



## АННОТАЦИЯ

Холова Ю.Р. Оценка целесообразности приобретения дополнительной единицы спецтехники в ООО «Транспортник». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-528, 87 с., 14 ил., 38 таб., библиогр. список – 18 назим., прил. – нет, 15 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки стратегических направлений развития для ООО «Транспортник».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Транспортник», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

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

Разработана оценка целесообразности приобретения дополнительной единицы спецтехники в ООО «Транспортник».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ТРАНСПОРТНИК» В Г. НИЖНЕВАРТОВСКЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	7
1.1 История создания и развития организации .....	7
1.2 Цель и виды деятельности.....	8
1.3 Организационно-правовой статус ООО «Транспортник».....	9
1.4 Структура предприятия и система управления .....	11
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации .....	14
1.5.1 Развитие отрасли транспортных услуг в России .....	14
1.5.2 Транспортные услуги в ХМАО-Югре .....	17
1.6 SWOT-анализ ООО «Транспортник».....	24
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТРАНСПОРТНИК» .....	28
2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности .....	29
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Транспортник».....	30
2.2.1 Анализ состава и структуры актива баланса.....	31
2.2.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса .....	43
2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности организации.....	49
2.2.4 Анализ финансовой устойчивости организации .....	53
2.2.5 Оценка деловой активности.....	58
2.2.6 Оценка рентабельности организации .....	60
2.3 Анализ затратности функционирования.....	63

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «ПРИБРЕТЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ НИЗКОРАМНОГО ТРЕХОСНОГО ТРАЛА ПРОМАГРОПРИЦЕП 9835-77-2».....	65
3.1 Целесообразность приобретения низкорамного трехосного трала промагроприцеп 9835-77-2.....	65
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта.	69
3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта «Низкорамный трехосный трал ПромАгроПрицеп 9835-77-2».....	72
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску .....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	83

## ВВЕДЕНИЕ

Особенностью формирования цивилизованных рыночных отношений является усиление влияния таких факторов, как жесткая конкурентная борьба, технологические изменения, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы на фоне продолжающейся инфляции.

Чтобы обеспечить «выживаемость» и повысить эффективность работы предприятия в этих условиях, управленческому персоналу необходимо оценивать текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, оценивать возможные формы развития организации с позиций финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств и оценивать их мобилизацию. Дать правильную и объективную оценку эффективности деятельности предприятия и наиболее рационально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы позволит анализ финансового состояния.

Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т. е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Актуальность данной проблемы для современных российских предприятий и определила выбор темы выпускной квалификационной работы, постановку ее цели и задач.

Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в качестве объекта исследования выбрано предприятие транспортной отрасли ООО «Транспортник».

Цель работы – изучить особенности организации производства, управления и финансово-хозяйственной деятельности ООО «Транспортник» и разработать рекомендации, направленные на повышение его эффективности.

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- изучить специализацию ООО «Транспортник»;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ООО «Транспортник»;
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционный проект, направленный на повышение эффективности деятельности предприятия.

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

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования.

Третья глава представляет собой технико-экономические обоснования инвестиционного проекта.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ТРАНСПОРТНИК» В Г. НИЖНЕВАРТОВС- СКЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 История создания и развития организации

Общество с ограниченной ответственностью «Транспортник» входит в число транспортных грузовых компаний Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Фирма действует с 2014 года и имеет большой опыт работы в отрасли грузоперевозок.

Все эти годы компания активно наращивает свою клиентскую базу в пределах города и округа.

В самом начале становления фирмы у владельца было всего два автомобиля для грузовых перевозок в черте города.

В 2015 году фирма закупает дополнительно несколько автомобилей «ГАЗель-NEXT» и выходит на окружной рынок транспортных услуг. Также, в конце этого года, руководством принято решение о покупке автомобилей ISUZU ELF 9.5 (грузоподъемность 10 тонн) в количестве 3 штуки, для дальнейшего внедрения фирмы на рынок.

В 2016 году для расширения видов своей деятельности, фирма приобретает склад для хранения грузов.

В 2017 году ООО «Транспортник» приобретает новые самосвалы «КАМАЗ» и сдает в аренду.

В настоящее время автопарк ООО «Транспортник» состоит из автомобилей грузоподъемностью от 1.5 до 10 тонн.

Весь транспорт проходит своевременное обслуживание, что позволяет компании гарантировать подачу автомобиля и доставку груза без срывов по графику.

## 1.2 Цель и виды деятельности

Основными задачами компании являются последовательное проведение программы финансовой стабилизации. Цель программы - оптимизация имущественных отношений, организационной структуры, материальных и денежных потоков в рамках компании для увеличения её доходов и укрепления на рынке грузоперевозок.

Основные функции компании – доставка грузов по г. Нижневартовску и Нижневартовскому району; оказание услуг грузчиков; оказание услуг по складированию и хранению.

Как указано в уставе ООО «Транспортник» общество создавалось с целью получения прибыли.

К основному виду деятельности ООО «Транспортник» относят деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

К дополнительным видам деятельности относят:

- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- деятельность по складированию и хранению;
- деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта;
- аренда и лизинг прочих сухопутных транспортных средств и оборудования.

Приоритетное направление деятельности предприятия – перевозка грузов.

Стратегическими задачами ООО «Транспортник» являются:

увеличение масштаба транспортного бизнеса и усиление конкурентных позиций на городском и окружном транспортных рынках ;

повышение производственно-экономической эффективности деятельности;

обеспечение качества процессов и безопасности перевозок;

достижение финансовой устойчивости и эффективности.

Основной стратегической целью ООО «Транспортник» является удовлетворение рыночного спроса на перевозки, повышение эффективности деятельности,



качества услуг и глубокой интеграции в Российскую транспортную систему, в эффективном удовлетворении рыночного спроса на транспортные услуги.

Рассмотрим далее организационно-правовой статус исследуемого предприятия.

### 1.3 Организационно-правовой статус ООО «Транспортник»

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

ООО «Транспортник» является обществом с ограниченной ответственностью.

Правовое положение ООО «Транспортник», права и обязанности его участников определяются Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом от 08.02.1998г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Уставом ООО «Транспортник» и иными нормативными актами РФ.

Общество с ограниченной ответственностью — это учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров и число участников которого ограничено по Закону об обществах с ограниченной ответственностью.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Учредительными документами ООО выступают учредительный договор, подписанный его участниками, и утвержденный ими устав. Если общество создается одним лицом, его учредительным документом будет устав.

Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала общества не должен быть менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц.

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

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

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

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

Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Основные достоинства общества с ограниченной ответственностью: участники общества несут риск только в пределах их вкладов в уставный капитал и не несут ответственности по обязательствам общества; самостоятельно устанавливают структуру организации и управления обществом;

закрытость общества от других участников рынка и общества (приватность); общество не обязано публиковать сведения о своей деятельности (бухгалтерские балансы, счета прибылей и убытков и др.).

Основные недостатки объединения капиталов в форме общества с ограниченной ответственностью:

выход одного из партнеров из общества вынуждает изымать его долю из уставного капитала, что может отрицательно сказаться на бизнесе;

большое значение личного фактора в организации и деятельности общества; каждый из компаньонов вынужден для принятия решения принимать во внимание мнение остальных участников.

Общество с ограниченной ответственностью — наиболее распространенная форма организации бизнеса для мелких и средних предприятий. Оно часто используется для объединения капиталов лиц, хорошо знающих друг друга, например, членов одной семьи, родственников.

#### 1.4 Структура предприятия и система управления

Существующая в настоящее время организационная структура ООО «Транспортник» представлена на рис.1.1.



Рисунок 1.1 Схема организационной структуры управления  
ООО «Транспортник»

Генеральный директор осуществляет руководство и организацию рабочего процесса. Он выполняет основную роль структуры управления, под его руководством решаются все производственные процессы. Под его подчинением находятся все отделы и структуры.

С генеральным директором напрямую решают вопросы главный инженер, директор по экономическим вопросам и директор по эксплуатации.

Главному инженеру подчиняются главный механик, производственно-технический отдел и механические мастерские, которые должны контролировать техническое состояние подвижного состава, снимать его с эксплуатации, планировать и проводить профилактические и ремонтные работы, привлекать к материальной ответственности за неправильную эксплуатацию подвижного состава.

Главными задачами производственно-технического отдела являются: организация надлежащего хранения подвижного состава, обеспечивающего высокую техническую готовность его к работе, своевременность выпуска автомобилей на линию и прием их (гаражная служба); разработка и решение вопросов, связанных с укреплением производственно-технической базы предприятия (главный инженер); оперативное планирование всех видов ТО и ремонта автомобилей и автомо-

бильных шин, организация выполнения этих работ и контроля за их качеством, проведение технического учета и отчетности по подвижному составу, автомобильным шинам и другим производственным фондам (начальник ремонтной службы); руководство всей совокупностью работ по обеспечению нормального материально-технического снабжения предприятия, организации хранения, выдачи и учета топлива, запасных частей и других материальных ресурсов, разработка и осуществление мероприятий по более рациональному их использованию (отдел снабжения); разработка и проведение организационно-технических мероприятий по совершенствованию процессов производства, внедрению новой техники

Важное место в хозяйственном руководстве и улучшении качественных показателей работы предприятия отводится планово-экономическому отделу, который подчиняется директору по экономическим вопросам. На основе систематического анализа работы предприятия, автоколонн и других подразделений и исходя из объемных показателей перевозок, их ресурсного обеспечения, определяет пути, по которым должны разрабатываться технические и организационные мероприятия, направленные на повышение технической готовности подвижного состава и совершенствование эксплуатационной и коммерческой деятельности предприятия.

Также директору по экономическим вопросам подчиняется бухгалтерия. Этот отдел во главе с главным бухгалтером проводит учет наличия средств, выделенных в распоряжение предприятия, их сохранности и уровня использования, организует выполнение финансового плана, проверяет финансовое состояние предприятия, проводит большую оперативную работу по организации расчетов с клиентурой, поставщиками и финансовыми органами, организует первичный учет расходования материальных ресурсов и денежных средств. Главный бухгалтер несет ответственность за целесообразность и законность расходования средств, и соблюдение финансовой дисциплины.

Директор по эксплуатации уделяет главное внимание вопросам поддержания транспортных средств, в технически исправном состоянии, и обеспечения разви-

тия производственной базы, а также осуществляет руководство материально-техническим снабжением предприятия. Ему подчиняются отдел эксплуатации, служба безопасности движения и автоколонна.

Служба безопасности движения занимается вопросами по охране труда и предупреждению аварийности.

В отдел эксплуатации входят водители-экспедиторы которые осуществляют непосредственно транспортировки грузов.

В связи с проводимыми в России экономическими реформами одним из ключевых факторов повышения эффективности деятельности предприятия является отношение к кадрам предприятия. Чтобы иметь высококвалифицированных специалистов, составляющих ядро предприятия, создать у них стимул к эффективной работе, руководитель вынужден использовать систему управления кадровым потенциалом.

## 1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

### 1.5.1 Развитие отрасли транспортных услуг в России

Сегодня, Россия – это страна с динамично развивающейся экономикой. Пусть, ввиду экономических катаклизмов, рост несколько замедлился, но в любом случае, после восстановления мировой системы экономики, мы скорее всего вернем себе прежнюю динамику развития.

Область экономики, которая заслуживает отдельного внимания – это транспортные услуги. Ведь, коммуникации не менее важны для экономики, чем банковская система. Ведь по большей части, именно транспортные услуги определяют конечную стоимость того или иного товара. От того, сколько будет стоить его доставка до конечной точки, напрямую зависит цифра, которая будет стоять на ценнике, висящем на товаре.

На сегодняшний день, транспортные услуги – это не настолько развитая отрасль, чтобы полностью удовлетворять растущие запросы экономики. Вернее, ресурсов компаний для перевозки необходимого объема грузов вполне хватает. Но вот конкуренции в этой области, им очень не хватает. По сути, на территории России, транспортные услуги оказывают несколько достаточно серьезных компаний, работающих от Камчатки до Санкт-Петербурга.

Естественно, этого количества не хватает для создания серьезной конкуренции. И пока нынешняя транспортная отрасль не пройдет определенный рубеж, экономика так и будет работать в условиях достаточно высоких тарифов на перевозку грузов. До тех пор, пока транспортные услуги будут являться сферой деятельности всего нескольких более или менее крупных коммерческих структур, мы не станем свидетелями снижения транспортных тарифов.

Ведь для того чтобы это произошло, обязательно нужна конкуренция. Причем, чем жестче она будет, тем более доступны для потребителей будут становиться транспортные услуги. Чтобы наш сегодняшний рынок перевозок стал действительно двигателем экономики, а не ее тормозом, нам нужны молодые и динамичные транспортные компании. Только в этом случае, транспортные услуги в нашей стране станут доступны бизнесу любого уровня. А это в свою очередь положительно скажется на темпах роста экономики в целом.

Грузоперевозки в нашей стране выполняются пятью видами транспорта:

- трубопроводным;
- железнодорожным;
- автомобильным;
- водным – речным и морским;
- авиационным.

В силу специфики экономики на трубопроводный транспорт приходится порядка 50% объемов. Следующей по популярности выступает железная дорога – 43%. На долю автомобильного транспорта приходится всего лишь около 4% грузоперевозок. Остальным достается по 1%.

На сегодняшний день в России до 80% автомобильных грузоперевозчиков - это ИП, в распоряжении которых находится от одной до 5 машин. Оставшаяся доля приходится на крупные транспортные компании и автопарки федеральных и региональных розничных сетей. У частников сеть неоспоримое преимущество – их не интересует ставка налога на добавленную стоимость, поскольку они его не платят.

