

АННОТАЦИЯ

Сафина Ю.А. Оценка текущей деятельности ООО «ЕрмакАвто» и стоимости компании до и после внедрения инвестиционного предложения. – Челябинск: ЮУрГУ, ДО - 414, 140 с., 29 ил., 31 таб., библиогр. список – 25 наим., 7 прил., 13 л. слайдов.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствования процесса хозяйственной деятельности предприятия ООО «ЕрмакАвто».

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

В работе произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности, а также анализ затратности функционирования.

Разработан инвестиционный проект, который позволит расширить клиентскую базу предприятия, а также для предприятия это позволит стать более конкурентоспособным среди аналогичных предприятий в Нижневартовске.

И заключающий пункт данной работы является оценка стоимости предприятия до и после внедрения инвестиционного проекта, который позволит судить о целесообразности введения в исполнение предложенного проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	9
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЕРМАКАВТО» И ОТРАСЛЕВЫХ СОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала Гаджихмедова И.Г.).....	13
1.1 Общие сведения об организации ООО «ЕрмакАвто».....	13
1.2 Организационно-правовой статус	15
1.3 Структура предприятия и система управления	18
1.4 Отраслевые особенности функционирования предприятия.....	25
1.5 SWOT – анализ.....	36
1.5.1 _Анализ внутренней и внешней среды.....	36
1.5.2_Анализ доли рынка и место предприятия среди конкурентов	41
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности (Разработала Сафина Ю.А.).....	44
2.1 Анализ товарооборота ООО «ЕрмакАвто»	44
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	46
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия	64
2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия ..	70
2.2.4 Анализ деловой активности предприятия	76
2.3 _Анализ затратности функционирования предприятия.....	87
3 _РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ (Разработала Гаджихмедова И.Г.)	95
3.1 Сущность инвестиционного мероприятия	95
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения	98

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия	102
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску	108
4_ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ООО «ЕРМАКАВТО» ДО И ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ _ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (Разработала Сафина Ю.А.).....	138
4.1 Оценка стоимости ООО «ЕрмакАвто» до внедрения проекта...	138
4.1.1 Затратный подход оценки стоимости предприятия	138
4.1.2 Доходный подход оценки стоимости	140
4.1.3 Сравнительный подход оценки стоимости	142
4.1.4 Согласование результатов оценки стоимости	143
4.2 Оценка стоимости компании после внедрения проекта	145
4.2.1 Затратный подход оценки стоимости	145
4.2.2 Доходный подход оценки стоимости	148
4.2.3 Сравнительный подход оценки стоимости	151
4.2.4 Согласование результатов оценки стоимости	151
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	154
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	156
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	132
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2016-2018 год	132
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. _Оборотно-сальдовая ведомость по счёту за 4 квартал 2018 года.....	62 135
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Динамика и структура имущества.....	136
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Оборотно-сальдовая ведомость по счёту за 4 квартал 2018 года.....	60 137
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Отчёт о финансовых результатах 2017-2018 г	140

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что малое предпринимательство является важным элементом экономики Югры. За последние годы заметно значительное влияние на экономику Округа. В 2018 году в Ханты-Мансийском автономном Округе – Югре осуществляли свою деятельность более 70 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса. Торговое предприятие ООО «ЕрмакАвто» является одним из представителей малого бизнеса по продаже автозапчастей в оптом и розницу.

Цель работы состоит в проведении комплексного анализа деятельности ООО «ЕрмакАвто» и предложение наиболее экономически выгодного инвестиционного проекта, а также оценка до и после внедрения проекта.

В соответствии с поставленной целью рассматриваются следующие задачи:

1. Изучить предприятие ООО «ЕрмакАвто», деятельность данного предприятия, его структуру и организационно-правовой статус;
2. Рассмотреть отраслевые особенности функционирования предприятия;
3. Провести SWOT-анализ и подобрать стратегию для дальнейшего развития;
4. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности общества с ограниченной ответственностью «ЕрмакАвто»;
5. Разработать инвестиционный проект с целью повышения экономической эффективности деятельности;
6. Провести оценку стоимости предприятия до и после внедрения инвестиционного проекта.

