «Автотранспортное управление» принят в 1995 году) производит все работы по ремонту и обслуживанию легковых автомобилей.

Цех подготовки производства (создан в 2000 году) обеспечивает предприятие запасными частями, материалами, спецжидкостями, энергоресурсами. Кроме того, занимается ремонтом и строительством зданий, складских и бытовых помещений, благоустройством территории. В структуру цеха входит служба главного механика, строительная группа, отдел водоснабжения, электрики.

Цех по ремонту самоходной техники «БелАЗ» производит техническое обслуживание и текущие ремонты самоходной техники «БелАЗ». В 2005г. цех выведен из состава ОАО «ММК» и передан в ООО «Автотранспортное управление».

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен

руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации. В данном случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

1.2.3 Персонал ООО «АТУ»

Численность работников ООО «АТУ» на 31 декабря 2017 года составила 1600 человека (среднесписочная численность персонала за 2017 год – 1661 человек, что на 2,5% выше среднесписочной численности персонала в 2016 году). Из них на сегодняшний день в цехе технологических перевозок работает 154 человек.

Сегодня предприятие обладает мощным кадровым потенциалом. Руководители, специалисты и служащие составляют 8,5% от общей численности, рабочие – 91,5%. В производственном цехе работают 202 человека

Более 72,3% работников ООО «АТУ» имеют профессиональное образование. Средний возраст работников составляет более 42,6 лет, а средний стаж работы в ООО «АТУ» и ОАО «ММК» – 9,5 лет. Персонал ООО «АТУ» достаточно молодой, но уже обладающий необходимым опытом работы. Коэффициент текучести кадров в 2017 году составил 6,69%, что является для автотранспортных предприятий такого уровня естественной текучестью кадров в современных условиях. В цехе №2 и №3 водительский состав составляет 412 человек.

Средняя заработная плата в ООО «АТУ» за 2017 год составила 39 124 рублей, что на 2142 рубля больше средней заработной платы за 2016 год (прирост составил 5,8%).

Производительность труда за 2017 год составила 103,3 машино-часа на человека, что на 2,3% выше производительности труда прошлого года.

Достойный уровень заработной платы, ее стабильный рост, а также имидж успешного, стабильно работающего предприятия делает ООО «АТУ» привлекательным для потенциальных работников и решает вопрос обеспеченности кадрами в будущем.

ООО «АТУ» взаимодействует с учебными учреждениями в целях совершенствования учебного процесса, выявления наиболее перспективных студентов, организации производственной практики и дальнейшего трудоустройства в ООО «АТУ». Решая вопрос обеспеченности высококвалифицированными специалистами, ООО «АТУ» укрепляет сотрудничество с Магнитогорским государственным техническим университетом (МГТУ), который является базовым вузом для комплектования кадрами, в сфере целевой подготовки специалистов для работы на современном оборудовании ООО «АТУ».

Помимо высших учебных заведений ООО «АТУ» сотрудничает с профессиональными лицами, в которых проводится подготовка рабочих по многим специальностям. Ежегодно в ООО «АТУ» принимается 1-5 выпускников различных профессиональных учебных заведений. За 2016г. – принято 4 выпускника.

В настоящее время в ООО «АТУ» работает 253 молодых работников в возрасте до 30 лет (15,8% от общей численности). Обязательства администрации предприятия в области работы с молодежью закреплены в коллективном договоре и в программе «Молодежь». В ООО «АТУ» созданы условия для выявления перспективных молодых работников с целью их профессионального развития, формирования качеств лидера, вовлечения молодых специалистов в процесс управления производством.

В течение года 194 работника предприятия и члены их семей отдыхали в санаториях и домах отдыха ОАО «ММК», при этом более половины из них прошли санаторно-курортное лечение. В 2016 году предприятие направило более 4,61 млн. рублей на помощь в приобретении путевок своим работникам.

В период летних каникул в двух детских оздоровительно-образовательных центрах отдохнуло 76 детей работников ООО «АТУ». Затраты предприятия на предоставление компенсаций за путевки составили 0,56 млн. рублей.

В ООО «АТУ» реализуются программа корпоративного добровольного медицинского страхования. В 2017 году работникам предприятия была оказана стоматологическая помощь на общую сумму 0,84 млн. рублей на льготных условиях. Затраты на проведение спортивно-массовых мероприятий в 2017 году составили 0,26 млн. рублей.

Ежемесячную материальную помощь получили 40 человек. На адресные виды помощи (лечение и сложные операции, путевки на санаторно-курортное лечение, помощь в экстренных ситуациях, праздники, похороны и другие) было направлено 20 000 рублей.

1.2.4. Финансы ООО «АТУ»

Выручка от реализации услуг за 2017 год составила 2 547409 тыс. руб. По сравнению с 2016 годом, выручка увеличилась на 224 673 тысячи рублей.

Себестоимость реализованных товаров, работ и услуг за 2016 г. составила 2 150 757 тыс. руб., что на 154 790 тыс. руб., или на 7,2% выше себестоимости 2015 г.

Реализация ООО «АТУ» за 2017 год:

1) 92,2 % услуги для ОАО «ММК», объем составил 2 155 499,00 тыс. руб., что на 42 821 тыс. руб. выше уровня 2016 года;

2) 7,2 % услуги для группы компаний ОАО «ММК», объем 167 237,00 тыс. руб., что на 94 551 тыс. руб. больше, чем в 2016 году;

Таблица 1.1 – Реализация услуг ООО «АТУ» за 2017 год

Реализовано услуг	Тыс.руб	Структура
услуги перевозки пассажиров и грузов (грузовые, автобусы, легковые)	2 155 499,00	92,8%
услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспорта	167 237,00	7,2%
ВСЕГО	2 322 736,00	100,0%

Рисунок 1.4 – Структура реализации услуг ООО «АТУ»

Себестоимость реализованных товаров, работ и услуг за 2017 год составила 2 322 736 тыс. руб., что на 185 240 тыс. руб. выше себестоимости 2016 года.

В течение 2017 года в ООО «АТУ» была реализована инвестиционная деятельность на общую сумму 149,727 млн. рублей в т.ч. НДС по следующим направлениям:

1) приобретено 18 единиц новой автотранспортной техники на общую сумму 147,84 млн. руб.;

2) приобретено оборудование на общую сумму 1,855 млн. руб.

В рамках программы обновления автомобилей, обслуживающих руководителей и ОАО «ММК» дополнительно были приобретены BMW 740 – единиц, и Volkswagen – 1 единица.

В результате оптимизации автотранспортного парка ООО «АТУ» в 2017 году реализовано 23 единицы техники на сумму 4 891 тыс. руб., а также списано 6 единиц техники.

По состоянию на 31.12.2017 год, количество автомобилей ООО «АТУ» по сравнению с 31.12.2016 года уменьшилось на 1,82% (1043 единиц в 2017 году, 1062 единиц в 2016 году), это сказывается тем, что на предприятии недостаток денежных средств на финансирование необходимых изменений транспортных средств. При этом выполнение производственной программы увеличилось на 4,4%.

1.2.5 Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

Одним из направлений повышения эффективности деятельности общества является снижение затрат за счет продолжения безотрывного применения IT-технологий во внутренних производственных процессах управления и жизнедеятельности. Развитие автоматизированных систем управления:

- 1) начало опытно-промышленной эксплуатации информационной системы «1С: Управление автотранспортным предприятием», модуль «Складской учет»;
- 2) начало работ по внедрению системы сканирования первичных документов;
- 3) продолжаются работы по внедрению информационной системы «1С: Управление автотранспортным предприятием», модули «Учет путевого листа» и «Учет ремонтов».

Мониторинг работы автотранспорта, контроль работы автотранспорта осуществляется средствами системы мониторинга. Количество оборудованного транспорта достигло 804 единиц, что составляет 92% от всего парка автомобилей ООО «АТУ», и 100% технологического транспорта. 347 автомобиля оборудованы датчиками уровня топлива.

Внедрены элементы бережливого производства на участках цеха ремонта и в течение 2017 года проводится поддержание (подкраска, обновление) данных участков. По цеху ремонта подготовлено технологических конструкций по безопасному использованию самодельных приспособлений – 25 штук. Поданы и зарегистрированы идеи и внедрено рационализаторских предложений – 9, подано, зарегистрировано и находится в согласовании – 2 предложения.

Наличие и совершенствование на предприятии системы спутникового мониторинга за автотранспортом. Для получения в автоматическом режиме данных о простоях система спутникового мониторинга «АвтоГраф» интегрировано в программный комплекс «Учет работы автотранспорта» и ОАО «ММК».

Для получения в автоматическом режиме данных о простоях система спутникового мониторинга «АвтоГраф» интегрировано в программный комплекс «Учет работы автотранспорта» и ОАО «ММК».

1.3 Описание внешней среды, PEST- анализ

Проведем анализ внешней среды, выделим возможности и угрозы в деятельности ООО «Автотранспортное управление» с помощью PEST-и-SWOT-анализа.

PEST анализ – это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию деятельности предприятия.

Политика изучается потому, что она регулирует власть, которая в свою очередь определяет среду компании и получение ключевых ресурсов для её деятельности. Основная причина изучения экономики – это создание картины распределения ресурсов на уровне государства, которая является важнейшим условием деятельности предприятия. Не менее важные потребительские предпочтения определяются с помощью социального компонента PEST- анализа. Последним фактором является технологический компонент.

Целью его исследования принято считать выявление тенденций в технологическом развитии, которые зачастую являются причинами изменений и потерь рынка, а так же появление новых продуктов.

Рассмотрим влияние указанных выше факторов на деятельность ООО «АТУ».

Политические факторы:

- 1) изменение норм законодательства;
- 2) научно-технический прогресс и постоянное обновление, модернизация оборудования (например установка ГЛОНАСС);
- 3) повышение налога на продажи, а так же на транспорт, оказывают высокое влияние на деятельность предприятия;

Экономические факторы:

- 1) общая экономическая ситуация на рынке и в стране в целом;
- 2) инфляционные процессы в экономике страны, уровень безработицы;
- 3) страхование (ОСАГО, КАСКО)
- 4) рост цен на топливо и товарно-материальных ценностей.

Социальные факторы:

- 1) рекламная деятельность;

2) заинтересованность со стороны молодого поколения в трудовой деятельности в ООО «АТУ»;

3) наличие подготовительных центров для повышения квалификации сотрудников.

Технологические факторы:

1) инновации в сфере производства оборудования и техники;

2) появление новых российских производителей оборудования и техники.

Конкурентные преимущества достигаются из того, как организация организует и выполняет отдельные виды деятельности. Именно это создает ценности клиентам.

Анализ внешней среды можно также провести с использованием модели М. Портера (рис. 1.5), которая, включает в себя 5 основных элементов, которые необходимо контролировать при формировании дальнейших действий.