С другой стороны, это нередко является и недостатком, поскольку основные клиенты как раз являются плательщиками НДС. Разрешить ситуацию помогают транспортно-экспедиционные компании (ТЭК) – посредники. Они не имеют собственного парка, а в штате многих находится всего один диспетчер, он же логист. Существование подобных фирм-посредников устраивает обе заинтересованные стороны. Перевозчикам сотрудничество с ними позволяет меньше думать о том, где брать заказы, а грузовладельцы могут поставить НДС в зачет платежа за перевозку.

Для владельца товаров определенной гарантией исполнения обязательств является только лицензия, выдаваемая ТЭК. Как правило, других активов у таких компаний просто нет. Также часто они лично не знакомы с перевозчиками и не имеют представления, в каком состоянии находится транспорт, имеется ли разрешение на распутицу и въезд в Москву и т.д. Главная и единственная задача посредника – найти клиента, получить оплату, уточнить, что паллеты или иные упаковки с грузом доставлены по назначению, и рассчитаться с исполнителем, оставив себе комиссионные. При возникновении каких-либо серьезных проблем подобные компании часто просто исчезают.

Влияние государства наряду с объективными экономическими причинами на развитие рынка автомобильных грузоперевозок оказывают влияние действия государства. Решив, что бюджетных средств для строительства и поддержания в нормативном состоянии транспортной сети недостаточно, руководство страны объявило о необходимости внедрения системы взимания оплаты за проезд по дорогам автомобилей, общая масса которых превышает 12 тонн. В действие она бы-



ла введена в конце 2015 года, и это стало одной из причин, почему выросли цены на грузоперевозки в 2016 и 2017 годах.

При этом есть большая вероятность того, что «Платон» поднимет тарифы в 2018 году вдвое, так что для малых и средних предпринимателей логистика вновь подорожает. Между тем эффективность подобной системы вызывает определенные сомнения. Согласно открытой информации, государство тратит на развитие и поддержание автодорожной сети в нормативном состоянии 1 трлн. рублей в год. Внедрение «Платона» предполагает получение дополнительно еще 40 млрд. рублей за год.

При этом, по оценкам экспертов, ущерб, наносимый дорожному полотну большегрузами, составляет порядка 2,5 трлн. рублей в год. Таким образом, совершенно непонятно, как полученные в результате дополнительного сбора деньги помогут справиться с данной проблемой.

Прогноз рынка грузоперевозок показывает, что особых изменений на нем ждать не приходится. Согласно опубликованным Минэкономразвития, МВФ и другими экспертными организациями данным, в будущем году экономика России продолжит находиться около нулевых отметок роста (базовый сценарий предполагает всего +0,2% ВВП). Скорее всего, рынок грузоперевозок в 2018 году ждет определенный передел в пользу крупных компаний и ЖД транспорта.

Мелкие перевозчики, возможно, будут уходить из ниши «дальнобоя» на региональные маршруты с использованием малотоннажного транспорта. В этом сегменте следует ожидать усиление конкуренции. В такой ситуации преимуществом будут обладать предприятия, имеющие большой опыт в данной сфере деятельности, репутацию и наработанную клиентскую базу.

### 1.5.2 Транспортные услуги в ХМАО-Югре

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра представляет собой обширную территорию площадью 534,8 тысячи квадратных километров с численностью

населения на 1 января 2018 года в количестве 1 655,1 тыс. человек, что повышает роль транспортного комплекса в экономическом и социальном развитии региона.

Транспортный комплекс Югры является важнейшим сектором региональной экономики, обеспечивающим необходимые условия развития базовых отраслей экономики, повышение качества жизни членов гражданского общества. Транспорт как вид экономической деятельности непосредственно участвует в формировании валового регионального продукта (ВРП) через создание добавленной стоимости при производстве транспортной продукции. Кроме того, развитие транспортного комплекса посредством снижения транспортных издержек оказывает огромное влияние на создание добавленной стоимости другими отраслями экономики.

Транспортный комплекс ХМАО – Югры представляет собой совокупность автомобильного, воздушного, железнодорожного, водного транспорта и включает в себя:

- сеть автомобильных дорог различного назначения – федерального, регионального или межмуниципального, местного и частные автомобильные дороги;
- железные дороги и водные пути;
- железнодорожные станции и вокзалы;
- автовокзалы;
- аэропорты и вертолетные площадки;
- речпорты и пристани;
- различные организации, осуществляющие деятельность по транспортировке пассажиров и грузов и функционированию транспортного комплекса.

Развитие транспортной отрасли в Югре в точности соответствует тому, в каком направлении развивалась экономика территории. Открытие газовых, а чуть позже и нефтяных месторождений, способствовало тому, что создание транспортной инфраструктуры было подчинено идее добычи газа и нефти. Экономический рост автономного округа сдерживается отсутствием транспортной доступности

для хозяйственного освоения новых территорий и возможности обеспечения необходимой подвижности населения и мобильности трудовых ресурсов, формирующих развитый региональный рынок. Всеми видами транспорта обеспечены пять населенных пунктов, превышающих численность 1000 человек.

На территории автономного округа функционируют 10 аэропортов, 2 самолетно - посадочные площадки и более 120 вертолетных площадок, осуществляющих прием и отправку пассажиров и грузов как по внутриокружным, так и по магистральным маршрутам. Три аэропорта в городах Сургут, Нижневартовск и Ханты-Мансийск имеют статус международных и обеспечивают более 80% всех пассажирских и грузовых авиаперевозок в автономном округе.

Воздушный транспорт играет важную социально-экономическую роль в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре. Доступность транспортных услуг относится к числу важнейших факторов, определяющих качество жизни населения и уровень развития экономики.

Главными судоходными водными артериями являются Обь и Иртыш, связывающие населенные пункты автономного округа с крупными сибирскими городами (Омск, Тобольск, Салехард, Томск, Новосибирск). По внутренним водным путям, протяженность которых составляет 5608 км, 3736 км, из которых это боковые и малые реки, ежегодно перевозится более 300 тыс. пассажиров.

В навигационный период (5,5 месяцев) водный транспорт на территории Югры является одним из основных видов транспортной деятельности, обеспечивающих пассажирские перевозки и доставку грузов различного характера.

Важное место в транспортной системе занимают железные дороги. Общая длина сети железных дорог общего пользования на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры составляет 1106 км. Округ отстает от среднероссийских показателей - на 1000 кв. км территории приходится 2,0 км железных дорог (в России - 5,0 км).

Железнодорожная сеть ХМАО – Югры складывается из трех не интегрированных между собой участков:

- Тюмень - Тобольск - Пыть-Ях - Сургут - Когалым - Новый Уренгой, с ответвлением на Нижневартовск (протяженность по территории - 650 км);
- Екатеринбург - Серов - Ивдель - Советский - Нягань - Приобье, с ответвлением на Агириш (протяженность по территории - 339 км);
- Екатеринбург - Егоршино - Тавда - Усть-Аха (протяженность по территории - 117 км).

Железнодорожный транспорт обеспечивает транспортно-экономическую интеграцию Ханты-Мансийского автономного округа – Югры с промышленными районами России.

По территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры проходят автомобильные дороги, формирующие автодорожные маршруты и коридоры, являющиеся важнейшей частью национальной транспортной системы. Ими являются:

- автомобильная дорога «Тюмень – Сургут – Новый Уренгой – Надым – Салехард» (с перспективой развития в Казахстан и вхождения в транспортную сеть Азии);
- перспективный северный широтный коридор «Пермь - Ивдель - Ханты-Мансийск - Томск», входящий в состав маршрута федерального значения «Северо - Запад – Сибирь» (Санкт-Петербург – Котлас – Сыктывкар – Пермь – Ханты-Мансийск – Томск);

К особенностям сети автомобильных дорог Ханты-Мансийского автономного округа - Югры относятся:

- преобладание в общей дорожной сети частных автомобильных дорог (их доля в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 4,5 раза выше аналогичного показателя по России). Именно региональные и федеральные дороги формируют как структуру сети, так и принимают основные нагрузки от автомобильного транспорта;

- высокая доля автомобилей большой грузоподъемности в составе автопарка Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, превышающая в 1,4 раза аналогичный средний показатель по России;
- большой грузооборот (в тонно-километрах), приходящийся в среднем на 1 км автомобильных дорог, так же значительно превосходящий аналогичный показатель по стране.
- большое значение в обеспечении транспортного сообщения в округе имеют зимние автомобильные дороги и ледовые переправы, общая протяженность которых составляет 2884 км.

В Югре многие сельские населенные пункты отнесены к труднодоступным и отдаленным территориям. Общей особенностью удаленных труднодоступных малочисленных сельских поселений муниципальных районов является их значительная, до 100 и более километров, удаленность от районных центров. Большое количество поверхностных вод, чрезвычайно слабый дренаж и сильная заболоченность территории существенно осложняет строительство постоянных дорог, требует значительных капитальных вложений.

В этих условиях автомобильное сообщение здесь осуществляется только в период с декабря по март по ежегодно устраиваемым временным дорогам – «зимникам». Следует отметить, что зимой частые снегопады, заносы нередко нарушают регулярность перевозок и требуют поддержания дороги в проезжем состоянии.

Формирование опорной сети дорог, расширение внутренних и внешних транспортно-экономических связей, обеспечение безопасности, повышение качества являются основными задачами развития дорожного хозяйства автономного округа.

Ключевыми проблемами развития транспортного комплекса, влияющими на социально-экономическое развитие Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, являются:

- слабые транспортные связи между районами и внутри районов округа, между центром округа и его территориями;

- относительно большие капитальные затраты на строительство дорог и дорожной инфраструктуры;
- слабая развитость транспортной инфраструктуры;
- большой износ основных фондов транспортной инфраструктуры;
- большие удельные издержки на транспортировку пассажиров и грузов.

Сильными сторонами развития транспортного комплекса округа являются:

1. плотная речная сеть, способствующая массовому использованию относительно дешевого водного транспорта;
2. высокий транзитный потенциал территории округа, возможность получения дополнительных доходов от транзитных перевозок;
3. близость транспортных путей федерального значения, в частности железных дорог;
4. инвестиционная привлекательность экономики Югры, регион пока входит в число регионов, остающихся привлекательными для инвесторов, несмотря на кризис и санкции.

Слабыми сторонами являются:

1. большие расстояния между населенными пунктами, низкая плотность населения, поэтому строительство дорог долго окупается;
2. отсутствие связности транспортной системы, транспортная сеть локализована вокруг нескольких крупных городских агломераций;
3. дороговизна прокладки дорог в условиях болотистой местности и холодного климата, затраты на строительство 1 км дорог в условиях Югры превышают аналогичные в других регионах в несколько раз.
4. большие удельные затраты на содержание транспортной инфраструктуры: расчистка зимой от снега, ремонт после паводков и т.д.
5. большая зависимость транспорта от нефтегазодобывающей отрасли, т.к. значительная часть дорожной сети является частной и недоступной для общего пользования.

С учетом требований Транспортной стратегии РФ и региональных особенностей Югры основная стратегическая цель развития транспортной системы Югры заключается в удовлетворении потребностей социально ориентированного развития экономики и населения региона в конкурентоспособных качественных транспортных услугах.

Долгосрочный прогноз грузопотока основан на прогнозе объемов грузов по их видам с учетом тенденций, сложившихся в основных отраслях экономики Югры. Прогноз сделан в трех вариантах, пессимистическом, при сохранении существующих негативных тенденций в развитии нефтегазодобывающей отрасли и отсутствии крупных инфраструктурных проектов по развитию других отраслей экономики, умеренном, при условии частичной реализации инфраструктурных проектов и оптимистическом, при условии преодоления негативной тенденции развития нефтегазодобывающей отрасли и с учетом реализации масштабных инвестиционных проектов регионального и федерального значения.

Рассмотрим сведения о структуре грузопотока по видам транспорта в Ханты-Мансийском округе – Югре в долгосрочной перспективе (Таблица 1.1)

Таблица 1.1 – Структура перевозки груза по видам транспорта, млн. т.

Виды транспорта	Базовое значение (2017 г.)	Прогноз 2030		
		Пессимистический	Умеренный	Оптимистический
Отправлено грузов ж/д транспортом	13,80	16,50	25,54	63,18
Прибытие грузов ж/д транспортом	15,00	17,30	23,96	61,60
Автомобильный транспорт	223,9	209,33	234,98	235,62
Внутренний водный транспорт	3,36	4,98	4,98	4,98
Трубопроводный транспорт	236,26	185,77	201,49	218,99
Прочие виды транспорта	0,10	0,20	0,30	0,50
Всего	479,32	434,07	491,25	584,86

Исходя из таблицы, видим, что, в пессимистическом варианте структура перевозок по видам транспорта практически не меняется. В оптимистическом варианте резко, практически в 4 раза возрастают объемы перевозок железнодорожным транспортом, так как именно железнодорожный транспорт будет обеспечивать

вывоз твердых полезных ископаемых, добытых на Приполярном Урале, а также участвовать в транзитных перевозках как в широтном, так и в меридиональном направлении. В умеренном варианте роль железнодорожного транспорта ограничена, т.к. объемы грузов могут оказаться недостаточными.

Таким образом, несмотря на то, что в целом по России объем грузоперевозок возрастает, в ХМАО – Югре идет тенденция спада доли грузоперевозок автомобильным транспортом.

### 1.6 SWOT-анализ ООО «Транспортник»

Основным инструментом регулярного стратегического управления или матрицей качественного стратегического анализа является SWOT. SWOT – это аббревиатура начальных букв английских слов:

- Strengths – силы;
- Weaknesses – слабости;
- Opportunities – возможности;
- Threats – угрозы.

SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

Strength – сильная сторона: внутренняя характеристика общества, которая выгодно отличает данное предприятие от конкурентов.

Weakness – слабая сторона: внутренняя характеристика общества, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой), и которую предприятие в силах улучшить.