Для решения конкретных задач использовались методы экономического анализа, системного анализа, логического моделирования и

статистического анализа. В аргументации и обосновании выводов и положений работы использованы полученные расчетным путем данные.

Данная работа состоит из четырех глав. В первой главе рассматривается история создания предприятия, цель функционирования и основной вид деятельности. Также рассматривается структура, отраслевые особенности функционирования и SWOT-анализ.

Вторая глава представляет собой анализ финансово-хозяйственной деятельности, а именно анализируются основные показатели деятельности, анализируется финансовое состояние предприятия с помощью различных коэффициентов, а также рассматривается затратность функционирования.

В третьей главе осуществляются разработка инвестиционного проекта по повышению эффективности и деятельности: описывается сущность инвестиционного мероприятия, оценивается эффективность и риск данного инвестиционного проекта.

В состав приложений входит бухгалтерская отчетность за период 2016-2018 год: «Бухгалтерская отчетность», «Отчет о прибылях и убытках», «Оборотно-сальдовая ведомость по счетам 60 (расчеты с поставщиками и подрядчиками), 62 (расчеты с покупателями и заказчиками), 44 (расходы на продажу)».

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЕРМАКАВТО» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 Общие сведения об организации ООО «ЕрмакАвто»

Общество с ограниченной ответственностью «ЕрмакАвто» действует с 02.08.2010. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) было учреждено физическими лицами: Вахитовой Риммой Наилвной (ИНН 860305304483) и Тороповым Павлом Викторовичем (ИНН 860300545661). Количество учредителей ООО «ЕрмакАвто» — 2[18].

Размер уставного капитала — 100 МРОТ (10 тыс. руб.). Уставный капитал разделен на доли, которыми владеют участники, доля каждого участника 5 000,00 рублей. Ответственность участников общества с ограниченной ответственностью ограничивается этими долями. Директором организации выступает Торопов Павел Викторович[18].

Предприятие выступает средством для достижения целей, обусловленных интересами его учредителей, целью учредителей является получение прибыли.

Задачами выступают:

- Повышение чистой прибыли организации;
- Улучшение финансового состояния предприятия;
- Удержание контрольного показателя рентабельности капитала путем востребования приобретаемых в торговых залах предприятия запасных частей;
- Повышение привлекательности для потребителей по сравнению конкурирующими фирмами;

Основным видом деятельности компании является оптовая и розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями[18].

Важным показателем торговли является оборот торговли. Оборот торговли – стоимость отгруженных товаров, приобретенных ранее на

стороне, в целях перепродажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для профессионального использования (переработки или дальнейшей продажи) [10].

Оборот торговли приводится в фактических продажных ценах, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость, акциз, экспортную пошлину, таможенные сборы и аналогичные обязательные платежи. Сумма вознаграждения комиссионеров (поверенных, агентов) отражается по фактической стоимости, включая НДС[12].

Используемые ресурсы:

- Трудовые. На предприятии ООО «ЕрмакАвто» применяется 2 уровня управления (аппарат управления и подчиненные)
- Финансовые. Материальные ресурсы проявляются через процессы продажи, связывая внутриорганизационные характеристики предприятия и себестоимость товаров.
- Информационные обеспечивают функционирование других связей посредством маркетинговой информации.
- Оборудование – офисная мебель, касса, ПК.

Предприятие ООО «ЕрмакАвто» состоит на общей системе налогообложения. Общая система является одной из самых сложных режимов налогообложения из всех существующих в России, характеризующийся большим количеством налогов, обязанностью ведения полного бухгалтерского и налогового учета.

На общую систему не распространяются никакие ограничения по видам деятельности, количеству сотрудников, полученным доходам и т.д. Как правило, большинство крупных компаний работает на общей системе налогообложения и как плательщики НДС предпочитают также работать с теми, кто платит этот налог.

Данному предприятию выгодно применять общую систему налогообложения, так как если большая часть контрагентов находится на

общей системе налогообложения и тем самым заинтересована во «входном» НДС, также основная часть деятельности связана с оптовой торговлей.