Каждый из факторов следует рассматривать отдельно. Появление новых игроков на рынке ведет к росту уровня конкуренции и, соответственно, снижению прибыльности. Очевидно, что для того, чтобы предотвратить уменьшение прибыли, необходимо предпринимать меры по затруднению и созданию барьеров входа на рынок для новых конкурентов.



Рисунок 1.5 – 5 сил Портера

Конкуренция между крупными участниками рынка возрастает, так как каждая компания использует ряд мер по улучшению своего положения на рынке, которые заставляют конкурентов также вводить изменения. К таким мерам относятся: ценовая политика, более высокий уровень обслуживания потребителей, специальные способы продажи услуг.

Основная конкурентная борьба разворачивается между транспортными компаниями, находящимися по близости и имеющими похожую ценовую политику. Так как предприятие располагается не в центре города, то преимуществом такого помещения является непосредственная близость конкурентов, предлагающих аналогичные услуги. В качестве конкурентов предприятия с похожей концепцией: ОАО «Прокатмонтаж», ООО «Деловые линии».

Конкуренция в отрасли наблюдается в основном между тремя крупными компаниями (представлено в таблице 1.2), которые борются за клиентов, стараясь привлекать их более качественным сервисом, услугами и ценами.

Таблица 1.2 – Факторы конкурентоспособности

Факторы конкурентоспособности	Название транспортных компаний		
	ООО «АТУ»	ОАО «Прокатмонтаж»	ООО «Деловые линии»
Критерий результата	Весь комплекс транспортных услуг	Весь комплекс транспортных услуг	Весь комплекс транспортных услуг
Критерий условий обслуживания	Наличие современного оборудования, собственный склад	Наличие современного оборудования, имеется арендованный склад	Наличие современного оборудования, нет собственного склада
Критерий культуры обслуживания	Квалифицированный персонал, постоянство кадров, оперативность выполнения заказов	Квалифицированный персонал, постоянство кадров	Квалифицированный персонал, текучка кадров
Критерий доступности услуги	Средние цены	Работают по специальным тарифам	Высокие цены

Наличие продуктов-заменителей является серьезной угрозой для компании, так как может увеличить склонность потребителей вследствие изменения цены, а, следовательно, оттянуть на себя часть спроса. В данном случае товарами - заменителями будут являться другие способы доставки товара: железнодорожный, водный, воздушный. Они будут удовлетворять одну и ту же потребность людей – потребность в перемещении грузов. Наличие большого количества возможных заменителей усиливает конкуренцию. В этом случае фирма должна влиять на качество услуг, разнообразие направлений, цену, время перевозок, комфортабельность для клиентов.

Наибольшее влияние следует уделять железнодорожному транспорту и подчеркивать преимущества воздушного транспорта перед ним (в частности меньшее время, затрачиваемое на перемещение, лучший сервис).

Транспортные компании зависят от поставщиков топлива, на которое приходится около трети всех затрат на перевозку.

Как только цены на топливо повышаются, компании вынуждены искать пути снижения затрат на перевозку или повышать цены на услуги.

Власть потребителей также проявляется в значительном влиянии на деятельность компании, к примеру, путем изменения чувствительности покупателей к изменению цены, соответственно, к уменьшению спроса на продукцию предприятия или даже отказа от нее или наоборот – повышению лояльности к продукту компании.

Вывод: Из анализа внешней среды выясняется, что главным конкурентом автотранспортного предприятия ООО «АТУ» является ОАО «Прокатмонтаж». Стратегические намерения конкурентов: лидировать на рынке, завоевать и удержать свой рыночный сегмент. Сильная сторона основного конкурента: хорошо проработанный имидж, известность.

Необходимо тщательно отслеживать действия конкурентов и принимать соответствующие меры для поддержания завоёванной позиции на рынке.

По состоянию на 31.12.2017 год, количество автомобилей ООО «АТУ» по сравнению с 31.12.2016 года уменьшилось на 1,82% (1043 единиц в 2017 году, 1062 единиц в 2016 году), это сказывается тем, что на предприятии недостаток денежных средств на финансирование необходимых изменений транспортных средств.

1.4 SWOT-анализ ООО «Автотранспортное управление»

Развитие автотранспортного предприятия сопровождается неминуемым совершенствованием структуры управления производством и более рациональным распределением функций, между различными его отделами. При этом с одной стороны происходит специализация подвижного состава - развитие специализированных перевозок, а с другой - их интеграция, укрупнение, создание представительств и филиалов, развитие централизованных эксплуатационных служб .

Прежде чем приступать к анализу финансово-хозяйственной деятельности, проведем анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия. Данный анализ позволяет определить сильные и слабые стороны деятельности предприятия, определяет соответствующие угрозы и возможности развития организации, а, следовательно, дает возможность судить о состоянии производственно-хозяйственной деятельности. SWOT-анализ – это легкий в применении инструмент быстрой оценки стратегического положения организации. Применяя метод SWOT-анализа, удастся установить линии связи между сильными и слабыми сторонами, между внешними угрозами и возможностями. Результаты SWOT-анализа представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – SWOT-анализ ООО «АТУ»

Положительные факторы	Негативные факторы
Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
1) Хорошая репутация, сложившаяся о предприятии у клиентов 2) Высокая квалификация персонала 3) Широкий спектр оказываемых услуг (парк состоит из различных видов ТС) 4) Оптимальное определение автомобильного парка в зависимости от потребности рынка	1) Внутренние производственные проблемы (устаревший парк, более 50% ТС свыше 10 лет) 2) Недостаток денежных средств на финансирование необходимых изменений 3) Колебания объемов перевозок в течение сезона до 10% 4) Увеличение затрат на ремонт
Внешние возможности (O)	Имеющиеся угрозы (T)
1) Использование новых технологий 2) Повышение емкости рынка автомобильных перевозок 3) Развитие дополнительных сервисов и услуг; 4) Возможность появления новых географических маршрутов	1) Выход на рынок конкурентов с более низкими ценами 2) Рост цен на топливо 3) Неблагоприятные изменения законодательством Российской Федерации 4) Рост цен на автозапчасти и комплектующие 5) Усиление позиций федеральных перевозчиков (ПЭК, СДЭК и тд.)

Исходя из данных SWOT-анализа, можно сформулировать следующие:

1) представленные сильные стороны ООО «Автотранспортное управление» позволяет предприятию динамично развиваться, увеличивать выручку за счет широкого спектра оказываемых услуг;

2) обеспеченность высокой квалификации работников позволяет способствовать повышению производительности труда;

3) разработка новых услуг поможет предприятию совершенствоваться в дальнейшем;

4) представленные слабые стороны в предприятие ООО «Автотранспортное управление» возможно устранить при помощи разработки мероприятий по усовершенствованию, а именно снизить цены за счет увеличения объемов, обновления автопарка;

5) стимулирование потребителей долгосрочному сотрудничеству путем применения специальных цен в зависимости от условий перевозки.

6) Для того, чтобы предотвратить угрозы и избавиться от слабостей предприятию необходимо вырабатывать стратегию управления, а именно, обеспечить экономичную работу двигателя, для уменьшения расхода топлива.

Исследовать рынок потребителей, а также активные рекламные мероприятия, стимулирование сбыта, все это положительно повлияет на увеличение показателей доходности организации.

На основе данных SWOT-анализа, можно сказать, что предприятию характерен баланс сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз. Сильные и слабые стороны дают возможность спланировать необходимые изменения, слабые стороны необходимо минимизировать, опираясь на сильные стороны. Поддержка сильных сторон позволит усилить позиции на рынке.

Исходя из данных анализа можно сформировать стратегию деятельности на долгосрочный период.

Определим оценку парных сочетаний: «сильная сторона – угроза», «слабая сторона – угроза». «Сильная сторона – возможность», «слабая сторона – возможность». Матрица SWOT представлен в таблице 1.4.

В наибольшей степени благоприятное влияние на организацию оказывают клиенты и поставщики, со стороны которых нет каких-либо существенных угроз. То же можно сказать и о политических и технологических факторах внешней среды. Таким образом, именно данными возможностями и, прежде всего со стороны клиентов и поставщиков предприятие должно воспользоваться для преодоления своих слабых сторон.

Вывод по разделу один :

ООО «Автотранспортное управление» – динамически развивающееся предприятие, которое функционирует эффективно.

Транспортный цех осуществляет грузоперевозки и перевозку пассажиров, а также все производственные функции по техническому обслуживанию, ремонту, хранению и снабжению автопарка.

Транспортные компании зависят от поставщиков топлива, на которое приходится около трети всех затрат на перевозку.

Власть потребителей также проявляется в значительном влиянии на деятельность компании, к примеру, путем изменения чувствительности покупателей к изменению цены, соответственно, к уменьшению спроса на продукцию предприятия или даже отказа от нее или наоборот – повышению лояльности к продукту компании.

По организации производственной деятельности транспортный цех является комплексным, осуществляющим транспортную работу, все виды технического обслуживания (ТО), текущего ремонта (ТР) и хранение подвижного состава.

Управление транспортного цеха должно обеспечить общее руководство, выполнение перевозочного процесса, организацию труда и заработной платы, анализ выполнения плановых показателей, проверка документации и отчетности, комплектование квалифицированными работниками и их обучением.

Грузовые автомобили осуществляют перевозку внутреннего груза предприятия между дочерними компаниями.

Пассажирский транспорт осуществляет перевозку персонала до места и с места работы автобусами. Легковые автомобили перевозят документацию и внутренний персонал.

Транспортный цех имеет специализированные места для ремонта подвижного состава, квалифицированный персонал по ремонту и обслуживанию подвижного состава.

Непосредственно оперативное управление производственным процессом осуществляет директор. Организационно-производственную структуру предприятия формируют следующие отделы и службы: технический отдел, ЦП1, ЦП2, ЦП3, ЦП4, ЦП5, отдел сбыта, отдел сырья, бухгалтерия, отдел кадров, цех ремонта.

Основная конкурентная борьба разворачивается между транспортными компаниями, находящимися по близости и имеющими похожую ценовую политику. Так как предприятие располагается не в центре города, то преимуществом такого помещения является непосредственная близость конкурентов, предлагающих аналогичные услуги. В качестве конкурентов предприятия с похожей концепцией: ОАО «Прокатмонтаж», ООО «Деловые линии».

Данное предприятие конкурентно устойчивое, так как является одним из больших предприятий города Магнитогорск. Обладает широким автопарком, и большим количеством квалифицированных сотрудников.

На основе данных SWOT-анализа, можно сказать, что предприятию характерен баланс сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз. Сильные и слабые стороны дают возможность спланировать необходимые изменения, слабые стороны необходимо минимизировать, опираясь на сильные стороны. Поддержка сильных сторон позволит усилить позиции на рынке.