Opportunity – возможность: характеристика внешней среды общества (т.е. рынка), которая предоставляет всем участникам данного рынка возможность для расширения своего бизнеса.



Threat – угроза: характеристика внешней среды общества (т.е. рынка), которая снижает привлекательность рынка для всех участников.

На основании последовательного рассмотрения этих факторов принимаются решения по корректировке целей и стратегий предприятия (корпоративных, продуктовых, ресурсных, функциональных, управленческих), которые, в свою очередь, определяют ключевые моменты организации деятельности.

Процедура проведения SWOT-анализа в общем виде сводится к заполнению матрицы, в которой отражаются и затем сопоставляются сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы рынка. Это сопоставление позволяет чётко определить, какие шаги могут быть предприняты для развития общества и на какие проблемы необходимо обратить особое внимание.

Цель SWOT-анализа – сформулировать основные направления развития предприятия через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах фирмы, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Элементами внутренней среды являются сильные и слабые стороны предприятия. Сильные стороны предприятия – то, в чём оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоким качеством выпускаемой продукции, известности торговой марки и других значимых аспектах.

Слабые стороны предприятия – это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что пока не удаётся по сравнению с другими компаниями и ставит фирму в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию общества на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса, устаревшее оборудование, неквалифицированный персонал.

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в

будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

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

SWOT – анализ ООО «Транспортник» представлен в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – SWOT-анализ ООО «Транспортник»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая степень заинтересованности сотрудников в получении наибольшей прибыли для предприятия.</li> <li>• Высокое качество грузоперевозок.</li> <li>• Конкурентоспособная ценовая политика.</li> <li>• Хорошая репутация компании в сфере грузоперевозок.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие машин большой грузоподъемности (свыше 10 тонн).</li> <li>• Предприятие финансово неустойчиво.</li> <li>• Отсутствие рекламы.</li> <li>• Узкая клиентская база.</li> <li>• Отсутствие машин в собственности организации.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расширение автопарка.</li> <li>• Покупка автомобилей большой грузоподъемности.</li> <li>• Поиск новых источников доходов и внутренних резервов.</li> <li>• Увеличение клиентской базы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Жесткая конкуренция на рынке.</li> <li>• Возможные сбои в доставке из-за поломки машин.</li> <li>• Низкие барьеры для входа в отрасль других перевозчиков.</li> <li>• Новая система штрафов.</li> </ul>

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

ООО «Транспортник» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых услуг и повысить конкурентоспособность в сфере качества услуг грузоперевозок.

Определим стратегию организации:

«Наш бизнес – доставка грузов быстро. Наша миссия – абсолютное удовлетворение клиента.»

Таким образом, для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо расширить направления деятельности предприятия.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТРАНСПОРТНИК»

В современных экономических условиях, деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, основной целью которого, является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Анализ хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Под анализом понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

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

## 2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности

ООО «Транспортник» оказывает внутригородские, пригородные виды перевозок и перевозки по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре. Номенклатура перевозимых грузов: стройматериалы, в том числе и ЖБИ; навалочные грузы, бытовые грузы. Для осуществления перечисленных видов перевозок предприятие имеет в наличии 12 единиц подвижного состава.

Перевозки грузов имеют сезонные колебания: летом грузоперевозок больше, чем зимой.

Предприятие не имеет постоянной клиентуры, так как в условиях нестабильной рыночной экономики у клиентуры нет средств для оплаты услуг АТП. При большом количестве клиентов заявка на автомобиль должна подаваться за несколько дней. При отсутствии клиентов предоставление подвижного состава может осуществляться в день обращения.

По данным статистической отчетности на декабрь 2015 года объем грузоперевозок составил 10,9 тыс. тонн, за 2016 год – 11,5 тыс. тонн, а за 2017 год – 10,7 тыс. тонн. (рис. 2.1).

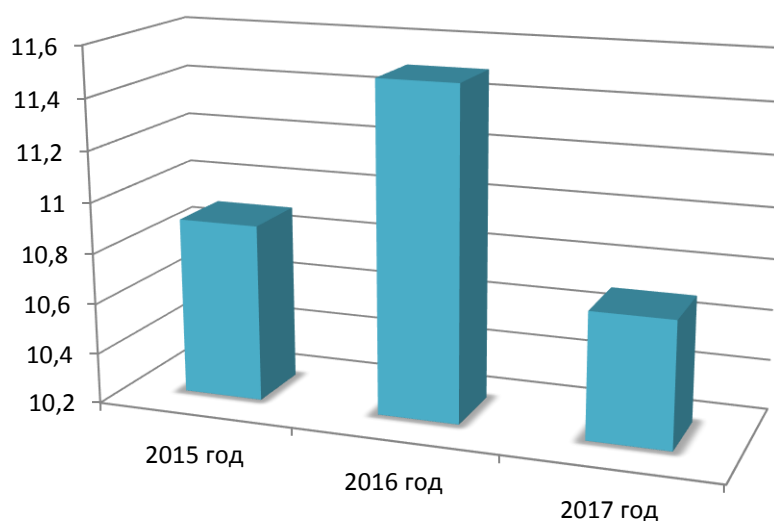


Рисунок 2.1 – Динамика объема грузоперевозок ООО «Транспортник»

Увеличение общего объема грузоперевозок в 2016 году обусловлено увеличением спроса на грузоперевозки в данном году. В 2017 году объем грузоперевозок снизился на 0,8 тыс. тонн, тем самым привело к снижению выручки организации.

В таблице 2.1 отразим динамику основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Транспортник».

Таблица 2.1 – Динамика основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Транспортник» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Изменения (+/-)			
				В сумме		В %	
				2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Выручка от реализации, в действ. ценах, тыс. руб.	11534	12006	10382	472	-1624	104,1	86,5
Прибыль от реализации, тыс. руб.	519	532	601	13	69	102,5	113
Чистая прибыль, тыс. руб.	372	374	442	2	68	100,5	118,2
Среднесписочная численность работников, чел.	12	15	14	3	-1	125	93,3

Анализируя показатели деятельности организации, мы видим, что выручка от реализации в 2016 году увеличилась на 4,1%, а в 2017 году снизилась на 13,5%. Валовая и чистая прибыль за исследуемый период растут, в целом к 2017 году они увеличились на 82 и 70 тыс. руб. соответственно.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «Транспортник»

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика деятельности организации, определяет технико-экономический потенциал, её конкурентоспособность, а также служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех членов организации и её партнеров.

### 2.2.1 Анализ состава и структуры актива баланса

Анализ финансово-экономического состояния ООО «Транспортник» следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- 1 стоимость имущества предприятия, общий итог актива баланса;
- 2 иммобилизированные активы (внеоборотные активы), итог раздела I;
- 3 мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог раздела II.

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

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (выручка от реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение:

$$T_p > T_{\Pi} > T_c > 100\%, \quad (1)$$

где  $T_p$  – темп изменения прибыли;

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

$T_c$  – темп изменения активов предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: соответственно темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельности коммерческой организации, объема реализации и прибыли.

Оценка общего изменения активов, выручки и прибыли ООО «Транспортник» произведена с помощью таблицы 2.2.

Таблица 2.2 – Расчет темпов изменения показателей общей стоимости имущества ООО «Транспортник»

	Темп изменения активов	Темп изменения выручки	Темп изменения прибыли
Формула	$T_c = \frac{A_1}{A_0} \times 100\%$	$T_n = \frac{B_1}{B_0} \times 100\%$	$T_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%$
	где $A_1$ – активы предприятия на конец отчетного периода; $A_0$ – активы предприятия на начало отчетного периода.	Где $B_1$ – выручка от реализации за отчетный период; $B_0$ – выручка от реализации за аналогичный период прошлого года.	Где $P_1$ – чистая прибыль (убыток) отчетного периода; $P_0$ – чистая прибыль (убыток) за аналогичный период прошлого года.
2015	$T_c = \frac{3558}{2268} \times 100\% = 156,9$	Невозможно рассчитать, так как организация открылась в конце 2014 года	Невозможно рассчитать, так как организация открылась в конце 2014 года
2016	$T_c = \frac{4794}{3558} \times 100\% = 134,7$	$T_n = \frac{12006}{11534} \times 100\% = 104,1$	$T_p = \frac{374}{372} \times 100\% = 100,5$
2017	$T_c = \frac{1794}{4794} \times 100\% = 37,4$	$T_n = \frac{10382}{12006} \times 100\% = 86,5$	$T_p = \frac{442}{374} \times 100\% = 118,2$

Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли предприятия наглядно представлена на рисунке 2.2 и в таблице 2.3.



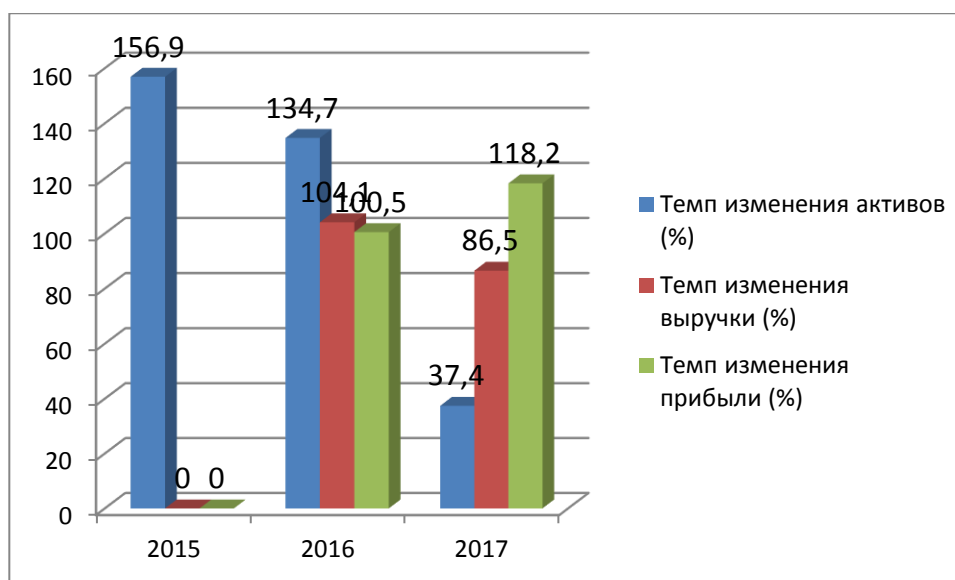


Рисунок 2.2 – Динамика изменения активов, выручки и прибыли ООО «Транспортник»

Таблица 2.3 – Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО «Транспортник» за 2015-2017 гг.

«Золотое правило экономики»	$T_p > T_n > T_c > 100\%$
Отчетный период	
2015 г.	$T_p < T_n < 156,9\% > 100\%$
2016 г.	$100,5\% < 104,1\% < 134,7\% > 100\%$
2017 г.	$118,2\% > 86,5\% > 37,4\% < 100\%$

Исходя из таблицы, можно сделать выводы:

- в 2015 году невозможно рассчитать темпы изменения прибыли и выручки, так как организация открылась в конце 2014 года, и данных за аналогичный период, соответствующий 2015 году, не отражаются в отчете;
- в 2016 году темп изменения выручки выше, чем темп изменения прибыли. Это говорит о том, что возрастает себестоимость оказываемых работ. Темп изменения активов выше, чем темп изменения выручки, такое соотношение свидетельствует о снижении эффективности использования производственных и финансовых ресурсов;
- в 2017 году резко снижается размер активов, соответственно темп изменения становится ниже 100%, это говорит о том, что организация начала работать в убыток.

Дадим характеристику изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества организации. В данном случае необходимо учитывать два критерия: Финансовый – более предпочтительным является рост мобильной части имущества (оборотных активов) (именно они приносят нам прибыль);

Производственный – нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Проанализируем состав и динамику изменений структуры активов предприятия, с помощью таблицы 2.4, сформированной на основании годовой бухгалтерской отчетности предприятия.

Таблица 2.4 – Динамика изменения структуры активов ООО «Транспортник» в 2015-2017 гг.

Наименование активов	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Изменение			
							2016/2015		2017/2016	
	Тыс. руб	%	Тыс.руб	%	Тыс.руб	%	Тыс.руб	%	Тыс.руб	%
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	3558	100	4794	100	1794	100	1236	34,74	-3000	-62,6
Итого	3558	100	4794	100	1794	100	1236	34,74	-3000	-62,6

Наглядно изменение структуры имущества компании представлено на рисунке 2.3.

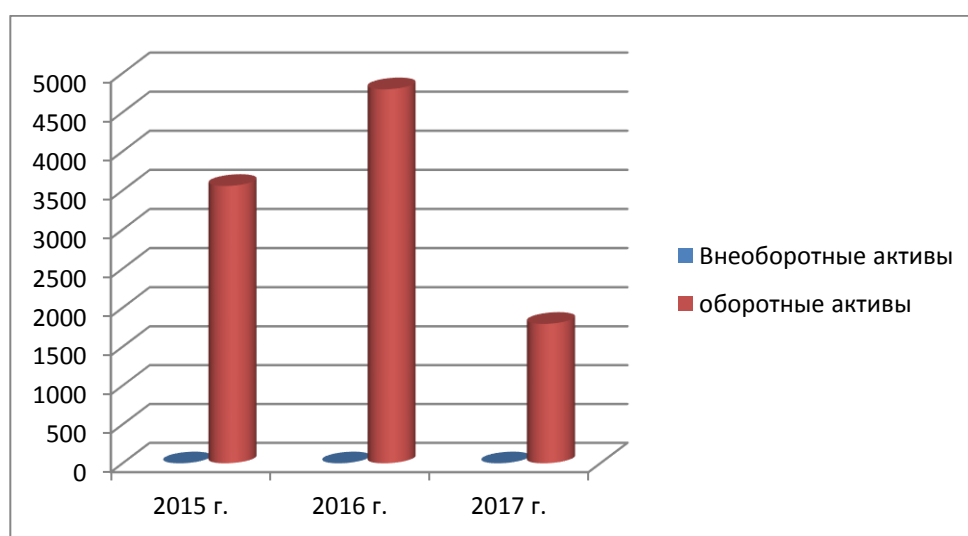


Рисунок 2.3 – Динамика внеоборотных и оборотных активов за 2015-2017 гг.