ИНН: 8603191783 – Идентификационный номер налогоплательщика;

КПП: 860301001 – Код причины постановки на учет;

ОКПО: 12494728 - общероссийский классификатор предприятий;

ОГРН: 1128603021073 – основной гос. регистрационный номер;

ОКФС:16-Общероссийский классификатор форм собственности (Частная собственность);

ОКОГУ: 4210014 – общероссийский классификатор органов гос. власти и управления (организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно);

ОКОПФ: 12300 – Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (Общество с ограниченной ответственностью);

ОКТМО: 71875000001 – Общероссийский классификатор территорий муниципальных образований (город Нижневартовск)

ОКАТО: 71135 –Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления (Тюменская обл., ХМАО- Югра, Города окружного подчинения, Нижневартовск);

ООО «ЕрмакАвто» зарегистрировано по адресу Ханты – Мансийский Автономный Округ – Югра, г. Нижневартовск, ул. 9П Западный промышленный узел, дом 4, строение 3, панель 10, 628616. Юридический и фактический адрес предприятия совпадают[18].

1.2 Организационно-правовой статус

В любой организации функционирующей в рамках легальной программы должен быть предусмотрен организационно-правовой статус в соответствии с установленными нормами.

Под организационно-правовой статусом или формой, подразумевается форма юридической регистрации предприятия, которая фиксирует один из аспектов закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом, а также предусмотренные из этого его правовые положения и цели [16].

Как правило, организации, направленные на достижение своих целей, делятся на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие организации имеют своей целью максимальное извлечение прибыли, а некоммерческие организации нацелены на удовлетворение социальных, общественно-культурных и других потребностей.

В соответствии со ст. 65.1 ГК РФ от 01.09.2014, юридические лица, коммерческие и некоммерческие организации, разделены на корпоративные и унитарные организации.

Корпоративные организации – это юр. лица, основанные на членстве их участников, в соответствии с пунктом 1 статьей 65.1 ГК РФ [16]. Участники корпорации формируют высший орган юридического лица – общее собрание, в соответствии с пунктом 2 статьей 65.3 ГК РФ. В корпоративной организации ее участники приобретают членские права, то есть корпоративные, и обязанности в отношении созданного ими юридического лица, в соответствии с П.2 ст. 65.1 ГК РФ [16].

Учредители юридических лиц, которые не становятся их участниками и не приобретают в них права на членство, являются унитарными хозяйствующими субъектами, организациями. Унитарные предприятия не могут наделяться правом собственности на имущество, которое закреплено собственником.

В унитарном предприятии, имущество является неделимым. Имущество не может распределяться пропорционально внесенным вкладом, долям. В том же числе и между работниками предприятия [15].

В состав коммерческих унитарных предприятий относятся казенные, муниципальные и государственные предприятия. Данные организации создаются государственными органами и органами местного самоуправления. Они обеспечены всеми необходимыми ресурсами, так как действуют в интересах государства.

К некоммерческим корпоративным организациям относятся: потребительские кооперативы, общественные организации, общины коренных народов, ассоциации и союзы, товарищества собственности недвижимости, общественные фонды, государственные учреждения, религиозные организации, публично-правовые компании, автономные некоммерческие организации.

Из приведенных видов регистрации организации, ООО «ЕрмакАвто» относится к коммерческим корпоративным организациям.

Аббревиатура ООО, подразумевает общество с ограниченной ответственностью, то есть может участвовать одно или несколько лиц.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников, участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады в уставный капитал общества не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

Учредительными и внутренними документами компании являются: Устав ООО «ЕрмакАвто». Высшим органом ООО «ЕрмакАвто» является общее собрание его участников.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (например Генеральный директор) или единоличным исполнительным органом общества и

коллегиальным исполнительным органом общества (например директор и дирекция либо правление). Исполнительные органы общества подотчетны общему собранию участников общества и совету директоров (наблюдательному совету) общества.

В ООО «ЕрмакАвто» руководителем текущей деятельности общества осуществляется генеральным директором.