Исходя из данных анализа можно сформировать стратегию деятельности на долгосрочный период.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

2.1 Анализ структуры баланса

Анализ финансового состояния предприятий осуществляется в основном по данным годовой и квартальной бухгалтерской отчетности и в первую очередь по данным бухгалтерского баланса. Принятая группировка позволяет осуществить достаточно глубокий анализ финансового состояния предприятия.

Таблица 2.1 – Данные вертикального анализа баланса ООО «АТУ»

АКТИВ				
Наименование	Строка	2015	2016	2017
1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	26	2	0
Основные средства	1150	331 508	359 256	366 996
Отложенные налоговые активы	1180	8 727	7 341	11 631
Прочие внеоборотные активы	1190	562	488	353
Итого по разделу 1	1100	340 823	367 087	378 980
2.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	47 688	52 362	59 915
Дебиторская задолженность	1230	285 309	271 791	324 015
Денежные средства	1250	83	24	38
Прочие оборотные активы	1260	235	340	586
Итого по разделу 2	1200	333 315	324 517	384 554
БАЛАНС АКТИВ	1600	674 138	691 604	763 534
ПАССИВ				
Наименование	Строка	2015	2016	2017
3.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310	312 310	312 310	312 310
Резервный капитал	1360	17 205	17 714	19 676
Нераспределенная прибыль	1370	100 135	109 813	147 110
Итого по разделу 3	1300	455 733	465 920	505 149
4.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Отложенные налоговые обязательства	1420	6 670	7 860	14 189
Итого по разделу 4	1400	6 670	7 860	14 189
5.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	177 829	172 363	189 682
Оценочные обязательства	1540	33 906	45 461	54 514
Итого по разделу 5	1500	211 735	217 824	244 196
БАЛАНС ПАССИВ	1700	674 138	691 604	763 534

В рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности необходимо провести вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности предприятия и анализ рентабельности.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса и отчета о прибыли и помочь менеджерам компании принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Таблица 2.2 – Данные вертикального анализа баланса ООО «АТУ»

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
1.Внеоборотные активы	332 096	49,3	348 422	50,3	367 349	48,1
Нематериальные активы	26	0,004	2	0,0002	0	0
Основные средства	312 843	46,4	340 591	49,2	348 331	45,6
Отложенные налоговые активы	8 727	1,29	7341	1,06	11 631	1,52
Прочие внеоборотные активы	562	0,08	488	0,07	353	0,05
2.Оборотные средства	345 307	51,2	324 177	46,8	371 741	53,7
Запасы	59 915	8,89	52 362	7,57	47 688	6,2
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 2.2

Изучив данные бухгалтерского баланса и произведя вертикальный анализ по активу предприятия за три года, что в ООО «АТУ» оборотные активы занимают основную часть активов предприятия. Оборотные активы от валюты баланса составляют 49,4%, в том числе дебиторская задолженность – 42,3% и денежные средства – 0,01%. Внеоборотные активы составили 49,3%, в том числе основные средства – 0,01% .

Проведенный вертикальный анализ за 2016 год показал, что оборотные активы незначительно снизились в процентном соотношении, по сравнению с прошлым годом, и по-прежнему занимают подавляющее большинство всех активов предприятия. Оборотные активы от валюты баланса составляют 46,8%, в том числе дебиторская задолженность – 39,2% и денежные средства – 0,03%. Внеоборотные активы стали составлять всего 50,3 %, в том числе основные средства – 49,2 % .

Вертикальный анализ предприятия за 2016 год показал, что оборотные активы увеличились, по сравнению с предыдущим годом и стали составлять 53,7 %, а внеоборотные активы – 48,1% от валюты баланса. Дебиторская задолженность – 42,4%, денежные средства – 0,04% и основные средства – 45,6%.

Вертикальный анализ за отчетный период показал, что оборотные активы за три года уменьшались с 51,2 % до 46,8 %, то есть на 4,5%, а также увеличились с 46,8 % до 52,8 %, то есть на 6,9 % (рисунок 2.1).

Рисунок 2.1– Структура актива баланса за три года, %

Внеоборотные активы за три года увеличились с 49,3 % до 50,3 %, а также уменьшились с 50,3 % до 47,2 %.

Активы предприятия за 3 года уменьшились с 345 307 до 324 177 тысяч рублей, то есть на 21 130 тысяч рублей, а также увеличились с 324 177 до

371 741 тысяч рублей, то есть на 47 564 тысяч рублей. Такой резкий спад и взлет выражен активным движением внеоборотных активов предприятия.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2015 год показал, что капитал и резервы занимают большую часть всех пассивов предприятия – 69% из которых нераспределенная прибыль составляет 14,8 %. Краткосрочные обязательства и кредиторская задолженность занимают– 30%. Долгосрочные обязательства составляют всего 1% .

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2016 год показал, что, по сравнению с прошлым годом, капитал и резервы уменьшились на 0,2 % и теперь составляют 70 % всех пассивов предприятия, из которых – уставного капитала 45,2 %, нераспределенной прибыли 15,8%.

Краткосрочный кредит стал занимать 24,9% всех пассивов, где кредиторская задолженность – 29% Долгосрочные обязательства занимают всего 1% всех пассивов.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по пассиву за 2017 год показал, что, по сравнению с 2016 годом капиталы и резервы снизились до 69 %, где уставный капитал занимает 40,9 % пассивов, а нераспределенная прибыль предприятия занимает 19,2 %. Долгосрочные обязательства занимают 2 %, а краткосрочные – 29 % всех пассивов предприятия, где кредиторская задолженность – 29 % .

Из диаграммы, представленной на рисунке 2.2, видно, что капиталы и резервы за три года уменьшились с 61,2 % до 60,1 %, что является отрицательной тенденцией предприятия. Отрицательным моментом является незначительное увеличение долгосрочных обязательств с 0,98% до 1,8% и снижением краткосрочных обязательств – с 26,3 % до 24,8 %, что означает, что предприятие финансово-устойчиво.

Рисунок 2.2 – Структура пассива баланса за три года, %.

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках ООО «АТУ» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Данные вертикального анализа отчета о прибылях и убытках.

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	2 168 488	100,00	2 322 736	100,00	2 547 409	100,00
Себестоимость продаж	1 989 987	91,7	2 175 227	93,6	2 360 467	92,6
Валовая прибыль	108 076	4,9	147 509	6,3	186 942	7,3
Коммерческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Управленческие расходы	91 555	4,2	131 530	5,6	130 105	5,1
Прибыль от продаж	16 521	0,76	15 979	0,68	56 837	2,2
Проценты к получению	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Проценты к уплате	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Прочие доходы	40 567	1,9	41 967	1,8	44 409	1,7
Прочие расходы	35 549	1,6	40 296	1,7	48 548	1,9
Прибыль до налогообложения	13 308	0,6	17 650	0,7	52 698	2,06
Текущий налог на прибыль	3 631	0,16	2 569	0,11	9 903	0,38
Прочее	2 190	0,10	2 318	0,9	1 527	0,05
Чистая прибыль	9 677	0,44	10 187	0,43	39 229	1,5

На основе данных вертикального анализа отчета о прибылях и убытках можно сделать вывод, что себестоимость продаж составляет значительную часть выручки. Доля себестоимости с 2015 по 2016 год выросла на 1,9% а в 2017 году снизилась на 1%. Чистая прибыль же наоборот снижается в 2016 году на 0,01%, но в 2017 году идет значительный рост на 1,07%.

Следующим этапом идет горизонтальный анализ баланса предприятия. Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за три прошедших года в относительном и абсолютном виде.

Рассмотрим данные горизонтального анализа баланса предприятия, помещенные в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Данные горизонтального анализа баланса ООО «АТУ»

Показатели	Значение тыс.руб			Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Относительные отклонения, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
1.Внеоборотные активы	332 096	348 422	367 349	16 326	18 927	4,91	5,43
Нематериальные активы	26	2	0	-24	-2	-92,3	-100
Основные средства	312 843	340 591	348 331	27 748	7 740	8,86	2,27
Отложенные налоговые активы	8 727	7 341	11 631	-1 386	4 290	-84,11	58,4
Прочие внеоборотные активы	562	488	353	-74	-135	-13,16	-27,6
2.Оборотные активы	345 307	324 177	371 741	-21 130	47 564	-6,1	14,6
Запасы	59 915	52 362	47 688	-7 553	-4 674	-12,6	-9,8
НДС по приобретенным ценностями	0	0	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	285 309	271 791	324 015	-13 518	52 224	-4,7	19,2
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Денежные средства	83	24	38	-59	14	-71	58,3
БАЛАНС АКТИВ	674 138	691 604	763 534	17 466	71 930	2,6	10,3
3.Капитал и резервы	412 445	422 123	459 420	9 678	37 297	9,66	33,9
Уставный капитал	312 310	312 310	312 310	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	100 135	109 813	147 110	9 678	37 297	9,66	33,9
4.Долгосрочные обязательства	6 670	7 860	14 189	1 190	6 329	17,8	80,5
Заемные средства	0	0	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	6 670	7 860	14 189	1 190	6 329	17,8	80,5
5.Краткосрочные обязательства	177 829	172 363	189 682	-5 466	17 319	-3,07	10,04
Заемные средства	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	177 829	172 363	189 682	-5 466	17 319	-3,07	10,04
БАЛАНС ПАССИВ	674 138	691 604	763 534	17 466	71 930	2,59	10,4

Из горизонтального анализа баланса видно, что внеоборотные активы изменились на 35 253 тыс. руб., а оборотные активы – на 26 434 тыс. руб. Капитал и резервы 46 975 тыс. руб. Долгосрочные обязательства изменились на 7 519 тыс. руб., а краткосрочные обязательства изменились на 11 853 тыс. руб.

Таблица 2.5 – Данные горизонтального анализа отчета о прибылях и убытках

Показатели	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	Абсолютные отклонения, тыс. руб.		Относительные отклонения, %	
				Отношен ие 2016 к 2015	Отношен ие 2017 к 2016	Отношение 2016 к 2015	Отношени е 2017к 2016
Выручка	64 097	59 637	55 177	-4 460	- 4 460	-6,95	-8,08
Себестоимость продаж	51 950	51 653	51 280	-297	-373	-0,50	-0,72
Валовая прибыль	12 147	7 984	3 897	-4 163	-4 087	-34,2	-51,2
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Управленчески е расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль от продаж	12 147	7 984	3 897	-4 163	-4 087	-34,2	-51,2
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложен ия	12 147	7 984	3 897	-4 163	-4 087	-34,2	-51,2
Текущий налог на прибыль	3 631	3 578	1 610	-53	-1 968	-1,46	-55
Чистая прибыль	8 516	4 406	2 287	-4 410	-2 119	-48,3	-48,09

Из таблицы 2.5 видно, что выручка снизилась на 8 920 тыс. руб. Себестоимость снизилась на 670 тыс. руб. Прибыль от продаж снизилась на 8 250 тыс. руб. Как итог снизилась чистая прибыль предприятия на 6 529 тыс. руб.