Исходя из данных по таблице, сделаем выводы:

- Валюта баланса на протяжении исследуемого периода имела неоднородный характер. В 2016 году в сравнении с 2015 годом, она возросла на 34,74% и составила 4794 тыс. руб.
- В 2017 году актив баланса снизился на 62,6% по сравнению с 2016 годом, и составил 1794 тыс. руб.
- За три исследуемых года организация не приобретала внеоборотные активы;
- Из-за того, что у предприятия нет внеоборотных активов, весь актив баланса составляют оборотные активы.

Таким образом, за весь период исследования организация имела нестабильную тенденцию (в 2016 году – рост, в 2017 году – спад) актива баланса. И в 2017 году валюта баланса составила лишь 1794 тыс.руб. , что на 3000 тыс.руб. ниже 2016 года.

Критерий производственной необходимости заключается в том, что необходимо иметь достаточный минимум внеоборотных активов. Поэтому для окончательной оценки имущества и ресурсов предприятия целесообразно рассчитать показатели вооруженности труда и фондоотдачи. Так как ООО «Транспортник» не обладает внеоборотными активами, мы не можем дать окончательной оценки имущества и ресурсов организации.

Перейдем к оценке изменений в структуре мобильной и иммобилизованной частей имущества. Для этого отобразим в таблице 2.5 состав и структуру только оборотных активов.

Таблица 2.5 – Динамика и структура изменений оборотных активов

ООО «Транспортник» в 2015 – 2017 гг.

Наименование активов	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Изменение			
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	2016/2015		2017/2016	
							Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Запасы в т.ч. НДС	162	4,5	325	6,7	75	4,2	163	100,6	-250	-76,9
Дебиторская задолженность	2699	75,9	3787	79	1320	73,6	1088	40,3	-2467	-65,1
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	681	19,2	667	14	387	21,5	-14	-2,1	-280	-42
Прочие оборотные активы	16	0,4	15	0,3	12	0,7	-1	-6,25	-3	-20
Итого	3558	100	4794	100	1794	100	1236	34,7	-3000	-62,6

На рисунке 2.4 наглядно проиллюстрируем состав и динамику изменения структуры оборотных средств ООО «Транспортник».

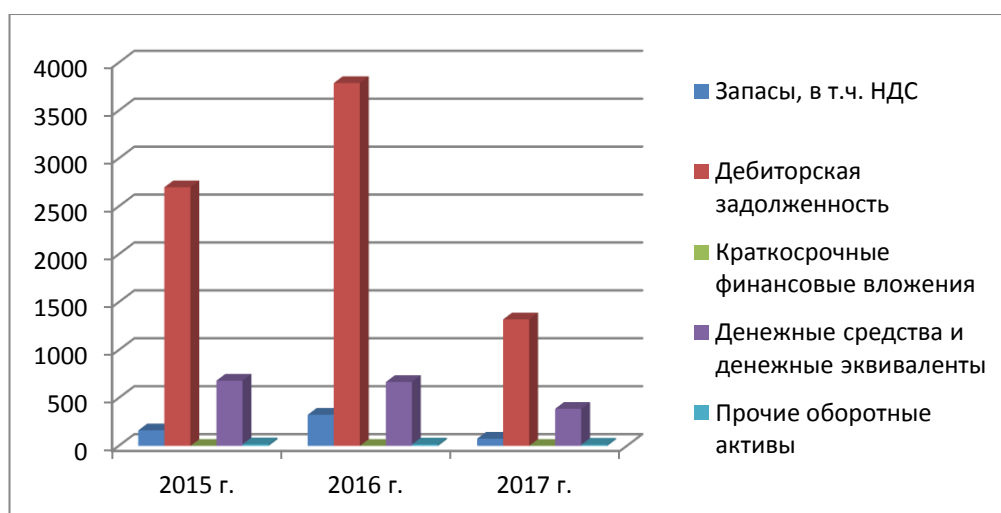


Рисунок 2.4 – Состав и динамика изменения структуры оборотных средств ООО «Транспортник» в 2015 – 2017 гг.

Значительная доля оборотных средств ООО «Транспортник» приходится на дебиторскую задолженность. В 2016 году удельный вес дебиторской задолженности составляет 79%, что на 3,1% больше, чем в 2015 году. Но уже в 2017 году, суммы долгов, причитающихся организации со стороны компаний и граждан, резко снижается и составляет лишь 73,6% от всех мобильных активов. В течение всего периода больший удельный вес в составе дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями и заказчиками (около 97%), лишь от 2,5% до 3,5% - расчеты с поставщиками и подрядчиками.

В целом, ситуация в составе мобильных активов, стабильная, потому что, несмотря, на рост в 2016 году и снижение в 2017 году в данном разделе баланса, мы можем наблюдать, что дебиторская задолженность находится на уровне 96,5% в течение трех лет. Но такую ситуацию нельзя считать позитивной, так как большой удельный вес таких долгов может быть вызван проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением займов покупателям, то есть отвлечением части текущих активов.

Краткосрочные финансовые вложения – это затраты предприятия на приобретение акций и облигаций на срок до одного года; краткосрочные займы, в том числе под векселя; денежные средства на срочных депозитных счетах банков, другие финансовые вложения, инвестированные для извлечения дохода в виде процентов, дивидендов или разницы в стоимости ценных бумаг при их перепродаже. Горизонтальный анализ данной строки баланса позволяет сделать вывод о том, что организация не приобретает ценных бумаг других предприятий.

Анализ запасов показывает нам, что в 2016 году они составляли 6,7% от всех оборотных активов, что на 2,2% и 2,5% выше 2015 и 2017 годов соответственно. В структуре запасов организации, наибольший удельный вес занимают материалы.

Небольшую, но значительную долю среди всех мобильных активов занимают денежные средства и денежные эквиваленты. Так в 2017 году, они составляют 21,5%, что на 7,5% и 2,3% больше 2016 и 2015 годов соответственно. Таким обра-

зом, можно сделать вывод, что в исследуемой организации сумма денежных средств оптимальна.

Производственные запасы и незавершенное производство относятся к сфере производства, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения – к сфере обращения. Предпочтительнее является наибольший удельный вес и рост оборотных активов в сфере производства, так как там формируется прибыль. В ООО «Транспортник» вследствие большой доли дебиторской задолженности преобладают активы в сфере обращения. В сфере обращения прибыль изымается (реализуется), однако, увеличение оборотных активов не должно вести к снижению эффективности их использования (уменьшению коэффициента оборачиваемости).

Общим критерием для оценки динамики оборотных активов должна быть эффективность их использования, определяемая по показателям оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько оборотов за период было. Количество оборотов не должно уменьшаться. По формуле 2 можно рассчитать 3 вида показателей оборачиваемости.

1. Оборачиваемость всех оборотных активов (выручка/стоимость всех ОА);
2. Оборачиваемость по сферам (производства и обращения);
3. Оборачиваемость по каждому элементу оборотных активов.

$$K_{об} = ВР/С_{об}, \quad (2)$$

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

Варианты расчета коэффициента оборачиваемости:

1. Расчет общей оборачиваемости:

$$K_{об} = \frac{ВР}{\overline{C_{об}}}, \quad (3)$$

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

$$\overline{C_{об}} = \frac{C_{об0} + C_{об1}}{2}, \quad (4)$$

где  $C_{об0}$  и  $C_{об1}$  – стоимость оборотных активов на начало и на конец отчетного периода соответственно.

Рассчитаем данный коэффициент для ООО «Транспортник»:

$$\overline{C}_{об\ 2015} = \frac{2268 + 3558}{2} = 2913 \text{ тыс. руб.};$$

$$\overline{C}_{об\ 2016} = \frac{3558 + 4794}{2} = 4176 \text{ тыс. руб.};$$

$$\overline{C}_{об\ 2017} = \frac{4794 + 1794}{2} = 3294 \text{ тыс. руб.};$$

$$K_{об\ 2015} = \frac{11534}{2913} = 3,9;$$

$$K_{об\ 2016} = \frac{12006}{4176} = 2,9;$$

$$K_{об\ 2017} = \frac{10382}{3294} = 3,2.$$

Коэффициент общей оборачиваемости, отражающий скорость оборота мобильных средств, снизился на 1% (на 25,6%) в 2016 году. А в 2017 году увеличился на 0,3% (на 10,3%) по сравнению с 2016 годом.

Снижение коэффициента оборачиваемости свидетельствует о замедлении кругооборота мобильной части имущества хозяйствующего субъекта, а увеличение коэффициента – об ускорении кругооборота. Таким образом, несмотря на то, что в 2016 году выручка выросла, мы не можем сказать, что темп ее роста выше темпа роста мобильных активов, поэтому коэффициент оборачиваемости в 2016 году даже снизился в сравнении с другими годами. Это говорит о том, что вложенные средства не используются наиболее эффективно, чем могло быть.

## 2. Оборачиваемость по сферам (производства, обращения).

Сфера производства характеризуется оборачиваемостью запасов и незавершенного производства.

$$K_{об.пр} = \frac{ВР}{C_1 + C_2}, \quad (5)$$

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

$$K_{об.пр\ 2015} = \frac{11534}{162 + 0} = 71,2;$$

$$K_{\text{об.пр } 2016} = \frac{12006}{325 + 0} = 36,9;$$

$$K_{\text{об.пр } 2017} = \frac{10382}{75} = 138,4.$$

Коэффициент оборачиваемости в сфере производства снизился к 2016 году на 51,8% до 36,9 вследствие небольшого превышения темпа роста запасов над темпом роста выручки от реализации, к 2017 году – вырос почти в 4 раза до 138,4 оборотов за счет уменьшения стоимости запасов. Общее увеличение данного коэффициента позволяет сделать вывод о более эффективном использовании производственных активов.

Коэффициент оборачиваемости активов в сфере обращения рассчитывается по формуле 6.

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ} + \text{ГП} + \text{ДС} + \text{КВ}}, \quad (6)$$

где ВР – выручка;

ДЗ – дебиторская задолженность;

ГП – готовая продукция;

ДС – денежные средства;

КВ – краткосрочные финансовые вложения.

$$K_{\text{об } 2015} = \frac{11534}{2699 + 0 + 681 + 0} = \frac{11534}{3380} = 3,4;$$

$$K_{\text{об } 2016} = \frac{12006}{3787 + 0 + 667 + 0} = \frac{12006}{4454} = 2,7;$$

$$K_{\text{об } 2017} = \frac{10382}{1320 + 0 + 387 + 0} = \frac{10382}{1707} = 6,1.$$

Наблюдается нестабильная динамика в течение трех исследуемых лет. Так в 2016 году коэффициент снижается на 59% в сравнении с 2015 годом, а в 2017 году возрастает больше, чем в 2 раза за счет превышения темпов роста выручки над темпами роста таких показателей, как дебиторская задолженность и денежные средства. Таким образом, активы сферы обращения стали использоваться более эффективно.



3. Рассчитаем коэффициент оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов, используя формулу 7. Результаты вычисления представим в таблице 2.5.

$$K_{об} = \frac{ВР}{\mathcal{Э}}, \quad (7)$$

где  $\mathcal{Э}$  – элемент оборотных активов.

Оборачиваемость запасов, рассчитывается как отношение себестоимости продаж к среднегодовому остатку запасов.

Таблица 2.6 – Оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов за 2015 – 2017 гг.

Коэффициент оборачиваемости	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение	
				2015/2016	2017/2016
Запасы	121,6	44,2	40,5	-77,4	-3,7
Дебиторская задолженность	4,6	3,7	4,1	-0,9	0,4
Денежные средства и КФВ	33,9	17,8	19,7	-16,1	1,9

Динамика изменения коэффициентов оборачиваемости представлена на рисунке 2.5.

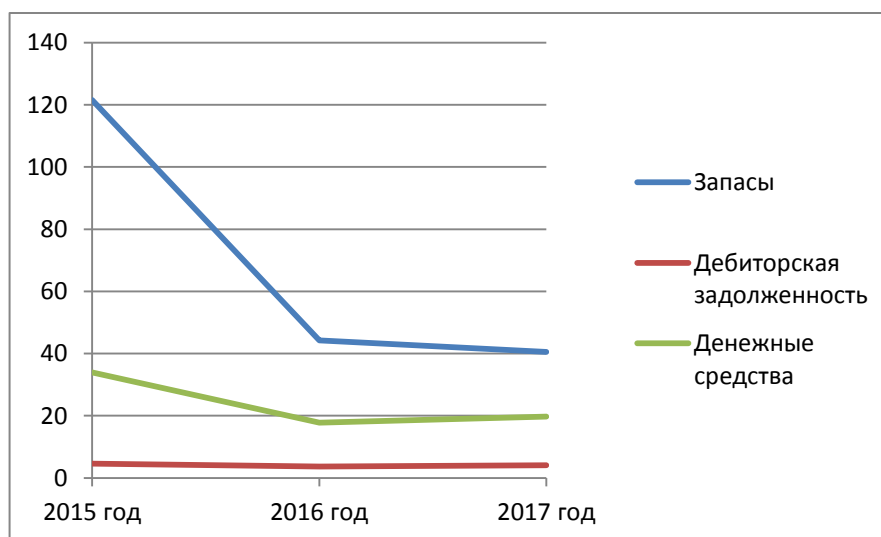


Рисунок 2.5 – Изменение коэффициентов оборачиваемости элементов оборотных активов за 2015 – 2017 гг.