Следует отметить, что одна из распространённых форм создания предприятий данного типа - Общество с ограниченной ответственностью - разновидность объединения капиталов, не требующих личного участия своих членов в делах общества. Характерными признаками этой коммерческой организации являются: деление её уставного капитала на доли участников и отсутствие ответственности последних по долгам общества.

Предприятием подобного типа является ООО «ЕрмакАвто». Из этого следует, имущество ООО «ЕрмакАвто», включая уставной капитал, принадлежит на праве собственности ему самому как юридическому лицу и не образует объекта долевой собственности участников. Поскольку вклады участников становятся собственностью общества, нельзя сказать, что его участники отвечают по долгам общества в пределах внесенных ими вкладов. В действительности они вообще не отвечают по долгам общества, а несут лишь риск убытков (утраты вкладов). Даже те из участников, кто не внес свой вклад полностью, отвечают по обязательствам общества лишь той частью своего личного имущества, которая соответствует стоимости неоплаченной части вклада.

1.3 Структура предприятия и система управления

Важнейшим фактором, определяющим конечные результаты деятельности предприятия и его эффективность, является его структура.

Организационная структура управления предприятием – это упорядоченная совокупность управляющих служб, характеризующаяся определенными взаимосвязями и соподчинением. Группа руководителей и специалистов, на которую возложена ответственность за выработку и реализацию управленческих решений, составляет аппарат управления предприятием.

Производственная структура предприятия не является постоянной. Она должна совершенствоваться вместе с изменением номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, объема производства и других факторов. Основными путями совершенствования производственной структуры служит дальнейшее совершенствование разделения и кооперации труда передача вспомогательных функций специализированным организациям на малых предприятиях.

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

У предприятия ООО «ЕрмакАвто» линейно-функциональная организационная структура, представленная на рисунке. она характеризуется тем, что линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов для принятия конкретных решений.

Линейно-функциональная структура управления обладает целым рядом преимуществ:

- быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим,
- рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей;
- стабильность полномочий и ответственности за персоналом.
- единство и четкость распорядительства;

- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности;
- профессиональное решение задач специалистами функциональных служб.

Недостатками организационной структуры такого типа являются:

- Ответственность за получение прибыли ложится на руководителя предприятия;
- Усложняется согласованность действий функциональных подразделений;
- Замедляется процесс принятия и реализации решения;
- Структура не обладает гибкостью, так как функционирует на основе множества принципов и правил.

В структуре компании ООО «ЕрмакАвто» представлены следующие подразделения (Рис. 1.1):

- Отдел сбыта;
- Бухгалтерия;
- Отдел кадров;
- Отдел по работе с поставщиками.



Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «ЕрмакАвто»

Руководство текущей деятельности организации осуществляется исполнительным единоличным органом – Генеральным директором. Генеральный директор ООО «ЕрмакАвто» без доверенности действует от имени предприятия, представляет его интересы, утверждает штатное

расписание, принимает на работу и увольняет работников; издает приказы и дает указания; единолично принимает решения о реорганизации или ликвидации общества, о назначении аудиторской проверки, об избрании или досрочном прекращении ревизионной комиссии, утверждает документы, регулирующие внутреннюю деятельность организации.

Начальник отдела сбыта имеет следующие функции:

- Осуществляет рациональную организацию сбыта продукции предприятия, ее поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами.
- Обеспечивает участие отдела в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию предприятия, перспектив развития рынков сбыта.
- Организует подготовку и заключение договоров на поставку продукции потребителям, согласование условий поставок.
- Возглавляет работу по составлению планов поставок и их увязку с планами производства с целью обеспечения сдачи готовой продукции производственными подразделениями в сроки, по номенклатуре, комплектности и качеству в соответствии с заказами и заключенными договорами.
- Принимает меры по выполнению плана реализации продукции, своевременному получению нарядов, спецификаций и других документов на поставку.
- Обеспечивает контроль выполнения подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состояние запасов готовой продукции на складах.
- Организует приемку готовой продукции от производственных подразделений на склады, рациональное хранение и подготовку к отправке потребителям, определение потребности в транспортных средствах, механизированных

погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки готовой продукции[10].