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособность предприятия

Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия имеет огромное значение, т.к. его данные используются для разработки финансовой политики предприятия. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности. Анализ ликвидности баланса был проведен посредством сравнения средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с

обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия.

Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства. Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Активы предприятия делятся на следующие условные группы:

1) группа А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) обладает максимальной скоростью реализации;

2) группа А2 (краткосрочная дебиторская задолженность) обладает высокой скоростью реализации;

3) группа А3 (дебиторская задолженность сроком более 12 месяцев, НДС, незавершенное производство) обладает медленной скоростью реализации;

4) группа А4 (внеоборотные средства) являются трудно реализуемыми активами.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств делятся на следующие условные группы:

1) группа П1 (кредиторская задолженность) имеет высокую срочность погашения;

2) группа П2 (краткосрочные обязательства и кредиты) имеет умеренную срочность погашения;

3) группа П3 (долгосрочные обязательства) имеет низкую срочность погашения;

4) группа П4 (собственный капитал) является постоянными пассивами.

Анализ ликвидности представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Активы ранжируются по степени их реализуемости, т. е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Ниже представлена группировка активов и пассивов предприятия (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ платёжеспособности и ликвидности ООО «АТУ»

Показатель	Порядок расчёта (по данным баланса)	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.
Степень ликвидности активов				
Наиболее ликвидные активы (А1)	A1 = (стр.250+260)	83	24	38
Быстрореализуемые активы (А2)	A2 = (стр.240+270)	285 544	272 131	324 601
Медленно реализуемые активы (А3)	A3 = (стр.210-216+220+230+140)	332 997	324 153	383 930
Труднореализуемые активы (А4)	A4 = (стр.190-140)	340 823	367 087	378 980
Баланс	B = A1 + A2 + A3 + A4	959 447	963 395	1 087 549
Степень срочности погашения обязательств(Пассив)				
Наиболее краткосрочные пассивы (П1)	П1 = (стр.620)	177 829	172 362	189 682
Краткосрочные пассивы(П2)	П2 = (стр.610+660)	0	0	0
Долгосрочные пассивы (П3)	П3 = (стр.590+630+640+650)	77 109	89 510	109 188
Постоянные пассивы (П4)	П4 = (стр.490-216)	455 733	465 921	505 149

Окончание таблицы 2.6

Показатель	Порядок расчёта (по данным баланса)	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.
Баланс	Б=П1+П2+П3+П4	710 671	727 793	804 019
Платежный излишек (недостаток), тыс.руб.				
Платежный излишек (недостаток), по группе А1-П1		-177 746	-172 338	-189 644
Платежный излишек (недостаток) А2-П2		285 544	272 131	324 601
Платежный излишек (недостаток) А3-П3		255 888	234 643	274 742
Платежный излишек (недостаток) А4-П4		-114 910	-98 834	-126 169

По данным таблицы 2.6 видно, что за весь период с 2015 по 2017 год, в ООО «АТУ» наблюдался недостаток по группам А1–П1 и А4–П4 и излишек по группам А2–П2 и А3–П3. Для осуществления оценки ликвидности баланса предприятия необходимо провести сопоставительный анализ между размером активов и пассивов соответствующих групп. В таблице ниже представлен анализ ликвидности предприятия, (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Фактический уровень ликвидности ООО «АТУ»

2015 год			2016 год			2017 год		
А1	<	П1	А1	<	П1	А1	<	П1
А2	>	П2	А2	>	П2	А2	>	П2
А3	>	П3	А3	>	П3	А3	>	П3
А4	<	П4	А4	<	П4	А4	<	П4

По данным таблицы 2.7 можно сделать вывод, что предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов. В то же время предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами, быстро реализуемыми активами и может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов.

Проведем расчет коэффициента срочной ликвидности по формуле (2.1), который показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. При этом исходят из предположения, что у товарно-материальных запасов нет ликвидационной стоимости. Для правильного расчета коэффициента быстрой ликвидности оценивают качество ценных бумаг и дебиторской задолженности.

$$K_{сл} = \frac{\text{стр.1230}+\text{стр.1240}+\text{стр.1250}}{\text{стр.1510}+\text{стр.1520}+\text{стр.1550}}, \quad (2.1)$$

Согласно значению строк, представленным в таблице 2.1, подставим значения в формулу (2.1):

$$K_{сл2015} = \frac{83+285\,309}{177\,829} = 1,6;$$

$$K_{сл2016} = \frac{24+271\,791}{172\,363} = 1,58;$$

$$K_{сл2017} = \frac{38+324\,015}{189\,682} = 1,7;$$

Далее рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности по формуле (2,2), который показывает способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам с помощью наиболее ликвидных активов.

$$K_{ал} = \frac{\text{стр.1240}+\text{стр.1250}}{\text{стр.1500}-\text{стр.1530}-\text{стр.1540}}, \quad (2.2)$$

Согласно значения строк, представленным в таблице 2.1, подставим значения в формулу (2.1):

$$K_{ал2015} = \frac{83}{177\,829} = 0,0004;$$

$$K_{ал2016} = \frac{24}{172\,363} = 0,0001;$$

$$K_{ал2017} = \frac{38}{189\,682} = 0,0002;$$

Расчёт коэффициента текущей ликвидности по формуле (2.3), который показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно продать в срочном порядке.

$$K_{тл} = \frac{\text{стр.1200}+\text{стр.1170}}{\text{стр.1500}-\text{стр.1530}-\text{стр.1540}}, \quad (2.3)$$

Согласно значению строк, представленным в таблице 2.1, подставим значения в формулу (2.1):

$$K_{тл2015} = \frac{333\,315}{177\,829} = 1,87;$$

$$K_{\text{тл}2016} = \frac{324\,517}{172\,363} = 1,88;$$

$$K_{\text{тл}2017} = \frac{384\,554}{189\,682} = 2;$$

Таблица 2.8 – Относительные показатели ликвидности ООО «АТУ»

Наименование показателя	По состоянию:			Нормативное значение
	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2017 г.	
Коэффициент срочной ликвидности	1,6	1,58	1,7	более 0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0004	0,0001	0,0002	не менее 0,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,87	1,88	2	[1;2]

Как видно по данным таблицы 2.8 большинство показателей соответствует нормативным значениям, кроме коэффициента абсолютной ликвидности, он ниже нормативного значения. Данный факт говорит о том, что предприятие ООО «АТУ» является неликвидным предприятием, но т.к. другие коэффициенты находятся в пределах оптимальных значений, это говорит о платежеспособности предприятия и о нормальной работе с дебиторами.

2.3 Оценка анализа деловой активности

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует

выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий.

Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Таблица 2.9 – Основные показатели деятельности ООО «АТУ»

Наименования	Код	2015	2016	2017
Выручка	2110	2 168 488	2 322 736	2 547 409
Себестоимость продаж	2120	1 989 987	2 175 227	2 360 467
Валовая прибыль	2100	108 076	147 509	186 942
Управленческие расходы	2220	91 555	131 530	130 105
Прибыль (убыток от продаж)	2200	16 521	15 979	56 837
Прочие доходы	2340	40 567	41 967	44 409
Прочие расходы	2350	39 549	40 296	48 548
Прибыль(убыток)до налогообложения	2300	13 308	17 650	52 698
Текущий налог на прибыль	2410	3 631	2 569	9 903
Прочее	2460	2 190	2 318	1 527
Чистая прибыль (убыток)	2400	9 677	10 187	39 229

В анализируемом периоде динамика показателей была нестабильной.

Так выручка увеличилась на 378 921 тыс. руб. в 2015 по 2017. В 2015 по 2017 г. себестоимость повторяла динамику выручки. Можно сделать вывод, рост себестоимости был обусловлен изменением объема оказанных услуг.

Динамика изменения валовой прибыли стабильная и совпадает с динамикой выручки и с динамикой себестоимости. Можно предположить, что характер изменения валовой прибыли, прежде всего, обусловлен объемом оказания дотируемых услуг. Часть выручки по таким услугам проходит по статье «Прочие доходы».

Показатели Прибыль до налогообложения и Чистая прибыль положительную тенденцию роста за рассматриваемые три года показатель чистой прибыли вырос на 29 552 тыс.руб.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости (таблица 2.9), основными из которых являются:

- 1) коэффициент оборачиваемости активов;
- 2) коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- 3) коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- 4) коэффициент оборачиваемости внеоборотных средств;
- 5) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 6) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Данные коэффициенты позволяют проанализировать насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Проведем расчет коэффициента оборачиваемости активов, по формуле (2.4), который показывает количество полных циклов обращения продукции за период анализа. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период.

$$K_{oa} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя стоимость активов} * 0,5}, \quad (2.4)$$

$$K_{oa2015} = \frac{2\,168\,488}{674\,138 * 0,5} = 1,6;$$

$$K_{oa2016} = \frac{2\,322\,736}{691\,604 * 0,5} = 1,68;$$

$$K_{oa2017} = \frac{2\,547\,409}{763\,534 * 0,5} = 1,67.$$

Расчет коэффициента оборачиваемости собственного капитала, по формуле (2.5), который показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.

$$K_{ock} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя стоимость капитала} * 0,5}, \quad (2.5)$$

$$K_{ock2015} = \frac{2\,168\,488}{455\,733 * 0,5} = 2,38;$$

$$K_{\text{оск}2016} = \frac{2\,322\,736}{465\,920 * 0,5} = 2,49;$$

$$K_{\text{оск}2017} = \frac{2\,547\,409}{505\,149 * 0,5} = 2,52.$$

Расчет коэффициента оборачиваемости оборотных средств по формуле (2.6), который показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период.

$$K_{\text{оос}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина оборотных средств} * 0,5}, \quad (2.6)$$

$$K_{\text{оос}2015} = \frac{2\,168\,488}{333\,315 * 0,5} = 3,25$$

$$K_{\text{оос}2016} = \frac{2\,322\,736}{324\,517 * 0,5} = 3,57$$

$$K_{\text{оос}2017} = \frac{2\,547\,409}{384\,554 * 0,5} = 3,32$$

Расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по формуле (2.7), который показывает, сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства.

$$K_{\text{одз}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая дебиторская задолженность} * 0,5}, \quad (2.7)$$

$$K_{\text{одз}2015} = \frac{2\,168\,488}{285\,309 * 0,5} = 3,8;$$

$$K_{\text{одз}2016} = \frac{2\,322\,736}{271\,791 * 0,5} = 4,2;$$

$$K_{\text{одз}2017} = \frac{2\,547\,409}{324\,015 * 0,5} = 3,9.$$

Расчет коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности по формуле (2.8), который показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.

$$K_{\text{окз}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая кредиторская задолженность} * 0,5}, \quad (2.8)$$

$$K_{\text{окз}2015} = \frac{2\,168\,488}{177\,829 * 0,5} = 6,09;$$

$$K_{\text{окз}2016} = \frac{2\,322\,736}{172\,363 * 0,5} = 6,6;$$

$$K_{\text{окз}2017} = \frac{2\,547\,409}{189\,682 * 0,5} = 6,7.$$

Расчет коэффициента оборачиваемости внеоборотных средств по формуле (2.9), который показывает, какова отдача на каждый вложенный рубль в основные средства, каков результат этого вложения средств.

$$K_{\text{ова}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств} * 0,5}, \quad (2.9)$$

$$K_{\text{ова}2015} = \frac{2\,168\,488}{331\,508 * 0,5} = 3,27;$$

$$K_{\text{ова}2016} = \frac{2\,322\,736}{359\,256 * 0,5} = 3,23;$$

$$K_{\text{ова}2017} = \frac{2\,547\,409}{366\,996 * 0,5} = 3,47.$$

Таблица 2.10 – Показатели деловой активности

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Коэффициент оборачиваемости активов	1,6	1,68	1,67
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,38	2,49	2,52
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,25	3,57	3,32
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных средств	3,27	3,23	3,47
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,8	4,2	3,9
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,09	6,6	6,7

В анализируемом периоде не прослеживается однородной тенденции изменения показателей деловой активности. Представим общие показатели деловой активности на рисунке 2.3.