Данные таблицы 2.6 и рисунка 2.5 свидетельствуют о снижении оборачиваемости запасов на 77,4 и 3,7 оборотов в 2016 и 2017 годах соответственно. Таким

образом, можно сделать вывод, что за анализируемый период времени произошло ухудшение организации запасов на предприятии.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 году уменьшился на 0,9 оборотов, затем в 2017 году увеличился на 0,4 и стал равен 4,1. Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение объема коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Низкая оборачиваемость дебиторской задолженности отражает ухудшение платежной дисциплины контрагентов – несвоевременное погашение ими задолженности перед предприятием и (или) увеличение продаж с отсрочкой платежа. Динамика этого показателя во многом зависит от кредитной политики предприятия, от эффективности системы контроля, обеспечивающей своевременность поступления оплаты.

Оборачиваемость денежных средств и краткосрочных финансовых вложений можно выразить одним показателем, т.к. краткосрочные финансовые вложения являются своеобразным резервом денежных средств. Снижение данного коэффициента на 16,1 оборот в 2016 году, говорит о снижении эффективности обращения денежных средств на предприятии вследствие превышения темпов роста денежных средств над темпами роста выручки. Снижение оборачиваемости и, следовательно, рост среднего срока оборота денежных средств свидетельствует о нерациональной организации работы предприятия, допускающего замедления использования высоколиквидных активов, основное назначение которых – обслуживание производственно-хозяйственного оборота предприятия.

Таким образом, динамику оборотных средств ООО «Транспортник в целом можно охарактеризовать как удовлетворительную, за исключением оборачиваемости такого элемента актива как запасы.

В заключение анализа состава и структуры актива баланса необходимо установить изменение реальных активов предприятия, определяющих его производственный потенциал. Реальные активы – это активы, которые уже есть у предприятия и от которых зависит объем производства. Они включают: 1) основные сред-

ства; 2) производственные запасы, 3) НЗП (незавершенное производство). Удельный вес реальных активов в имуществе предприятия не должен снижаться.

Рассчитаем сумму и долю реальных активов в имуществе ООО «Транспортник» по формулам 8 и 9:

$$РА = ОС + ПЗ + НЗП, \quad (8)$$

где РА – сумма реальные активы;

ОС – основные средства;

ПЗ – производственные запасы;

НЗП – незавершенное производство.

$$\omega_{РА} = РА/В, \quad (9)$$

где В – валюта баланса.

$$РА_{2015} = 0 + 162 + 0 = 162 \text{ тыс. руб.};$$

$$\omega_{РА_{2015}} = \frac{162}{3558} \times 100\% = 4,5\%;$$

$$РА_{2016} = 0 + 325 + 0 = 325 \text{ тыс руб.};$$

$$\omega_{РА_{2016}} = \frac{325}{4794} \times 100\% = 6,8\%;$$

$$РА_{2017} = 0 + 75 + 0 = 75 \text{ тыс. руб.};$$

$$\omega_{РА_{2017}} = \frac{75}{1794} \times 100\% = 4,2\%.$$

Таким образом, доля реальных активов в 2016 году возросла на 2,3%, а в 2017 году в сравнении с 2016 снизилась на 2,6%

## 2.2.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса

Выполним анализ состава и структуры пассива баланса. При анализе основное внимание уделим выявлению абсолютных изменений показателей, темпов роста показателей, и структуры пассивной части баланса.

Таблица 2.7 – Динамика изменений размеров собственного и заемного капиталов ООО «Транспортник» за 2015 – 2017 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста(снижения),%	
	2015	2016	2017	Изменение (+/-)		2016/2015	2017/2016
				2016/2015	2017/2016		
Собственные средства	507	881	1323	374	442	173,8	150,2
Заемные средства	3051	3913	471	862	-3442	128,3	12,1
Пассив всего	3558	4794	1794	1236	-3000	134,7	37,4

Таблица 2.8 – Структура пассива баланса ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
							2016/2015	2017/2016
Собственные средства	507	881	1323	14,25	18,38	73,75	4,13	55,37
Заемные средства	3051	3913	471	85,75	81,62	26,25	-4,13	-55,37
Пассив итого	3558	4794	1794	100	100	100	0	0

Динамику изменений размеров собственного и заемного капитала и структуру актива баланса изобразим на рисунках 2.7 и 2.8.

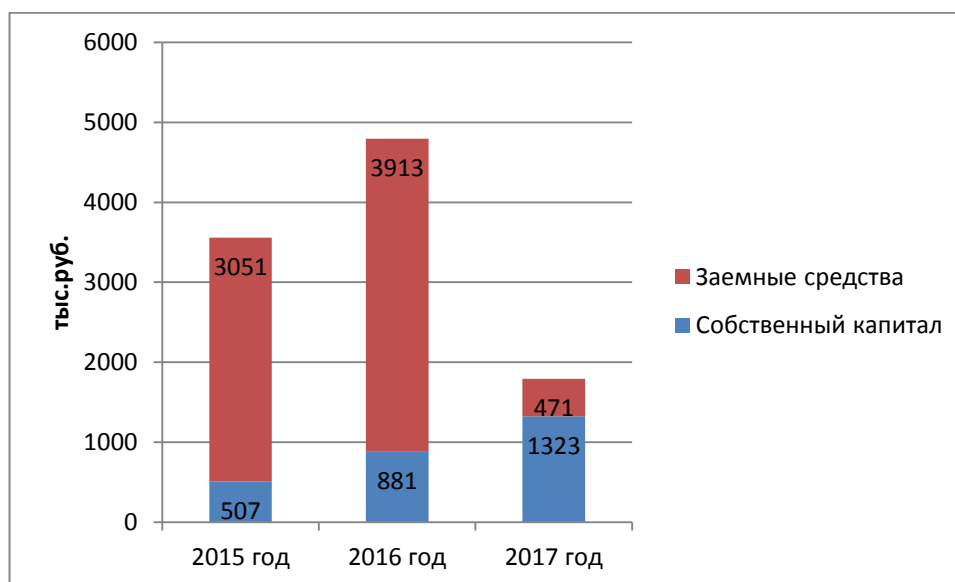


Рисунок 2.7 – Динамика изменений размеров собственного и заемного капиталов в 2015 – 2017 гг.

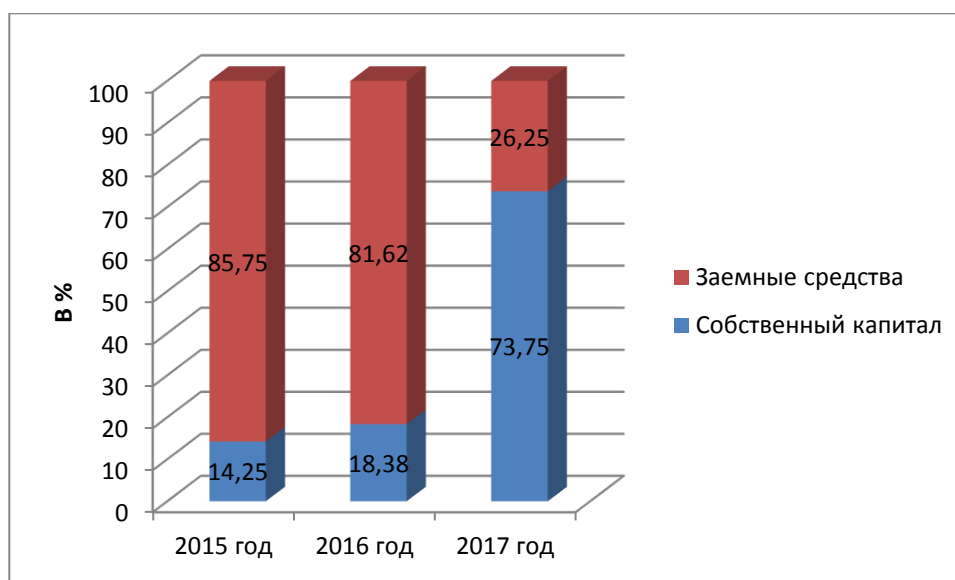


Рисунок 2.8 – Структура пассива баланса ООО «Транспортник»

Из таблицы 2.7 мы видим, что собственный капитал имеет тенденцию к росту. В течение исследуемого периода он повысился на 816 тыс.руб. Также заемные средства постоянно снижаются, так в 2015 году они составляли 3051 тыс.руб., а в 2017 году они составляют 471 тыс.руб.

Таблица 2.8 нам показывает, что общая доля собственных средств увеличивается, а доля заемных средств снижается. Такая ситуация сказывается благоприятно на финансовом состоянии организации, так как увеличение доли собственного капитала характеризует ее как финансово устойчивое.

Проведем анализ динамики собственного капитала организации.

Таблица 2.9 – Динамика собственного капитала ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста(снижения),%	
	2015	2016	2017	Изменение (+/-)		2016/2015	2017/2016
				2016/2015	2017/2016		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	0	0	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	497	871	1313	374	442	175,3	150,7
Итого	507	881	1323	374	442	173,8	150,2

Таблица 2.10 – Структура собственного капитала ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
							2016/2015	2017/2016
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	1,9	1,1	0,8	-0,8	-0,3
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	497	871	1313	98,1	98,9	99,2	0,8	0,3
Итого	507	881	1323	100	100	100	0	0

Данные из таблицы 2.9 – нам показывают, что уставный капитал за анализируемый период остается неизменным. Нераспределенная прибыль имеет тенденцию к росту, за период 2015 – 2017 гг. выросла на 806 тыс.руб.

Из таблицы 2.10 мы видим, что наибольший удельный вес в структуре собственного капитала занимает нераспределенная прибыль, за исследуемый период она возрастает. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость организации.

Рассмотрим структуру и динамику в структуре заемного капитала организации, полученные данные отобразим в таблицах 2.11 и 2.12.

Таблица 2.11 – Динамика заемного капитала ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста(снижения),%	
	2015	2016	2017	Изменение (+/-)		2016/2015	2017/2016
				2016/2015	2017/2016		
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства	3051	3913	471	862	-3442	128,3	12,1
Итого	3051	3913	471	862	-3442	128,3	12,1

Таблица 2.12 – Структура заемного капитала ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
							2016/2015	2017/2016
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства	3051	3913	471	100	100	100	0	0
Итого	3051	3913	471	100	100	100	0	0

Исходя из таблиц 2.11 и 2.12, можно сделать следующие выводы:

- Краткосрочные обязательства имеют 100% удельного веса в структуре заемного капитала за весь исследуемый период.
- В 2016 году краткосрочные обязательства выросли на 862 тыс.руб., а в 2017 году – снизились на 3442 тыс.руб.

Рассмотрим динамику и структуру краткосрочной кредиторской задолженности за 2015 – 2017 гг.

Таблица 2.13 – Динамика изменения краткосрочной кредиторской задолженности ООО «Транспортник» за 2015 – 2017 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста(снижения),%	
	2015	2016	2017	Изменение (+/-)		2016/2015	2017/2016
				2016/2015	2017/2016		
Краткосрочные займы	128	128	128	0	0	100	100
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	2474	3242	250	768	-2992	131,1	7,7
Расчеты по налогам и сборам	269	393	93	124	-300	146,1	23,7
Расчеты по соц.страхованию и обеспечению	40	46	-	6	-46	115	-100
Расчеты с персоналом по оплате труда	121	104	-	-17	-104	85,9	-100
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	19	-	-	-19	0	-100	100
Итого	3051	3913	471	862	-3442	128,3	12,1

Таблица 2.14 – Структура краткосрочной кредиторской задолженности  
ООО «Транспортник»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
							2016/2015	2017/2016
Краткосрочные займы	128	128	128	4,2	3,3	27,2	-0,9	23,9
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	2474	3242	250	81,1	82,8	53,1	1,7	-29,7
Расчеты по налогам и сборам	269	393	93	8,8	10	19,7	1,2	9,7
Расчеты по соц. страхованию и обеспечению	40	46	-	1,3	1,2	-	-0,1	-1,2
Расчеты с персоналом по оплате труда	121	104	-	4	2,7	-	-1,3	-2,7
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	19	-	-	0,6	-	-	-0,6	-
Итого	3051	3913	471	100	100	100	0	0

Из таблицы 2.13 можно сделать вывод, что расчеты с поставщиками и подрядчиками в 2016 году выросли на 768 тыс.руб., а в 2017 году снизились на 2992 тыс. руб. также расчеты по налогам и сборам в 2016 году увеличились на 46,1%, а в 2017 – снизились на 76,3%. Имели тенденцию к уменьшению расчеты с персоналом по оплате труда, в 2017 году данной статьи не наблюдается.

Таблица 2.14 показывает нам, что больший удельный вес в структуре краткосрочной кредиторской задолженности имеют расчеты с поставщиками и подрядчиками. В 2015 – 2016 гг. они составляют 81-83%, а в 2017 году – 53,1% от общей доли. Также в 2017 году увеличились доли краткосрочных займов до 27,2% и расчетов по налогам и сборам – 19,7%.



### 2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности организации

Ликвидность Баланса — соотношение активов и пассивов, обеспечивающее своевременное покрытие краткосрочных обязательств оборотными активами. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Активы делятся на четыре группы:

- А1 — высоколиквидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);
- А2 — активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы);
- А3 — медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность и НДС по приобретенным ценностям);
- А4 — труднореализуемые активы (внеоборотные активы).

Пассивы группируются по степени срочности их оплаты:

- П1 — наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);
- П2 — краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы и прочие обязательства);
- П3 — долгосрочные обязательства (итог по разделу 4);
- П4 — постоянные пассивы (собственный капитал, доходы будущих периодов и оценочные обязательства).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги соответствующих групп активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполняются следующие условия:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4.$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противо-

положный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

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

Сопоставление А1 - П1 и А2 – П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатёжеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3 - П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проведем сравнение групп активов и пассивов за последние три года, данные отобразим в таблицах 2.15, 2.16, 2.17.