Отдел сбыта имеет следующие функции:

- Активное взаимодействие с клиентами Компании с целью продвижения товара для максимального удовлетворения потребностей клиента;
- Мероприятия по поддержанию уровня дебиторской задолженности не выше требуемого;
- Разработка общей стратегии производства и сбыта;
- Регулирование затрат на сбытовую деятельность;
- Определение приоритетных методов, форм и рынков сбыта;
- Координация действий всех основных подразделений (производства, сбыт, финансы) для реализации стратегии предприятия.
- На главного бухгалтера возлагаются следующие функции:
- Осуществлять организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия;
- Формировать в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику;
- Организовывать учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, исполнения смет расходов, выполнения работ (услуг);
- Осуществлять контроль за соблюдением порядка оформления первичных и бухгалтерских документов, расчетов и платежных обязательств, расходование фонда заработной платы, проведением инвентаризаций основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, проверок организации бухгалтерского учета и отчетности, а также документальных ревизий в подразделениях предприятия (филиалах);

- Принимать меры по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства;
- Участвовать в оформлении материалов по недостаткам и хищениям денежных средств и товарно-материальных ценностей, контролировать передачу в необходимых случаях этих материалов в следственные и судебные органы;
- Вести работу по обеспечению строгого соблюдения штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет административно-хозяйственных и других расходов, законности списания со счетов бухгалтерского учета недостатков, дебиторской задолженности и других потерь, сохранности бухгалтерских документов, оформления и сдачи их в установленном порядке в архив;
- Осуществлять взаимодействие с банками по вопросам размещения свободных финансовых средств на банковских депозитных вкладах (сертификатах) и приобретения высоколиквидных государственных ценных бумаг, контроль за проведением учетных операций с депозитными и кредитными договорами, ценными бумагами;
- Обеспечивать составление баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, об использовании бюджета, другой бухгалтерской и статистической отчетности, представление их в установленном порядке в соответствующие органы;
- Оказывать методическую помощь работникам отделов предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля, отчетности;
- Руководить работниками бухгалтерской службы предприятия [10].
- Функции бухгалтерии состоят в следующем:
- Формирование учетной и налоговой политики в соответствии с действующим законодательством и потребностями Компании;
- Подготовка и принятие плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности;

- Своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской и управленческой информации о деятельности Компании, ее имущественном положении, доходах и расходах;
- Учет всех хозяйственных операций Компании;
- Учет исполнения бюджетов Компании;
- Налоговый учет Компании, составление и своевременная сдача налоговой и иной требуемой законодательством отчетности;
- Составление бухгалтерского баланса, другой бухгалтерской, налоговой, управленческой и статистической отчетности;
- Своевременное представление бухгалтерской отчетности в налоговые органы, органы статистики, внебюджетные фонды и иные инстанции;
- Правильное начисление и своевременное перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, а также иных платежей в соответствии с законодательством;
- Расчеты по заработной плате и иным выплатам с сотрудниками Компании. Выдача справок сотрудникам Компании по вопросам начисления заработной платы и других выплат, а также удержаний из них;
- Проведение инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств, расчетов с контрагентами;
- Взаимодействие с внутренними и внешними аудиторами Компании [10].
- Начальник отдела кадров выполняет следующие функции:
 - Разработка кадровой политики компании;
 - Прием, увольнение и перевод сотрудников;
 - Разработка должностных инструкций;
 - Проведение аттестации персонала;
 - Подготовка документов пенсионного страхования и социального обеспечения для сотрудников;
 - Анализ и оценка кадровой работы;

- Ведение табельного учета;
- Контроль над выполнением графиков отпусков и трудовой дисциплины.
- К основным функциям отдела кадров на предприятии относятся:
- Определение потребности организации в кадрах и подбор персонала совместно с руководителями подразделений;
- Анализ текучести кадров, поиск методов борьбы с высоким уровнем текучести;
- Внедрение систем мотивации труда;
- Подготовка штатного расписания предприятия;
- Оформление личных дел сотрудников, выдача по требованию работников справок и копий документов;
- Проведение операций с трудовыми книжками (прием, выдача, заполнение и хранение документов);
- Ведение учета отпусков, составление графиков и оформление отпусков в соответствии с действующим трудовым законодательством;
- Основные функции отдела закупок:
- Определение потребности в материальных ресурсах;
- Поиск, анализ данных, выбор поставщиков;
- Заключение договоров и контроль исполнения;
- Получение материальных ресурсов;
- Проверка поступающей продукции и подтверждение качества[10].