Рисунок 2.3 – Показатели деловой активности ООО «АТУ» за 2015-2017 г.

Так, коэффициент оборачиваемости активов снизилась в 2015 г. по сравнению с 2016 г. на 0,08 оборотов, а в 2017 снизился на 0,01 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала с 2015 по 2017 год вырос на 0,14 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств имеет тенденцию роста с 2015 по 2016 год, вырос на 0,32 оборотов. А с 2016 по 2017 год снизился на 0,2 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности имеет тенденцию роста, с 2015 по 2016 год вырос на 0,4, а с 2016 по 2017 год снизился на 0,3 оборота.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности с 2015 г. по 2017 год вырос на 0,61 оборот.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных средств с 2015 по 2016 год сократился на 0,04 об, а в 2017 г вырос на 0,24 оборота.

Для обеспечения устойчивого роста предприятию необходимо добиться повышения роста чистой прибыли.

По результатам анализа показателей деловой активности предприятия можно сделать вывод, что за анализируемый период активность предприятия снизилась. Особенно существенное замедление было в 2015 г. наблюдалось некоторое оживление по нескольким показателям.

Говоря о рентабельности деятельности предприятия, мы определяем, сколько прибыли приносит каждый рубль затрат, поэтому критерием окупаемости затрат выступает прибыль организации. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Рентабельность продаж отчетного периода показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к выручке.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к общей сумме капиталов и резервов.

Рентабельность активов показывает эффективность использования всех активов. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к валюте баланса.

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 руб. затрат. Рассчитывается как отношение прибыли от продаж к общей сумме себестоимости продукции и расходов.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к общей сумме капитала и долгосрочных обязательств.

Период окупаемости собственного капитала показывает число лет, в течение которых полностью окупятся вложения в данную организацию.

Рассчитывается как отношение общей суммы капитала к прибыли до налогообложения.

Представим расчет рентабельности продаж, по формуле (2.10), который показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

$$R_{rp} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\% , \quad (2.10)$$

$$R_{rp2015} = \frac{16\,521}{2\,168\,488} * 100\% = 0,76;$$

$$R_{rp2016} = \frac{15\,979}{2\,322\,736} * 100\% = 0,69;$$

$$R_{rp2017} = \frac{56\,837}{2\,547\,409} * 100\% = 2,23.$$

Представим расчет общей рентабельности отчетного периода, по формуле (2.11), который характеризует эффективность финансово-хозяйственной

деятельности предприятия в целом и показывает, сколько прибыли до налогообложения получает предприятие на 1 руб. выручки от реализации.

$$R_{орп} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от реализации}} * 100\% , \quad (2.11)$$

$$R_{орп2015} = \frac{13\,308}{2\,168\,488} * 100\% = 0,61;$$

$$R_{орп2016} = \frac{17\,650}{2\,322\,736} * 100\% = 0,75;$$

$$R_{орп2017} = \frac{52\,698}{2\,547\,409} * 100\% = 2,06.$$

Представим расчет рентабельности собственного капитала, по формуле (2.12), который показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

$$R_{рск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина СК} * 0,5} * 100\% , \quad (2.12)$$

$$R_{рск2015} = \frac{9\,677}{455\,733 * 0,5} * 100\% = 4,24;$$

$$R_{рск2016} = \frac{10\,187}{465\,920 * 0,5} * 100\% = 4,37;$$

$$R_{рск2017} = \frac{39\,229}{505\,149 * 0,5} * 100\% = 15,5.$$

Представим расчет рентабельности активов, по формуле (2.13), который характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия.

Данный показатель называют нормой прибыли.

$$R_{ра} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма активов}} * 100\% , \quad (2.13)$$

$$R_{ра2015} = \frac{9\,677}{674\,138} * 100\% = 1,43;$$

$$R_{ра2016} = \frac{10\,187}{691\,604} * 100\% = 1,47;$$

$$R_{ра2017} = \frac{39\,229}{763\,534} * 100\% = 5,13.$$

Представим расчет фондорентабельности, по формуле (2.14), который размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия.

$$K_f = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя стоимость внеоб-х активов}} * 100\% , \quad (2.14)$$

$$K_{f2015} = \frac{13\ 308}{166\ 048} * 100\% = 8;$$

$$K_{f2016} = \frac{17\ 650}{174\ 211} * 100\% = 10,1;$$

$$K_{f2017} = \frac{52\ 698}{183\ 674} * 100\% = 28,6.$$

Представим расчет рентабельности основной деятельности, по формуле (2.15), который показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников финансирования).

$$R_{roc} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина активов}} * 100\% , \quad (2.15)$$

$$R_{roc2015} = \frac{13\ 308}{337\ 069} * 100\% = 3,9;$$

$$R_{roc2016} = \frac{17\ 650}{345\ 802} * 100\% = 5,1;$$

$$R_{roc2017} = \frac{52\ 698}{381\ 767} * 100\% = 13,8.$$

Представим расчет рентабельности перманентного капитала, по формуле (2.16), который показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$$R_{рпк} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Ср.стоим СК+ср.стоим долгоср-х обяз}} * 100\% , \quad (2.16)$$

$$R_{рпк2015} = \frac{13\ 308}{462\ 403} * 100\% = 2,87;$$

$$R_{\text{рпк}2016} = \frac{17\,650}{473\,780} * 100\% = 3,72;$$

$$R_{\text{рпк}2017} = \frac{52\,698}{519\,338} * 100\% = 10,1.$$

Представим расчет периода окупаемости собственного капитала, по формуле (2.17), который показывает число лет, в течение которых полностью окупятся вложения в данную организацию.

$$R_{\text{рпк}} = \frac{\text{Средняя величина СК}}{\text{Чистая прибыль}} * 100\%, \quad (2.17)$$

$$K_{\text{поск}2015} = \frac{227\,866}{9\,677} = 23,5;$$

$$K_{\text{поск}2016} = \frac{232\,960}{10\,187} = 22,8;$$

$$K_{\text{поск}2017} = \frac{252\,574}{39\,229} = 6,4.$$

Таблица 2.11 – Рентабельность предприятия

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Рентабельность продаж	0,76	0,69	2,23
Общая рентабельность отчетного периода	0,61	0,75	2,06
Рентабельность собственного капитала	4,24	4,37	15,5
Рентабельность активов	1,43	1,47	5,13
Фондорентабельности	8	10,1	28,6

Окончание таблицы 2.11

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Рентабельность основной деятельности	3,9	5,1	13,8
Рентабельность перманентного капитала	2,87	3,72	10,1
Период окупаемости собственного капитала	23,5	22,8	6,4

Из данных таблицы 2.11 видно, что рентабельность продаж и основной деятельности ООО «АТУ» снижается, период окупаемости собственного капитала снизилось, что является положительной тенденцией.

2.4 Анализ парка ООО «Автотранспортное управление»

Обладая специализированным транспортом ООО «Автотранспортное управление» является стратегическим партнером комбината в области

технологических перевозок. ООО «Автотранспортное управление» стремится удовлетворять текущие и перспективные потребности группы компаний ОАО «ММК» с наивысшим качеством, снижая издержки и экологическое воздействие на окружающую среду за счет приобретения современного транспорта.

Автомобильный транспорт является наиболее мобильным и маневренным из всех видов транспорта. С его помощью можно значительно быстрее, чем другим транспортом, доставить грузы на различные расстояния без перегрузок непосредственно на строительные площадки и сравнительно небольших объемов одновременной поставки, ввиду ограниченности приобъектных складов.

Автомобильный транспорт для перевозки строительных грузов классифицируется по роду двигателя, грузоподъемности, проходимости.

Транспортные расходы в структуре себестоимости продукции занимают одно из ведущих мест.

Анализируя структурный состав парка необходимо отметить, что обновление подвижного состава различной грузоподъемности происходит равномерно, что стабилизирует показатель средней грузоподъемности подвижного состава, а также положительно влияет на такие показатели, как коэффициент технической готовности и коэффициент выпуска парка.

Показатель затрат на автотранспорт позволяет оценивать работу предприятия не только с качественной стороны, но одновременно отражает и количественные результаты его работы, поскольку ощутимое снижение затрат, в первую очередь, достигается путем правильного использования подвижного состава, что непосредственно связано с правильным управлением производственным коллективом и технологическими процессами предприятия.

Основные задачи анализа деятельности автотранспорта:

- 1) своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния отдела;

2) прогнозирование возможных финансовых результатов экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

3) разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации.

Весь этот объем работ выполняется автомобильным транспортом.

В связи с этим, выявление путей снижения себестоимости грузоперевозок, повышение эффективности использования транспорта является важной задачей, решение которой позволяет в значительной степени снизить себестоимость грузоперевозок и продукции в целом.

Объективная всесторонняя оценка результатов функционирования организации и ее подразделений.

Разработка и контроль за осуществлением мероприятий, направленных на более эффективное использование ресурсов, распространение передового опыта, ликвидацию негативных явлений и причин плохой работы.

Проведем анализ деятельности автотранспорта (таблица 2.12).