Таблица 2.15 – Сравнение групп активов и пассивов за 2015 год

ООО «Транспортник»

Актив	2015	Пассив	2015	Абсолютное отклонение (+/-)	Степень покрытия,%	
А1	681	П1	2923	-2242	А1/П1	23,3
А2	2715	П2	128	2587	А2/П2	2121
А3	162	П3	0	162	А3/П3	0
А4	0	П4	507	-507	А4/П4	0

Таблица 2.16 – Сравнение групп активов и пассивов за 2016 год

ООО «Транспортник»

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение (+/-)	Степень покрытия,%	
А1	667	П1	3785	-3118	А1/П1	17,6
А2	3802	П2	128	3674	А2/П2	2970
А3	325	П3	0	325	А3/П3	0
А4	0	П4	881	-881	А4/П4	0

Таблица 2.17 – Сравнение групп активов и пассивов за 2017 год

ООО «Транспортник»

Актив	2017	Пассив	2017	Абсолютное отклонение (+/-)	Степень покрытия,%	
А1	387	П1	343	44	А1/П1	112,8
А2	1332	П2	128	1204	А2/П2	1040
А3	75	П3	0	75	А3/П3	0
А4	0	П4	1323	-1323	А4/П4	0

Сопоставим группы активов и пассивов 2015 – 2017 гг. для определения ликвидности баланса, полученные данные занесем в таблицу 2.18.

Таблица 2.18 – Сопоставление группы актива и пассива для определения ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности баланса	2015 год	2016 год	2017 год
A1>П1	681<2923	667<3785	387>343
A2>П2	2715>128	3802>128	1332>128
A3>П3	162>0	325>0	75>0
A4<П4	0<507	0<881	0<1323

Исходя из таблицы 2.18, мы видим, что в 2015 – 2016 гг. не выполняется неравенство  $A1 > П1$ , тем самым мы не можем говорить об абсолютной ликвидности баланса. Это значит, что организация была не платежеспособна в ближайшее время. Но в эти годы соблюдаются все остальные неравенства  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$  и  $A4 < П4$ . Это говорит о возможности прогнозирования платежеспособности и о наличии собственных оборотных средств у предприятия. У предприятия достаточное количество краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

В 2017 году выполняются все неравенства, такой баланс можно считать абсолютно ликвидным.

Проведем оценку относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

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

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

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

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 10:

$$K_{ал} = \frac{(\text{Ден.средства} + \text{Кратковрем.фин.вложения})}{\text{Краткосроч.обязательства}}, \quad (10)$$

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле 11:

$$K_{бл} = \frac{(\text{Ден.средства} + \text{Кратковрем.фин.вложения} + \text{дебит.задолженность})}{\text{Краткосроч.обязательства}}, \quad (11)$$

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле 12:

$$K_{тл} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосроч.обязательства}}, \quad (12)$$

Таким образом, составим таблицу относительных показателей оценки ликвидности за 2015 – 2017гг.

Таблица 2.19 – Относительные показатели оценки ликвидности и платежеспособности ООО «Транспортник»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Коэффициент текущей ликвидности	1,17	1,23	3,81	0,06	2,58
Коэффициент быстрой ликвидности	1,11	1,14	3,62	0,03	2,48
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,22	0,17	0,82	-0,05	0,65

Данные из таблицы 2.19 нам показывают, что коэффициент текущей ликвидности испытывает динамику к увеличению. С 2015-2017 года он увеличился с 1,17 до 3,81. Показатель  $K_{тл} > 1$ , это значит, что у предприятия достаточно оборотных средств, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности так же увеличился с 1,11-3,62. Показатель  $K_{бл} > 1$  означает, что улучшается платежеспособность организации и ускоряется оборачиваемость собственных средств, вложенных в запасы.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 году снизился на 0,05, а в 2017 году вырос до 0,82. Такая ситуация не очень положительна для организации, так как данный коэффициент в норме должен быть не меньше 0,2, но и не больше 0,5.

#### 2.2.4 Анализ финансовой устойчивости организации

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

Рассмотрим абсолютные показатели финансовой устойчивости.

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

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

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного года (СОС).

Определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$\text{СОС} = \text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы} = \text{стр 1300} - \text{стр 1100}$$

2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат или функционирующий капитал (ФК).

Определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$\text{ФК} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}) - \text{Внеоборотные активы} = (\text{стр 1300} + \text{стр 1400}) - \text{стр 1100}$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВОИ).

Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$\text{ВОИ} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}) - \text{Внеоборотные активы} = (\text{стр 1300} + \text{стр 1400} + \text{стр 1510}) - \text{стр 1100}$$

Полученные данные отобразим в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

ООО «Транспортник» за 2015 – 2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС)	507	881	1323	374	442
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ФК)	507	881	1323	374	442
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВОИ)	635	1009	1451	374	442

К трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют 3 показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

$$\Delta \text{СОС} = \text{Собственные оборот. средства} - \text{Запасы} = (\text{стр 1300} - \text{стр 1100} - \text{стр 1210})$$

$$\Delta \text{ФК} = \text{Фактический капитал} - \text{Запасы} = (\text{стр 1300} + \text{стр 1400} - \text{стр 1100} - \text{стр 1210})$$

$$\Delta \text{ВОИ} = \text{Величина основных источников} - \text{Запасы} = (\text{стр 1300} + \text{стр 1400} + \text{стр 1510} - \text{стр 1100} - \text{стр 1210})$$

Полученные данные отобразим в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Показатели обеспеченности запасов источниками финансирования ООО «Транспортник»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Излишек (+) или недостаток (-) СОС, (ΔСОС)	+345	+556	+1248	211	692
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ΔФК)	+345	+556	+1248	211	692
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ΔВОИ)	+473	+684	+1376	211	692

Приведенные показатели обеспеченности запасов трансформируются в трехфакторную модель:  $M=(\Delta СОС, \Delta ФК, \Delta ВОИ)$ .

1. Абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко. Однако ее нельзя рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.
2. Нормальная устойчивость - предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.
3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации.
4. Кризисное финансовое состояние - это грань банкротства: наличие просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность пога-

свить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

В таблице 2.22 отобразим типы финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.22 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная	$M=(1,1,1)$ $\Delta COC \geq 0$ $\Delta FK \geq 0$ $\Delta BOI \geq 0$	Собственный оборотный капитал	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от внешних кредиторов
2. Нормальная	$M=(0,1,1)$ $\Delta COC < 0$ $\Delta FK \geq 0$ $\Delta BOI \geq 0$	Собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; гарантируют выполнение обязательств; эффективное использование заемных средств; высокая доходность текущей деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$M=(0,0,1)$ $\Delta COC < 0$ $\Delta FK < 0$ $\Delta BOI \geq 0$	Собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4. Кризисное финансовое состояние	$M=(0,0,0)$ $\Delta COC < 0$ $\Delta FK < 0$ $\Delta BOI < 0$		Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Исходя из таблицы 2.22, сделаем вывод, что организация является абсолютно устойчивой, так как все определяющие условия соответствуют данному типу финансовой устойчивости. Организация практически не зависит от кредитов, ее запасы и затраты полностью покрываются собственными средствами.

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости организации.

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



финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ осуществляется путем расчета и сравнения отчетных показателей с базисными, а также изучения динамики их изменения за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

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

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.23. Для более полной характеристики целесообразно также определить износ или реальную стоимость имущества предприятия.

Таблица 2.23 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости ООО «Транспортник»

Показатель	2015	2016	2017	Изменение 2016/2015 (+, -)	Изменение 2017/2016 (+, -)
1. Коэффициент автономии Соб. капитал / Активы = стр1300 / стр1600	0,14	0,18	0,74	0,04	0,56
2. Коэффициент финансовой зависимости Обязательства / Активы = (стр1400 + стр1500 – стр1530 – стр1540) / стр1600	0,86	0,82	0,26	-0,04	-0,56

Продолжение таблицы 2.23

Показатель	2015	2016	2017	Изменение 2016/2015 (+, -)	Изменение 2017/2016 (+,-)
3. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (леверидж) Заем. капитал / Соб. капитал = (стр1500+стр1400) / стр1300	6,02	4,44	0,36	-1,58	-4,08
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Соб. Капитал – ВОА) / ОА = (стр1300-стр1100) / стр1200	0,14	0,18	0,74	0,04	0,56
5. Коэффициент маневренности Соб. оборот. средства / Соб. капитал = (стр1300-стр1100) / стр1300	1	1	1	0	0

Предприятие считается финансово независимым, если значение коэффициента автономии превышает 0,5. В нашем случае данный коэффициент за 2 года не превышает 0,5, а за 2017 год составляет 0,74. Таким образом, ООО «Транспортник» можно считать финансово независимым частично.

Предприятие почти не зависит от внешних источников средств и имеет стабильную финансовую устойчивость, есть возможность финансового маневра и высокая возможность проведения самостоятельной финансовой политики.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами с 2015 по 2017 годы увеличился на 0,6. Это значит, что финансовое состояние предприятия с каждым годом улучшается. У него больше возможностей проведения независимой финансовой политики.

### 2.2.5 Оценка 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 и т. п. 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.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов-показателей оборачиваемости.

Все данные занесем в таблицу 2.24.

Таблица 2.24 – Оценка деловой активности ООО «Транспортник»

Показатель	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Оборачиваемость совокупного капитала	3,96	2,88	3,15	-1,08	0,27
Оборачиваемость текущих активов	3,96	2,88	3,15	-1,08	0,27

Продолжение таблицы 2.24

Показатель	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Оборачиваемость собственного капитала	35,93	17,29	9,42	-18,64	-7,87
Оборачиваемость запасов	137,31	49,31	51,91	-88	2,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,65	3,70	4,07	-0,95	0,37
Период оборачиваемости	79	99	90	20	-9
Оборачиваемость кредиторской задолженности	4,56	3,58	5,03	-0,98	1,45
Оборачиваемость денежных средств	16,94	17,81	19,70	0,87	1,89
Фондоотдача основных средств	0	0	0	0	0

Исходя из таблицы 2.24, сделаем выводы:

- Оборачиваемость запасов за анализируемый период снизилась со 137,31 до 51,91;
- Оборачиваемость дебиторской задолженности практически равна оборачиваемости кредиторской задолженности, это означает, что организация сможет своевременно расплачиваться с кредиторами, поступающими средствами от дебиторов;
- Оборачиваемость денежных средств в период с 2015 по 2017 гг. увеличилась на 2,76. Увеличение оборачиваемости может говорить либо об увеличении объема продаж, либо об увеличении спроса на продукцию, либо же о снижении дебиторской задолженности.
- Фондоотдачу невозможно рассчитать, так как у организации отсутствуют основные средства.

### 2.2.6 Оценка рентабельности организации

Рентабельность – относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов.

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

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

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

3) показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестированного капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

В таблице 2.25 показан расчет основных показателей, характеризующих рентабельность организации.

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

1. Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают. Поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию.

2. Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но в разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя — при-

быль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал или внеоборотные активы. Хотя они и имеют стоимостную оценку, но это учетная стоимость (зафиксированная в учетной документации), которая может существенно отличаться от текущей (рыночной) оценки.

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

Таблица 2.25 – Динамика показателей рентабельности

Показатель, (%)	2015	2016	2017	Изменение (+/-)	
				2016/2015	2017/2016
Рентабельность собственного капитала	1,16	0,54	0,40	-0,62	-0,14
Рентабельность внеоборотных средств	0	0	0	0	0
Рентабельность оборотных средств	0,13	0,09	0,13	-0,04	0,04
Рентабельность активов	0,13	0,09	0,13	-0,04	0,04
Рентабельность основной деятельности (производства)	0,047	0,046	0,061	-0,001	0,015
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,032	0,031	0,042	-0,001	0,011
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,045	0,044	0,058	-0,001	0,014

В течение исследуемого периода рентабельность собственного капитала снижается, за три года данный показатель снизился на 0,76. Такая ситуация может говорить о росте собственного капитала и снижении заемного капитала, так же это может говорить о снижении оборачиваемости активов.

Остальные показатели в 2016 году снижаются на небольшую долю, но уже в 2017 году превышают показатели за 2015 год.

В период с 2015 – 2017 года рентабельность продаж резко повысилась. показатель положительной рентабельности продаж свидетельствует о том, что капиталовложения инвесторов перестали себя «съедать».

### 2.3 Анализ затратности функционирования

Любая коммерческая организация в процессе своей деятельности несет определенные расходы.

Например, сюда относятся содержание помещений, коммунальные платежи, заработная плата персонала, ЕСН и так далее.

При формировании расходов по обычным видам деятельности согласно пункту 8 ПБУ 10/99 должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

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

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат, при этом перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Таблица 2.26 – Затраты ООО «Транспортник» за 2015 – 2017 гг.

в тыс. руб.

Затраты	2015 год	%	2016 год	%	2017 год	%	Изменение (+/-)	
							2016/2015	2017/2016
Материальные затраты	1919	17,4	1944	16,9	2386	24,4	25	442
Расходы на оплату труда	1300	11,8	1839	16,1	1535	15,7	539	-304
Отчисления на социальные нужды	394	3,6	556	4,8	459	4,7	162	-97
Прочие затраты	7402	67,2	7135	62,2	5402	55,2	-267	-1733
Итого	11015	100	11474	100	9782	100	459	-1692

Чтобы лучше увидеть динамику и структуру затрат ООО «Транспортник» выразим полученные в таблице данные на рисунке 2.9.

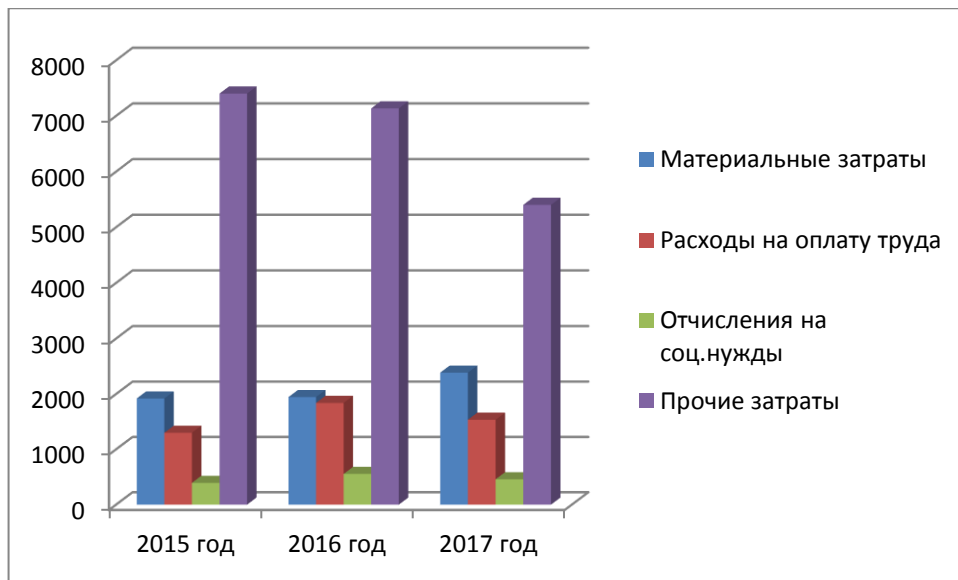


Рисунок 2.9 – Динамика и структура затрат ООО «Транспортник» за 2015–2017 гг.

Из таблицы мы видим, что сумма затрат уменьшилась на 1233 тыс. руб. Наибольшую долю занимают прочие затраты, в 2015 году – 67,2%, в 2017 году – 62,2%, а в 2017 – 55,2%, видим, что с каждым годом они снижаются. Наибольшую долю прочих затрат занимает оплата аренды автомобилей и помещений. В течение исследуемого периода растут материальные затраты с 1919 тыс. руб. в 2015 году, до 2386 тыс. руб. в 2017 году, удельный вес их также увеличивается. Доля отчислений на социальные нужды в 2015 – 2017 гг. увеличилась на 1,1%.

Анализируя данные по затратности функционирования ООО «Транспортник», можно сделать вывод о том, что количество затрат снижается. Себестоимость услуг уменьшается преимущественно за счет снижения прочих затрат.



### 3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «ПРИБРЕТЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ НИЗКОРАМНОГО ТРЕХОСНОГО ТРАЛА ПРОМАГРОПРИЦЕП 9835-77-2»

#### 3.1 Целесообразность приобретения низкорамного трехосного трала ПромАгроПрицеп 9835-77-2

Достойное транспортное оснащение играет существенную роль в организации любых грузоперевозок. Низкорамный трал – это полуприцеп на низкорамной платформе, который предназначен для перевозки негабаритных и тяжеловесных грузов. Его грузоподъемность может составлять от 15 до 80 тонн.

За счет небольшой погрузочной высоты низкорамной платформы, низкорамный трал позволяет перевозить негабаритные грузы в местах с ограничениями проезда транспорта по высоте. Это мосты, линии электропередач и т.п. С учетом особенностей перевозок конкретного вида грузов или маршрута транспортировки.

Для реализации инвестиционного проекта нами был предложен новый транспорт – низкорамный трехосный трал ПромАгроПрицеп 9835-77-2 .



Рисунок 3.1 – Трал низкорамный ПромАгроПрицеп 9835-77-2

Трал низкорамный торговой марки ПромАгроПрицеп производится с использованием высококачественных комплектующих от ведущих производителей, что

гарантирует безремонтную эксплуатацию данной техники на протяжении длительного периода времени. Трал низкорамный ПромАгроПрицеп может быть адаптирован как к американской модели тягача, так и к европейской.

Прицеп трехосный для перевозки дорожно строительной, коммунальной и прочей техники г/п до 25 тонн.

- масса перевозимого груза, кг 25000;
- масса снаряженного прицепа, кг до 4000;
- полная масса прицепа с грузом, кг до 29000;
- количество осей, шт 3;
- нагрузка на сцепное устройство, кг 70.

Именно благодаря низкорамному полуприцепу перемещаются крупные виды мощной техники, которая применяется в таких областях как строительная, сельскохозяйственная и производительная. Также с его помощью перемещаются станки и крупное оборудование, и многие другие грузы нестандартных размеров.

Преимущества данного инвестиционного проекта состоят в том, что:

- данный вид транспорта поможет расширить клиентскую базу;
- наша организация сможет работать с крупными компаниями;
- предприятие сможет организовывать грузоперевозки крупногабаритных грузов на большие расстояния.

Чтобы прицеп передвигался, нам понадобится тягач марки MAN TGA 18.480 XXL.



Рисунок 3.2 – Тягач MAN TGA 18.480 XXL

Срок реализации проекта – 2018 год.

Ориентировочная стоимость проекта – 3870 тыс. руб.

Центральную часть экономического обоснования инновационного решения составляет определение затрат на их осуществление. Определение уровня затрат проводим по статьям калькуляции в действующих ценах в организации на текущий момент времени.

Расходы на реализацию инвестиционного проекта представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Капитальные вложения на реализацию проекта

Статьи затрат	Сумма, руб.
Низкорамный трал ПромАгроПрицеп 9835-77-2	2 300 000
Тягач MAN TGA 18.480 XXL	1 570 000
Итого	3 870 000

Инвестиционный проект планируется к реализации на период 8 лет (2018 – 2025 гг.). За этот период предлагается полная амортизация основных фондов равными долями в размере 15% в год. Следовательно, ежегодные суммы амортизационных отчислений составят 580 500 рублей.

Основными текущими затратами в эксплуатации оборудования будут: материальные затраты на обслуживание, затраты на оплату труда персоналу, отчисления во внебюджетные фонды с этой зарплаты, прочие затраты. Величина текущих издержек производства отражена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Текущие издержки производства

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	232 481,60
1.1 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	217 481,60
1.2 Транспортные расходы	15 000,00
2. Затраты на оплату труда	648 000,00
3. Социальные выплаты	194 400,00
4. Амортизация основных фондов	580 500,00
5. Прочие затраты	540,00
Итого затрат:	1 655 921,60
Текущие издержки без амортизации	1 075 421,60

Затраты на оплату труда рассчитаем на двух водителей по 27 000 рублей в месяц, итого за год они составят 648 000 рублей.

Экономический эффект от реализации данного мероприятия связан с дополнительными объемами грузоперевозок по г. Нижневартовску, Нижневартовскому району и ХМАО-Югре. Расчет экономического эффекта от предоставления дополнительных услуг грузоперевозок укажем в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет экономического эффекта

Наименование	Сумма, руб.
Дополнительная выручка от реализации услуг	3 000 000

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

- продолжительность планирования 8 лет – нулевой год инвестирования плюс 7 лет (шагов) реализации проекта;
- в качестве шага планирования принят год;
- норма дисконтирования принята на уровне 15 %;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования и приняты на уровне 2018 года;

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,25%;
- инфляция – 3%;
- риск недополучения прибыли 4,75 %.

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

### 3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

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

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

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на  $t$ -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования  $\alpha_t$ , определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (10)$$

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

$T$  - период планирования;

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

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

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t - K, \quad (11)$$

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

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

$\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений (K), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t, \quad (12)$$

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

Если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен – неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t, \quad (13)$$

В случае, если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности – это норма дисконта (E), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть E находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (14)$$

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

В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

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

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

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

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

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

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

### 3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта «Низкорамный трехосный трал ПромАгроПрицеп 9835-77-2»

В результате расчетов проведенных в разделе 3.1 мы получили технические параметры и необходимые данные для анализа эффективности инвестиционного проекта.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.4 – 3.9.



Таблица 3.4 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

в тыс. руб

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	8 2025	
1. Расходы на приобретение активов, всего	3 870 000,00								3 870 000,00
в том числе:									
за счет собственных средств	3 870 000,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-3 870 000,00								-3 870 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-3 870 000,00								-3 870 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	-3 870 000,00	

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1	2	3	4	5	6	7	8	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Экономический эффект	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	24 000 000,00
2. Текущие издержки	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	1 075 421,60	8 603 372,80
3. Амортизация основных средств	580 500,00	580 500,00	580 500,00	580 500,00	580 500,00	580 500,00	580 500,00	580 500,00	4 644 000,00
4. Валовый доход	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	1 344 078,40	10 752 627,20
5. Налог на прибыль (20%)	268 815,68	268 815,68	268 815,68	268 815,68	268 815,68	268 815,68	268 815,68	268 815,68	2 150 525,44
6. Чистая прибыль	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	1 075 262,72	8 602 101,76
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	13 246 101,76
7.2. Нарастающим итогом	1 655 762,72	3 311 525,44	4 967 288,16	6 623 050,88	8 278 813,60	9 934 576,32	11 590 339,04	13 246 101,76	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	1 655 762,72	1 439 793,67	1 251 994,50	1 088 690,87	946 687,71	823 206,70	715 831,92	622 462,54	8 544 430,61
8.2. Нарастающим итогом	1 655 762,72	3 095 556,39	4 347 550,88	5 436 241,75	6 382 929,46	7 206 136,16	7 921 968,08	8 544 430,61	

77

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1	2	3	4	5	6	7	8	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-2 214 237,28	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	9 376 101,76
1.2. Нарастающим итогом.	-2 214 237,28	-558 474,56	1 097 288,16	2 753 050,88	4 408 813,60	6 064 576,32	7 720 339,04	9 376 101,76	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-2 214 237,28	1 439 793,67	1 251 994,50	1 088 690,87	946 687,71	823 206,70	715 831,92	622 462,54	4 674 430,61
2.2. Нарастающим итогом.	-2 214 237,28	-774 443,61	477 550,88	1 566 241,75	2 512 929,46	3 336 136,16	4 051 968,08	4 674 430,61	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	8 2025	
1. Собственный капитал.	3 870 000,00								3 870 000,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	3 870 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 870 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	0,00	0,00	0,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	3 870 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 870 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	3 870 000,00	0,00	0,00	0,00	

Таблица 3.8 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	8 2025	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	13 246 101,76
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	1 655 762,72	3 311 525,44	4 967 288,16	6 623 050,88	8 278 813,60	9 934 576,32	11 590 339,04	13 246 101,76	

Таблица 3.9 – Расчет внутренней нормы доходности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	8 2025	
0	-2 214 237,28	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	1 655 762,72	9 376 101,76
0,1	-2 214 237,28	1 505 238,84	1 368 398,94	1 243 999,04	1 130 908,22	1 028 098,38	934 634,89	849 668,08	5 846 709,10
0,2	-2 214 237,28	1 379 802,27	1 149 835,22	958 196,02	798 496,68	665 413,90	554 511,58	462 092,99	3 754 111,38
0,3	-2 214 237,28	1 273 663,63	979 741,25	753 647,12	579 728,55	445 945,04	343 034,65	263 872,81	2 425 395,77
0,4	-2 214 237,28	1 182 687,66	844 776,90	603 412,07	431 008,62	307 863,30	219 902,36	157 073,11	1 532 486,74
0,5	-2 214 237,28	1 103 841,81	735 894,54	490 596,36	327 064,24	218 042,83	145 361,88	96 907,92	903 472,31
0,6	-2 214 237,28	1 034 851,70	646 782,31	404 238,95	252 649,34	157 905,84	98 691,15	61 681,97	442 563,97
0,7	-2 214 237,28	973 978,07	572 928,28	337 016,63	198 245,08	116 614,75	68 596,91	40 351,13	93 493,57
0,8	-2 214 237,28	919 868,18	511 037,88	283 909,93	157 727,74	87 626,52	48 681,40	27 045,22	-178 340,41
0,9	-2 214 237,28	871 454,06	458 660,03	241 400,02	127 052,64	66 869,81	35 194,64	18 523,49	-395 082,58
1	-2 214 237,28	827 881,36	413 940,68	206 970,34	103 485,17	51 742,59	25 871,29	12 935,65	-571 410,21
0,7317	-2 214 237,28	956 148,71	552 144,55	318 845,38	184 122,76	106 324,86	61 399,12	35 455,98	204,07