Таблица 2.13 – Расчет прибыли за 2017 год по всему автотранспорту

Всего по автотранспорту	
Доходы	4 238 127
Расходы	3 015 866,47
Прибыль	1 222 260,53

В период с 2016 по 2017 год количество автотранспорта ООО «Автотранспортное управление» выросло с 669 до 905 единиц. Существенный прирост парка за короткий период связан с передачей транспорта подразделениями ОАО «ММК» в ООО «Автотранспортное управление» на условиях аренды (в 2017 году 25 автомобилей) и передачей по договору в собственность ООО «АТУ» в количестве 663 единиц.

Всего на предприятии 905 единиц автомобилей, не включая дополнительные прицепы. Мною были рассмотрены 2 грузовых автомобиля, 2 вида автобусов, 2 вида спецтранспорта. По данным, которые предоставило предприятие, в таблице 2.12 показано, что в целом работа транспортного отдела удовлетворительна. Чистая прибыль составила за первый квартал 2017г. 1 222 260,53 руб. Однако можно так же выделить, что транспортному отделу требуется снизить размер расходов на определенные автомобили.

Видно, не эффективное использование автотранспорта. Выделяются автомобили, которые мало перевозят груза с большим затратами. Это обуславливается тем, что большая часть подвижного состава имеет год выпуска не младше 2009 года. Этот фактор так же влияет на частые поломки и долгое время простоя в ремонтной зоне. Мероприятием по снижению затрат и повышению эффективности подвижного состава можно предложить обновление определенных машин автопарка.

2.5 Анализ транспортных затрат

Транспортные (затраты на транспортировку) расходы в логистике – это совокупность операций, направленных на перемещение товарно-материальных ценностей в определенное время с применением технических средств, где

транспортировка является составным компонентом транспортной инфраструктуры.

Важнейшим фактором, способствующим успешному выполнению производственной программы по перевозкам, ТО и ТР подвижного состава, является своевременное и полное обеспечение предприятия необходимыми материальными ресурсами (топливо, смазочные материалы, запасные части и другие материалы).

Для бесперебойного функционирования производства необходимо хорошо налаженное материально-техническое обеспечение (МТО), которое на предприятиях осуществляется через органы материально-технического снабжения.

Целью анализа материально-технического снабжения является установление правильности определения потребности в материальных ресурсах, степени удовлетворения потребности в оборотных средствах и уровня использования средств (таблица 2.14).

Основными задачами при анализе материально-технического обеспечения и использования материальных ресурсов являются:

1. Определение уровня обеспеченности АТО необходимыми ресурсами.
2. Выявление сверхнормативных или дефицитных видов материальных ценностей.
3. Оценка резервов снижения затрат на МТР.

Для достижения перечисленных целей работники органов снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы, уровень и изменение цен на них и на услуги посреднических организаций, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортные расходы, (таблица 2.14).

На основании данных таблицы 2.14 видно, что произошли изменения в структуре затрат на материалы и ГСМ: уменьшилось абсолютное отклонение ГСМ на 734 557руб. и увеличилось абсолютное отклонение материалов на 218 814руб. Уменьшение затрат на ГСМ является положительным фактором, так как на единицу продукции приходится меньшая сумма затрат. Уменьшение затрат увеличивает прибыль.

2.6 Анализ расходов на ГСМ

Организации, использующие собственные или арендованные автомобили, ведут учет поступления и расхода ГСМ. Существуют нормы, которых следует придерживаться при списании топлива. Так как списание по нормативу подразумевает погрешности, организация должна периодически сверять данные, отраженные в бухучете, и фактические остатки.

Приобретение ГСМ еще не свидетельствуют о фактическом их расходе на автомобиль, используемый в служебных целях. Подтверждением того, что топливо было потрачено в производственных целях, является путевой лист, который и является основанием для списания ГСМ на себестоимость.

Поскольку большинство организаций эксплуатирует служебные легковые машины или грузовые автомобили, то они используют формы путевых листов для этих машин.

Путевой лист грузового автомобиля является основным первичным документом для расчетов за перевозки грузов, списания ГСМ на расходы.

Уменьшение затрат на ГСМ является положительным фактором, так как на единицу продукции приходится меньшая сумма затрат. Уменьшение затрат увеличивает прибыль.

С помощью анализа расхода ГСМ по плану и по факту можно выявить отклонения, т.е. экономию либо перерасход по каждому транспортному средству за определенный период. Также можно произвести отбор по конкретным транспортным средствам или конкретным материально ответственными лицам (таблица 2.15).

На основании данных таблицы 2.15, предоставленных предприятием, видно, что в целом расход ГСМ по транспортному отделу удовлетворительный.

Наблюдается снижение расходов ГСМ, что является положительным фактором.

Это можно обусловить тем, что автомобили переходят на летнее дизельное топливо, сокращается время прогрева автомобиля и общий расход топлива.

Однако можно выделить автомобили, по которым идет перерасход ГСМ.

Следует принять меры по сокращению расходов на ГСМ.

Выводы по разделу два:

Предприятие ООО «АТУ» – ведущее автотранспортное предприятие Магнитогорска. Предприятие имеет линейную организационную структуру.

Вертикальный анализ за отчетный период показал, что оборотные активы с 2015 по 2016 год снизились на 4,4%, а в 2017 году выросли на 6,9%. Внеоборотные активы увеличились с 2015 по 2016 году на 1 %, но в 2017 году снизились на 2,2%.

Активы предприятия за 3 года увеличились с 674 138 до 763 534 тысяч рублей, то есть на 89 396 тысяч. Такой резкий взлет выражен повышением внеоборотных активов предприятия.

В статье пассивов предприятия капиталы и резервы за три года уменьшились с 61,2 до 60,1 %, что является отрицательной тенденцией предприятия. Отрицательным моментом является незначительное увеличение долгосрочных обязательств с 0,98 до 1,8 % и уменьшение краткосрочных обязательств – с 26,3 до 24,8 %, это может привести к улучшению финансовой устойчивости предприятия.

Предприятия работает не в убыток, показатели выручки растут. Показатели чистой прибыли так же растут, как и рост показателя себестоимости продаж.

Уровень фактической ликвидности ООО «АТУ» ниже нормы, предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов.

В то же время предприятие может рассчитать по краткосрочным обязательствам перед кредиторами, быстро реализуемыми активами и может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов.

На данный момент финансовое состояние ООО «АТУ» можно охарактеризовать как финансово-устойчиво, а также обладает высокой платежеспособностью на дату составления баланса. За 3 года рентабельность продаж выросла с 0,76 до 2,23 %, а рентабельность основной деятельности выросла с 3,9 до 13,8%.

Организации, использующие собственные или арендованные автомобили, ведут учет поступления и расхода ГСМ. Существуют нормы, которых следует придерживаться при списании топлива. Так как списание по нормативу подразумевает погрешности, организация должна периодически сверять данные, отраженные в бухучете, и фактические остатки.

Приобретение ГСМ еще не свидетельствуют о фактическом их расходе на автомобиль, используемый в служебных целях. Подтверждением того, что топливо было потрачено в производственных целях, является путевой лист, который и является основанием для списания ГСМ на себестоимость.

По данным проведенных анализов можно сказать, что целом работа транспортного отдела удовлетворительна. Чистая прибыль составила за первый квартал 2017г. 1 222 260,53 рублей. Однако можно так же выделить, что транспортному отделу требуется снизить размер расходов на определенные автомобили.

Уменьшилось абсолютное отклонение ГСМ на 734 557 руб. и увеличилось абсолютное отклонение материалов на 218 814 руб.

Уменьшение затрат на ГСМ является положительным фактором, так как на единицу продукции приходится меньшая сумма затрат. Уменьшение затрат увеличивает прибыль. Однако видно не эффективное использование автотранспорта. Выделяются автомобили, которые мало перевозят груза с крупными затратами.

3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПО РАЗРАБОТКЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

3.1 Улучшение деятельности транспортной организации ООО «Автотранспортное управление» путем приобретения нового подвижного состава

Замена изношенного подвижного состава на новый является эффективным способом повысить прибыльность работы предприятий, так как значительно снижает время ремонта транспорта, и, соответственно, повышается коэффициент выпуска автомобилей на линию, грузооборот, количество отработанных автомобиле-часов и другие важные показатели.

Для проведения расчетов представим состав автомобильного парка по времени их пребывания в эксплуатации.

Состав автомобильного парка по времени их пребывания в эксплуатации.

Таблица 3.1 –Состав автомобильного парка

Наименование автотранспорта	Всего, кол-во	До 3-х лет		3-9 лет		9-12лет		12-14 лет	
		кол-во	проц.	кол-во	проц.	кол-во	проц.	кол-во	проц.
Грузовой	649	104	16	165	25	165	25	215	33
Автобусы	74	-	-	74	100	-	-	-	-
Спец. автотранспорт	63	-	-	-	-	62	80	1	20
Легковой автотранспорт	124	-	-	62	50	62	50	-	-
ИТОГО	905	104	9	301	43	289	36	216	22

Как видно из таблицы, 58% подвижного состава имеет срок службы более девяти лет, т.е. полностью изношены. Изменение процентного соотношения транспорта в сторону обновления изменит основные показатели.

Для повышения эффективности работы предлагается замена грузового транспорта. А именно замена Камаз 55111 на Камаз 6520.

Из таблицы 2.12 видно, что:

1) Камаз 55111 за первый квартал 2017 года работает не эффективно, много находится на ремонте и несет убытки в размере 16 672 руб.

2) Камаз 55111 несет убытки в размере 19 489 руб.

Для расчета прогноза работы Камаз 6520 учитываются общие затраты и планируемый доход на 2019 г, что видно из таблицы 3.2.

Таблица 3.2 – Расчёт прибыли за январь 2019 года

Расчет по доходам КАМАЗА 6520:

1)«Грузоподъёмность», тонн (количество перевезенного груза) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом»*.

2)«Километраж», км (пройденный пробег) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

3)«Количество рабочих смен» - данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

4)«Всего доход», руб. (стоимость оказанных услуг) – рассчитывается на основании прайс-листа стоимости услуг по перевозке и объема выполненной работы (данные с путевых листов).

Расчет по доходам КАМАЗА 6520:

1)«Грузоподъемность», тонн (количество перевезенного груза) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом»*.

2)«Километраж», км (пройденный пробег) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

3)«Количество рабочих смен» - данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

4)«Всего доход», руб. (стоимость оказанных услуг) – рассчитывается на основании прайс-листа стоимости услуг по перевозке и объема выполненной работы (данные с путевых листов).

* ИС «Управление автотранспортом» - корпоративная информационная система по учету работы автотранспорта, ремонта и обслуживания.

Грузовые автомобили «КамАЗ-6520» – это базовая модель перспективного семейства большегрузов камского автозавода новой генерации. Они представляют собой самосвалы с колёсной формулой 6×4 и грузовой платформой задней разгрузки. Предназначение данного грузовика грузоподъемностью до двадцати тонн – перевозка по дорогам любого покрытия полного спектра сыпучих грузов и строительных материалов.

Грузовая машина КамАЗ-6520 является ведущей между грузовиками увеличенной грузоподъемности. Уже ни для кого не секрет, что автомобили КамАЗ служат надежными помощниками и работоспособные, невзирая на любые условия и ситуации. Самосвалы подобной фирмы самые выносливые во всем мире, что подтверждается 10-кратными первыми местами в трансконтинентальном ралли. Самосвальная версия КамАЗа умеет функционировать не только в городе, но и в строительной области

Далее составим расчет по расходам за три месяца (таблица 3.6).

Расчет по расходам КАМАЗА 6520:

1) расход дизельного топлива, л (количество топлива для выполнения работы) - данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

2) стоимость топлива за 1 л, руб. - данные стоимости закупаемых материалов по ИС «1-С Бухгалтерия».

3) расход топлива всего в сумме, руб. – расчетные данные (Расход дизитопливо*стоимость топлива).

4) ремонт, замена масла, руб. (затраты на ремонт, замену масла состоят из стоимости нормо-часов работы ремонтного персонала и стоимости запасных частей и материалов) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

5) колеса, руб. (затраты на замену автошин состоят из стоимости автошин и стоимости нормо-часов ремонтного персонала) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

6) ТО-1, руб. (затраты на выполнение технического обслуживания состоят из стоимости материалов и стоимости нормо-часов ремонтного персонала) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

7) техосмотр, страховка, руб. (затраты на техосмотр и ОСАГО) - данные производственно-технического отдела, которые ведет учет проведения государственного техосмотра и наличия ОСАГО.

8) зарплата с отчислениями, руб. (затраты на заработную плату водителя с отчислениями во внебюджетные фонды в соответствии с законами РФ) – данные отдела по организации труда и кадров, формируются в корпоративной ИС по расчету заработной платы.

9) всего расхода, руб. - расчетные данные (Расход дизитоплива +стоимость топлива+Расход топлива всего+ремонт замена масла+колеса)

10) прибыль, руб. – расчетные данные (Всего доход-Всего расход).

*ИС «Управление автотранспортом» - корпоративная информационная система по учету работы автотранспорта, ремонта и обслуживания.

Далее представим прогноз за 2019 год.

Расчет по доходам КАМАЗА 6520:

1)«Грузоподъемность», тонн (количество перевезенного груза) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом»*.

2)«Километраж», км (пройденный пробег) – данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

3)«Количество рабочих смен» - данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

4)«Всего доход», руб. (стоимость оказанных услуг) – рассчитывается на основании прайс-листа стоимости услуг по перевозке и объема выполненной

Расчет по расходам КАМАЗА 6520:

1) расход дизельного топлива, л (количество топлива для выполнения работы) - данные с путевых листов, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

2) стоимость топлива за 1 л, руб. - данные стоимости закупаемых материалов по ИС «1-С Бухгалтерия».

3) расход топлива всего в сумме, руб. – расчетные данные (Расход дизитопливо*стоимость топливо).

4) ремонт, замена масла, руб. (затраты на ремонт, замену масла состоят из стоимости нормо-часов работы ремонтного персонала и стоимости запасных частей и материалов) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

5) колеса, руб. (затраты на замену автошин состоят из стоимости автошин и стоимости нормо-часов ремонтного персонала) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

6) ТО-1, руб. (затраты на выполнение технического обслуживания состоят из стоимости материалов и стоимости нормо-часов ремонтного персонала) - данные с нарядов на ремонт, формируются в ИС «Управление автотранспортом».

7) техосмотр, страховка, руб. (затраты на техосмотр и ОСАГО) - данные производственно-технического отдела, которые ведет учет проведения государственного техосмотра и наличия ОСАГО.

8) зарплата с отчислениями, руб. (затраты на заработную плату водителя с отчислениями во внебюджетные фонды в соответствии с законами РФ) – данные отдела по организации труда и кадров, формируются в корпоративной ИС по расчету заработной платы.

9) всего расхода, руб. - расчетные данные (Расход дизитоплива +стоимость топлива+Расход топлива всего+ремонт замена масла+колеса)

10) прибыль, руб. – расчетные данные (Всего доход-Всего расход).

*ИС «Управление автотранспортом» - корпоративная информационная система по учету работы автотранспорта, ремонта и обслуживания.

По данным взятые с предприятия, можно увидеть, какой будет прогноз на 2019 год, в связи с обновлением автопарка, а именно замена на новый автомобиль КАМАЗ 6520.

Для повышения эффективности работы предлагается замена грузового транспорта. А именно замена Камаз 55111 на Камаз 6520, так как на данном предприятии находится около 905 машин, из которых 58% машин уже прошли срок своей эксплуатации, и нуждаются в постоянном ремонте. Из чего следуют большие расходы.

Изменение процентного соотношения транспорта в сторону обновления изменит основные показатели.

Анализируя структурный состав парка необходимо отметить, что обновление подвижного состава различной грузоподъемности происходит равномерно, что стабилизирует показатель средней грузоподъемности подвижного состава, а также положительно влияет на такие показатели, как коэффициент технической готовности и коэффициент выпуска парка.

Показатель затрат на автотранспорт позволяет оценивать работу предприятия не только с качественной стороны, но одновременно отражает и количественные результаты его работы, поскольку ощутимое снижение затрат, в первую очередь, достигается путем правильного использования подвижного состава, что непосредственно связано с правильным управлением производственным коллективом и технологическими процессами предприятия.

Для расчета прогноза работы Камаз 6520 учитываются общие затраты и планируемый доход на 2019 г, что видно из таблицы 3.2, следовательно можно провести сравнительный анализ по расходам и доходам КАМАЗА 55111, 55115 и КАМАЗА 6520 (2 единицы), (таблица 3.11).

Из данных таблицы 2.11 и таблицы 3.11 можно сделать вывод, что преимущество новой техники заключатся в меньшем расходе топлива, большей грузоподъемностью, меньшем временем нахождения на ремонте.

Большая доля простоев происходит по причине большого износа автомобилей и их частыми поломками. В связи с этим, происходят задержки простоев перевозки грузов, а так же пассажирские перевозки.

Преимущество новой техники заключатся в меньшем расходе топлива, большей грузоподъемностью, меньшем временем нахождения на ремонте.

Представим расчет прибыли после списания двух автомобилей по формуле (3.1), данные представлены в таблицы (2.12).

$$\text{Прибыль} = \text{Прибыль Камаза 55111} + \text{Прибыль Камаза 54115}, (3.1)$$

$$\text{Прибыль} = 16\,672 + 19\,489 = 36\,161 \text{ руб.}$$

Опираясь на расчеты, основанные на обновлении автопарка можно сказать, что, после списания данных автомобилей прибыль транспортного цеха увеличится на 36 161 руб.

Представим расчет чистой прибыли после приобретения одного автомобиля Камаз 6520, по формуле (3.2).

$$\text{ЧП} = \text{Прибыль Камаза 6520} + \text{Прибыль от списания машин}, (3.2)$$

$$\text{ЧП} = 142\,226 + 36\,161 = 178\,387 \text{ руб.}$$

После приобретения одного автомобиля Камаз 6520 транспортных цех увеличит чистую прибыль на 178 387 руб.

От приобретения двух единиц чистая прибыль возрастет на 356 774 руб. на первый квартал 2018 года.

Замена изношенного подвижного состава на новый является эффективным способом повысить прибыльность работы предприятий, так как значительно снижает время ремонта транспорта, и, соответственно, повышается коэффициент выпуска автомобилей на линию, грузооборот, количество отработанных автомобиле-часов и другие важные показатели.

3.2 Улучшение транспортного организации ООО «Автотранспортное управление» путем снижения затрат ГСМ.

Расход топлива и смазочных материалов на автомобиле бывает неоправданно высок. Это обусловлено целым рядом факторов:

1. Несоответствием применяемых топлив, масел и смазок конструктивным особенностям автомобиля и условиям его эксплуатации.

2. Техническим состоянием автомобиля и прежде всего топливной аппаратуры.

3. Мастерством вождения автомобиля.

4. Потерей топлива в результате проливов, утечек, испарения.

Обеспечить полный контроль параметров транспорта позволяют системы GPS мониторинга/ГЛОНАСС. Благодаря системам мониторинга транспорта водители начинают применять более безопасный стиль вождения, улучшается трудовая дисциплина на 98%, устраняются «левые» рейсы, за счет контроля местоположения транспорта с использованием транспортных терминалов. Эти мероприятия позволяют сэкономить на топливе, уменьшить случаи агрессивного вождения и, следовательно, повысят эффективность. Руководство компании, начальник транспортного подразделения благодаря системе ГЛОНАСС/GPS мониторинга может анализировать работу автотранспорта, оценивать эффективность и принимать меры по ее повышению.

«АвтоГРАФ-GSM+» – расширенный вариант контроллера, обладающий дополнительными функциями и интерфейсами, необходимыми для построения более сложных и многофункциональных систем.

Выполняет функции отображения:

- 1) скорости автомобиля.
- 2) состояния круиз-контроля, педали газа, тормоза и сцепления.
- 3) расхода топлива, уровень топлива в баках (до 6 датчиков).
- 4) оборотов двигателя, пробег до ТО, моточасы.
- 5) температуры охлаждающей жидкости, масла и топлива.

б) общего и суточного пробег автомобиля.

Датчик уровня топлива TKLS обладает большим количеством современных функций:

- 1) дистанционное обновление ПО.
- 2) дистанционная настройка.
- 3) автотарировка.
- 4) самодиагностика.
- 5) герметичный корпус по стандарту IP69K.
- б) встроенный датчик угла наклона.

Таблица 3.3 – Затраты на установку и обслуживание

Наименование	Стоимость, руб.
Навигационный модуль АвтоГРАФGSM+	12 000
Датчик уровня топлива ТехноКом 750мм	7 200
Установка автомобильного навигационного терминала (радионавигатора) на транспортное средство	1 500
Подключение датчика уровня топлива	0
Абонентское обслуживание	0
Программное обеспечение АвтоГРАФрго	0
Итого на один автомобиль	20 700
Итого на 20 автомобиля	414 000

Таблица 3.4 – Показатели работы «АвтоГРАФ»

Марка автомобиля	Камаз
Тип кузова	Самосвал
Объем топливного бака, л	347
Данные, собранные с использованием системы мониторинга транспорта «АвтоГРАФ»	
Пробег за 22 рабочих дня, км	1 072
Израсходовано топлива, л	941
Средний расход топлива, л/км	87,8/100
Зафиксировано сливов топлива	2
Объем сливов топлива, л	50
Реальный расход топлива, л	84/100

При цене ДТ в 28р/л предприятие ежемесячно теряет 1400 руб.