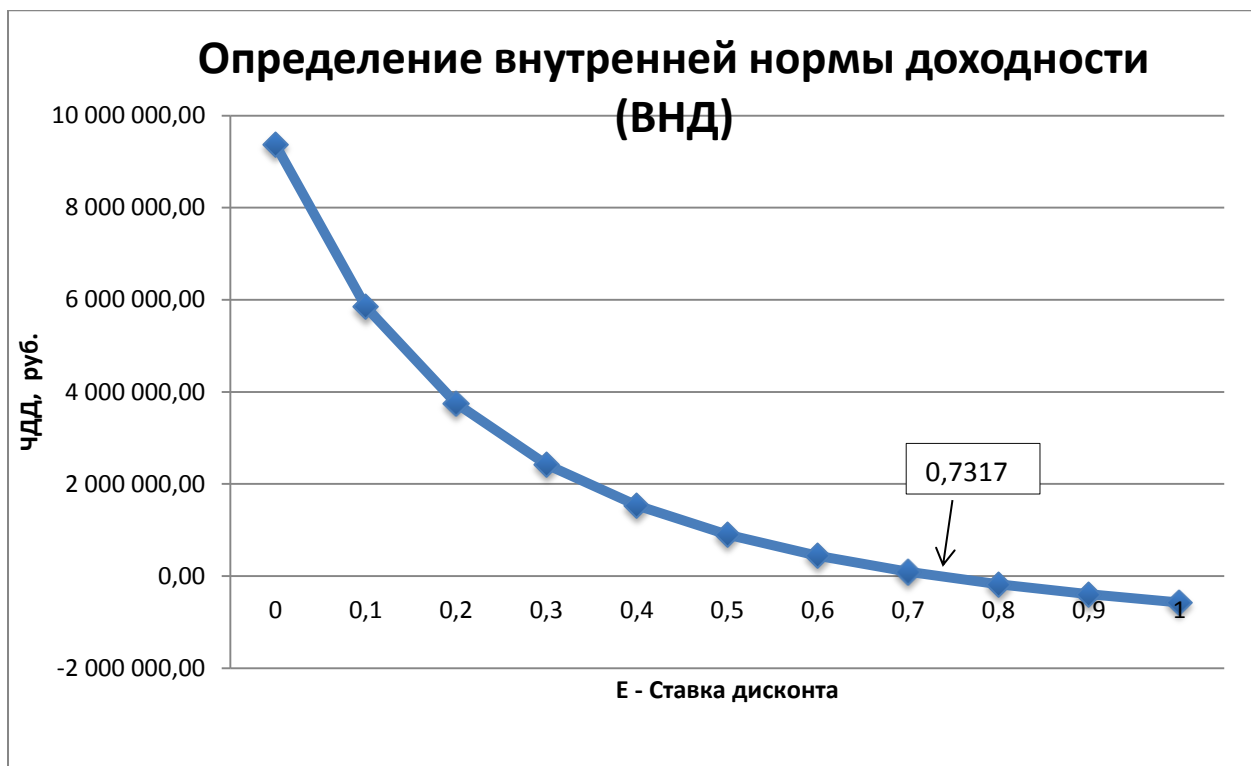


Рисунок 3.3 – графическое определение IRR (ВНД) проекта по приобретению дополнительной единицы техники ООО «Транспортник»

На основе таблиц составлен график (рисунок 3.3), где отражены значения показателей эффективности инвестиционного проекта, такие как дисконтированная сумма операционной деятельности, дисконтированная сумма инвестиционной деятельности, чистый дисконтированный доход и сальдо реальных денег.

Сведем интегральные показатели эффективности инвестиционного проекта на рисунке 3.4.

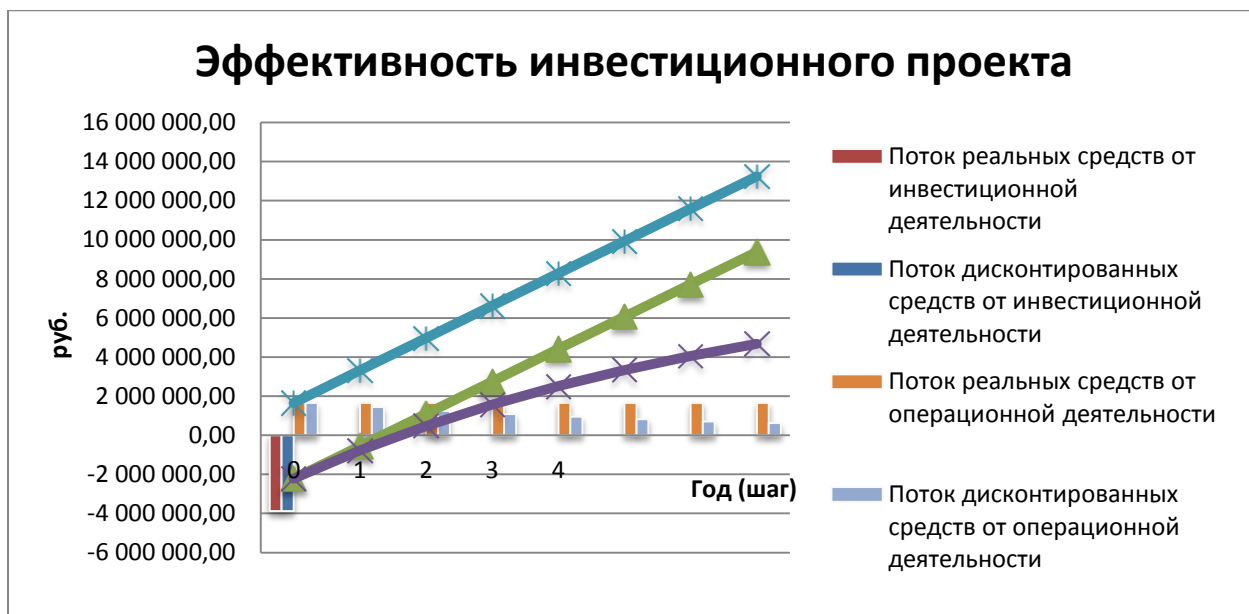


Рисунок 3.4 – Эффективность инвестиционного проекта

Рисунок 3.4 показывает нам, что все потоки денежных средств растут. Такая тенденция характеризует проект как эффективный.

За период планирования, жизненный цикл (8 лет), инвестиционный проект потребует 3 870 000,00 руб. капитальных вложений и принесет 1 075 262,72 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 13 246 101,76руб., чистый дисконтированный доход – 8 544 430,61 руб.

Индекс доходности по дисконтированным потокам рассчитаем по формуле 15:

$$PI = NPV / IC, \quad (15)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

IC – вложенный (затраченный) инвестиционный капитал.

$$PI = 8\,544\,430,61 / 3\,870\,000 = 2,21.$$

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Рассчитаем срок окупаемости по формуле 16:

$$PP = (IC / CF) - 1, \quad (16)$$

где IC – вложенный инвестиционный капитал;

CF – чистый денежный поток.

Таким образом, срок окупаемости проекта равен:

$$PP = (3\,870\,000 / 1\,655\,762,72) - 1 = 1,34 \text{ года.}$$

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

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в транспортном хозяйстве имеют определенную степень риска, связанную с различными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску данного мероприятия. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше.

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) – это исследование того, как изменится эффективность инвестиционного проекта в зависимости от изменения какого-либо параметра финансовой модели. Цель анализа – выявление наиболее значимых с точки зрения риска условий реализации проекта.

Правило принятия решения об инвестировании, базируется на расчёте ЧДД. Инвестиционный проект принимается, если  $ЧДД > 0$ ; инвестиционный проект отвергается, если  $ЧДД < 0$ ; если  $ЧДД = 0$ , то следует для принятия решения рассмотреть обстоятельства. Выходящие за рамки критерия (например, экологиче-

ские, социальные) или учесть открывающиеся новые технические, рыночные или иные перспективы.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, для построения которой вычисляются вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Таблица 3.10 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	2 816 679,51			4 674 430,61			6 532 181,72
Текущие издержки		5 118 400,76		4 674 430,61		4 230 460,47	
Налоги			5 021 231,05	4 674 430,61	4 327 630,18		

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

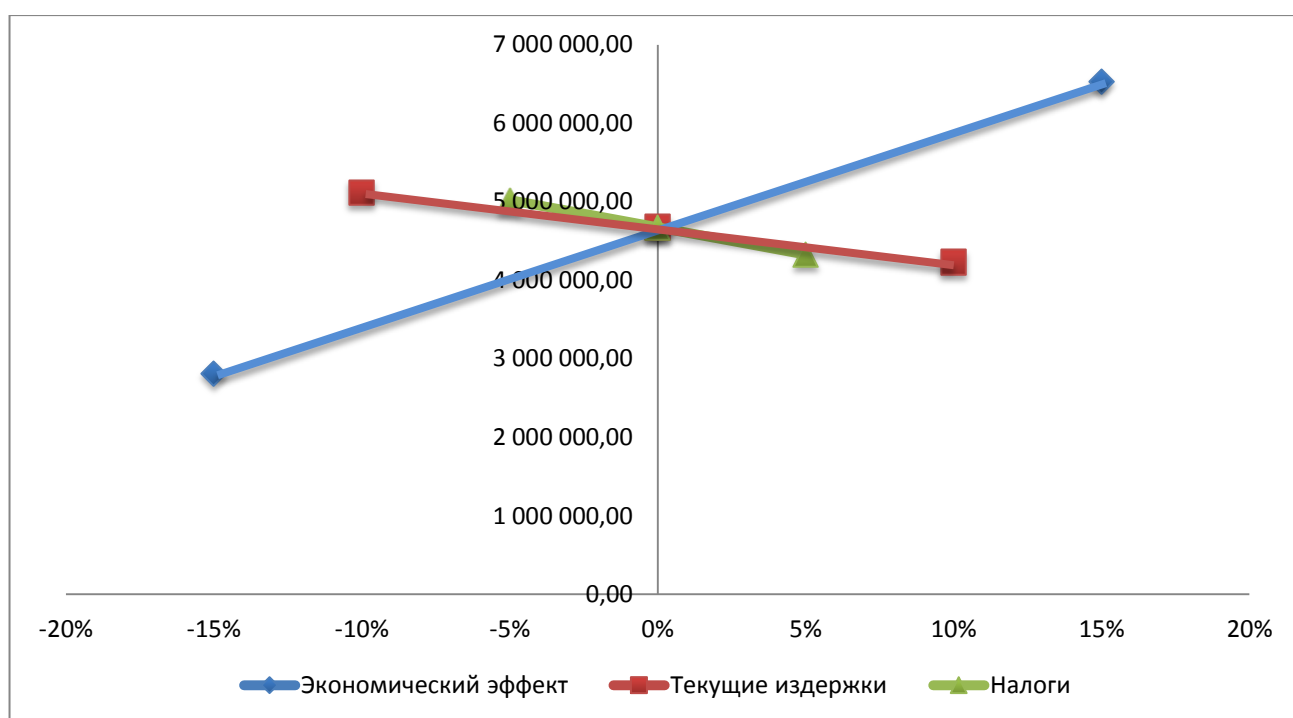


Рисунок 3.5 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

Из диаграммы чувствительности проекта к риску мы видим, что она находится в положительной области построения. Это означает, что проект практически не чувствителен к риску и экономически целесообразен.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения исследования дана общая характеристика ООО «Транспортник». Данная организация занимает одно из первых мест среди фирм, занимающихся грузоперевозками по г. Нижневартовску, Нижневартовскому району и ХМАО-Югре. Приоритетное направление – деятельность автомобильного грузового транспорта и перевозка грузов.

Перспективной для развития предприятия является стратегия расширения основных видов деятельности: перевозка большегрузов и негабаритных грузов.

Общая характеристика ООО «Транспортник» оценка производственного потенциала, анализ финансово - хозяйственной деятельности, выявление проблем и определение перспектив развития предприятия показали, что предприятие находится в стабильном экономическом состоянии.

В целом динамику баланса ООО «Транспортник» за 2015-2017 гг. можно оценить как положительную, характерную для динамично развивающегося предприятия. Рассмотрение каждого показателя в отдельности также позволяет сделать вывод, что предприятие работало рентабельно, с наработками на перспективу. Рост активов баланса, отсутствие заемных средств, необоснованной кредиторской задолженности, снижение долгосрочных обязательств, увеличение чистой прибыли – все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия.

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

В целом, ООО «Транспортник» эффективно осуществляет свою деятельность.

Тем не менее, для усиления положительных тенденций и устранения выявленных в ходе анализа проблем в ходе дипломного проектирования будет разработан проект по внедрению нового оборудования на предприятие.

Данный проект направлен на увеличение прибыли в ближайшие годы. Он заключается во внедрении низкорамного трехосного трала производства ПромАгроПрицеп 9835-77-2. Так как в нашем городе очень часто перевозятся негабаритные грузы на месторождения и по округу в целом, то организации предлагается приобрести данное оборудование для увеличения клиентской базы, и, соответственно, роста прибыли.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его внедрения.

Анализ чувствительности проекта к риску показал, что он практически не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению ООО «Транспортник».

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

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: Учебник: учеб. / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. — Москва : Дашков и К, 2017. — 400 с.
- 2 Алексеев, В.Н. Формирование инвестиционного проекта и оценка его эффективности: Учебно-практическое пособие: учеб. пособие / В.Н. Алексеев, Н.Н. Шарков.— Москва : Дашков и К, 2017. — 176 с.
- 3 Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, Карамиде А.. — М.: ЮНИТИ, 2012. — 400 с.
- 4 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров: учеб. / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — Москва : Дашков и К, 2017. — 372 с.
- 5 Воробьева, Т.В. Управление инвестиционным проектом: учеб. пособие — Москва : , 2016. — 146 с.
- 6 Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: учеб. / М.В. Воронина. — Москва : Дашков и К, 2018. — 400 с.
- 7 Галочкина, О.А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2010. — 352 с.
- 8 Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам: учеб. пособие — Москва : Финансы и статистика, 2017. — 104 с.
- 9 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятий (организаций) : учебное пособие / Н.В. Зяблицкая. — Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ-Исеть, 2015. — 203с.
- 10 Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности : учеб. / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. — Москва : Финансы и статистика, 2015. — 368 с.
- 11 Караванова, Б.П. Мониторинг финансового состояния организации: учеб. пособие — Москва : Финансы и статистика, 2008.
- 12 Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. — Москва : Финансы и статистика, 2005.

13 Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник для бакалавров: учеб. / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 372 с.

14 Романов, Б.А. Анализ экономики и управления предприятиями: Учебно-практическое пособие : учеб. пособие — Москва : Дашков и К, 2016. — 248 с.

15 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учеб. Пособие — Москва : Финансы и статистика, 2014. — 128 с.

16 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/Т.У. Турманидзе. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

17 Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учеб. / Е.Б. Тютюкина. — Москва : Дашков и К, 2018. — 544 с.

18 Чопозова, А.И. Методика финансового анализа: теория и практика: учеб. пособие — Москва : Финансы и статистика, 2008. — 136 с.