Оборудование данного самосвала Камаз стоит 20 700руб. Тем самым предотвращает хищение и окупает себя за два месяца, после чего предприятие будет получать на 1 400 руб., больше прибыли с одной машины и 28 000 руб. с 20-ти машин.

Выводы по третьей главе:

Замена изношенного подвижного состава на новый является эффективным способом повысить прибыльность работы предприятий, так как значительно снижает время ремонта транспорта, и, соответственно, повышается коэффициент выпуска автомобилей на линию, грузооборот, количество отработанных автомобиле-часов и другие важные показатели.

Опираясь на расчеты, основанные на обновлении автопарка можно сказать, что, после списания данных автомобилей прибыль транспортного отдела увеличится на 36 161 руб., а после приобретения одного автомобиля Камаз 6520 транспортных цех увеличит чистую прибыль на 178 387руб. От приобретения двух единиц чистая прибыль возрастет на 356 774 руб. на первый квартал 2019 года.

Расчет прибыли после внедрения предложенных мероприятий, по формуле (3.3).

$$\text{Прибыль} = \text{Прибыль 3х камазов} + \text{Прибыль с 32х машин} , \quad (3.2)$$

Прибыль=356 774+ 28 000=384 774 руб., где

356 774 руб., – ЧП после приобретения двух автомобилей Камаз 6520;

28 000 руб., – Прибыль после установки на 20-и машин данного оборудования.

После внедрения предложенных мероприятий прибыль транспортного отдела возрастет на 387 774 руб. Предложенные мероприятия должны носить разовый характер и должны внедряться постепенно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий всех форм собственности в выработке управленческих решений по улучшению их производственно-хозяйственной деятельности. Действенность этих решений зависят от разнообразных факторов, находящихся в разной степени взаимодействия не только между собой, но и с конечными результатами производства.

Сущность производственной деятельности состоит в создании экономических благ, необходимых для удовлетворения разнообразных потребностей общества. В рыночной экономике производство осуществляют те хозяйствующие субъекты, которые желают и способны принять наиболее эффективную организацию и технологию производства, поскольку они обеспечивают им наибольшую прибыль.

Автомобильный транспорт является одной из важнейших отраслей народного хозяйства. Практически нет ни одного предприятия промышленности, строительства, сельского хозяйства, которые не пользовались бы услугами автотранспорта. Велика его роль в удовлетворении потребностей населения в перевозках.

Автотранспорт самый мобильный из всех существующих видов транспорта. Он не зависит от наличия магистральных дорог и с его помощью осуществляется повседневная транспортная связь между предприятиями, учреждениями, организациями, между ними и другими видами транспорта.

Оценивая эффективность работы предприятия, необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана именно посредством рентабельности.

Осуществление основных производственных процессов транспортирования грузов – основная задача эксплуатационных организаций автомобильного грузового транспорта. Общий объем перевозок, число пройденных километров, отработанных авточасов и другие показатели в рамках установленных

договорных отношений служат обязательным заданием или планом, предприятия по основной производственной деятельности на определенный период.

Анализ транспортных затрат показал, что произошли изменения в структуре затрат на материалы и ГСМ: уменьшилось абсолютное отклонение ГСМ на 734 557 руб. и увеличилось абсолютное отклонение материалов на 218 814 руб. Уменьшение затрат на ГСМ является положительным фактором, так как на единицу продукции приходится меньшая сумма затрат. Уменьшение затрат увеличивает прибыль.

Анализ расходов на ГСМ показал, что наблюдается снижение расходов ГСМ, что является положительным фактором. Это обуславливается тем, что автомобили переходят на летнее дизельное топливо, сокращается время прогрева автомобиля и общий расход топлива. Однако можно выделить автомобили, по которым идет перерасход ГСМ.

Первое мероприятие, связано с приобретением нового подвижного состава и заменой старого. Опираясь на расчеты, основанные на обновлении автопарка можно сказать, что, после списания данных автомобилей прибыль транспортного отдела увеличится на 36 161 руб. а после приобретения одного автомобиля Камаз 6520 транспортный цех увеличит чистую прибыль на 178 387 руб. От приобретения двух единиц чистая прибыль возрастет на 356 774 руб. на первый квартал 2019 года.

Другим предлагаемым мероприятием является установка оборудования «АвтоГРАФ-GSM+». Тем самым увеличив прибыль 28 000 руб.

После внедрения предложенных мероприятий прибыль транспортного отдела возрастет на 384 774 руб. Предложенные мероприятия должны носить разовый характер и должны внедряться постепенно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – Москва: КноРус, 2012. – 432 с.
- 2 Акимова, Е.П. Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании / Е.П.Акимова // Вестник Российской академии естественных наук. – 2012. – №16(1). – С. 40–43.
- 3 Аккофф, Р.Л. Планирование в больших экономических системах. М., 2013. – 220 с.
- 4 Александров, О.А. Экономический анализ: учебное пособие /
- 5 О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – Москва : ИНФРА – М, 2013. – 288 с.
- Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие /
- В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. – Москва: КноРус, 2013. – 288 с.
- 6 Аюшиев, А.Д. Финансы предприятия: Учебное пособие. /
- А.Д. Аюшиев. - Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2014. - 334 с.
- 7 Базылев, Н.И. Экономическая теория: учебное пособие / Н.И. Базылев
- Москва: ИНФРА–М, 2014. – 672 с.
- 8 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2012. – 383 с.
- 9 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2014. – 340 с.
- 10 Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ. М.: Инфра – М, 2011. – 287 с.
- 11 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. Учеб. Курс. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 528 с.
- 12 Большаков, С.В. Финансовая политика государства и предприятия. Курс лекций. М.: Книжный мир, 2014. – 416 с.

- 13 Бочаров, В.В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль. СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2015. – 72 с.
- 14 Бреннер, Х. Руководство предприятием, обеспечивающее прибыль. Мюнхен, 2011. – 90 с.
- 15 Веретенникова, О.В. Финансовое планирование деятельности хозяйствующих субъектов Российской Федерации. Екатеринбург: Урал. Гос. Экон. Ун-та, 2012. – 277 с.
- 16 Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Москва: Изд-во МГУ, 2015. – 34 с.
- 17 Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 256 с.
- 18 Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник / А.Д. Выварец. – Москва: ЮНИТИ – Дана, 2012. – 543 с.
- 19 Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская и др. – Москва: ТК Велби: Проспект, 2013. – 360 с.
- 20 Горемыкин, В.А., Богомолов О.А. Экономическая стратегия предприятия. Учебник. / В.А. Горемыкин. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2012. – 506 с.
- 21 Грузинов, В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. / В.П. Грузинов. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 208 с.
- 22 Дубровский, В.Ж. Экономика и управление предприятием: Учебник. 3-е изд., Екатеринбург: Урал. Гос. Экон. Ун-та, 2013. – 351 с.
- 23 Дегтяренко, В.Н. Основы логистики маркетинга. / В.Н. Дегтяренко. – Ростов-на-Дону: Издательство Ростовского университета, 2012. – 264 с.
- 24 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва: Омега – Л, 2014. – 348 с.

25 Зорострова, И.В. Экономический анализ фирмы и рынка: учебник для студентов вузов / И.В. Зорострова, Н.М. Розанова. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 279 с.

26 Идрисов, А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности. М.: Филинь, 2014. – 286 с.

27 Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – Москва: ИНФРА – М, 2013. – 343 с.

28 Керимов, В.Э. Управленческий учет: учебник / В.Э. Керимов. – Изд. 3–е, изм. и доп. – Москва: Дашков и К, 2012. – 458 с.

29 Кейлер, В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. / В.А.Кейлер. - М.:ИНФРА-М, 2014. - 132с.

30 Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2014. – 880 с.

31 Колачева, Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1(44). – с. 29–35.

32 Котова, Н.Н. Оценка эффективности бизнеса организации / Н.Н.Котова // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. – 2014. – № 2. – С.12–14.

33 Кравченко, В.Н., Лысенко А.Ю. Диагностика и оценка эффективности основной деятельности предприятия / Кравченко В.Н., Лысенко А.Ю. // Экономика промышленности. – 2013. – №4. – С. 145–152.

34 Лохов, А.Н. Опыт совершенствования организации и управления грузовыми автомобильными перевозками. / А.Н.Лохов. – М.: Транспорт, 2014. – 88 с.

35 Левушкина, С.В. Триада взаимосвязи устойчивости, нового качества роста и эффективности как системная парадигма развития малых и средних бизнес – структур / С.В. Левушкина // Бизнес в законе. – 2013. – № 5. – С.157–162.

36 Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ / Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 604 с.

37 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб.пособие / Н.П. Любушин. – 3–е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити–Дана, 2012. – 448 с.

38 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Москва: КноРус, 2013. – 536 с.

39 Маркин, Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов / Ю.П. Маркин. – Москва: Омега – Л, 2012. – 450 с.

40 Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учебное пособие для студентов вузов / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 543 с.

41 Мескон, М. Основы менеджмента / пер. с англ. М.: Дело, 2014. – 352 с.

42 Мягков, М.И. Управление автотранспортными предприятиями: Учеб.пособие. / М.И.Мягков, А.А.Майер. – Л.: ЛИМТУ, 2014. – 111 с.

43 Наумкина, А.Н. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия / А.Н. Наумкина, В.П. Шегурова // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 514–517.

44 Неруш, Ю.М. Коммерческая логистика: Учеб. / Ю.М.Неруш. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 271 с.

45 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Учебник. М.: Инфра-М, 2015. – 298 с.

46 Панков, В.В. Экономический анализ: учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – Москва: Магистр, ИНФРА – М, 2012. – 624 с.

47 Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на 51 основе КРІ / М.М.Панов. – Москва: Инфра–М, 2013.

48 Парамонова, Л.А. Аналитические процедуры в аудите эффективности деятельности индивидуальных предпринимателей / Л.А.Парамонова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 167–174.

49 Параскан, К.Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К.Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – Пятигорск, 2014. – С.88 – 91.

50 Переверзев, М.П. Менеджмент / М.П. Переверзев, Н.А.Шайденко. – Москва: Инфра – М, 2012.–394 с.

51 Попова, Л.В. Бизнес фирмы и бюджетирование поток денежных средств М.: Дело и Сервис,2013. – 192 с.

52 Райан, Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ.; Под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2013. – 616 с.

53 Романова, Л.Е. Экономический анализ: учебное пособие / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 336 с.

54 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.В.Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2014 . – 276 с.

55 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва : НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 649 с.

56 Самарина, В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.П. Самарина. – Москва: КНОРУС,2013. – 224 с.

57 Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон. – Москва: Вильямс, 2014. – 1360 с.

58 Санович, М.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании [Электронный ресурс] / М.А.Санович //Nauka–rastudent.ru. – Электрон.журнал. – 2015. – Режим доступа: <http://naukarastudent.ru/13/2336/>. – Загл. с экрана.