Организация ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством РФ. На предприятии хранятся следующие документы: Устав, документы, подтверждающие права на имущество; внутренние документы; годовой финансовый отчет; документы бухгалтерского учета и финансовой отчетности и иные документы.

Таким образом, при добросовестном выполнении всех должностных обязанностей сотрудников магазина, можно увеличить прибыль компании,

расширить базу клиентов, привлечь новых заказчиков и создать положительную деловую репутацию.

1.4 Отраслевые особенности функционирования предприятия

ООО «ЕрмакАвто» является представителем оптовой и розничной торговли автозапчастями для отечественных автомобилей.

Оптовая торговля занимается деятельностью по продаже товаров крупными и мелкими партиями, как правило, для последующей перепродажи.

Розничная торговля предполагает продажу одного или нескольких автомобильных деталей, узлов и принадлежностей[13].

Клиенты – это станции технического обслуживания, оптовые компании и розничные магазины автозапчастей, интернет-магазины запчастей для отечественных автомашин, а так же физические лица[13].

Различия оптовой торговли от розничной:

- Оптовый реализатор имеет дело с профессиональными клиентами, а не с конечными потребителями;
- Оптовая торговля не зависит от внешнего вида торговой точки;
- Сделки в оптовой торговле идут на большие объемы;
- Правовые нормы и налоговая политика разная в отношении розничной и оптовой торговли;
- Оптовый продавец имеет большую торговую территорию, чем розничная торговля;
- Оптовая торговля не требует большого количества оборудования для торговли.

Основное назначение оптовой торговли – связь производителя и розничной торговли. Оптовая торговля регулирует региональные и отраслевые рынки, за счет складирования и перемещения товара. Оптовые

продавцы направлены на развитие централизованной поставки, товародвижения, завоз массовых товаров. Для своей эффективности широко используется автоматизация оптовой торговли[12].

Эффективность и состояние народнохозяйственной отрасли, потребительских запросов, сбалансированное состояние внутреннего рынка во многом зависит от оптовой торговли[11].

Рассмотрим роль данной отрасли в экономике и в народнохозяйственном комплексе России.

Доля продажи автотранспортных средств, их узлов и принадлежностей в России показана в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Доля продажи автотранспортных средств, их узлов и принадлежностей в России[25]

Товарная группа	Продано продукции (товаров)					
	В 2016 году (в процентах)		В 2017 году (в процентах)		В 2018 году (в процентах)	
	К общему итогу	соответствующей товарной группе	К общему итогу	соответствующей товарной группе	К общему итогу	соответствующей товарной группе
1.Автотранспортные средства и мотоциклы, их детали, узлы и принадлежности	0,3	100	0,3	100	0,3	100
1.2.Автотранспортные средства (без мотоциклов)	0,1	15,1	0,0	21,5	0,0	12,9
1.3.Автомобильные детали, узлы и принадлежности	0,2	84,4	0,2	78,4	0,2	85,9

Исходя из таблицы 1.1 можно сделать вывод о том, что большую долю по продажам приходится на автомобильные детали, узлы и принадлежности 85,9% за 2018 год, в то время, как продажа автомобилей составляет 12,9%. Сравнивая долю продажи автомобильных деталей за данный период, можно наблюдать рост продаж автозапчастей на 1,5% и снижение продаж автотранспортными средствами на 2,2%. Это значит, что роль торговли

автомобильными деталями в экономике и в народнохозяйственном комплексе России возрастает (Рисунок 1.2).

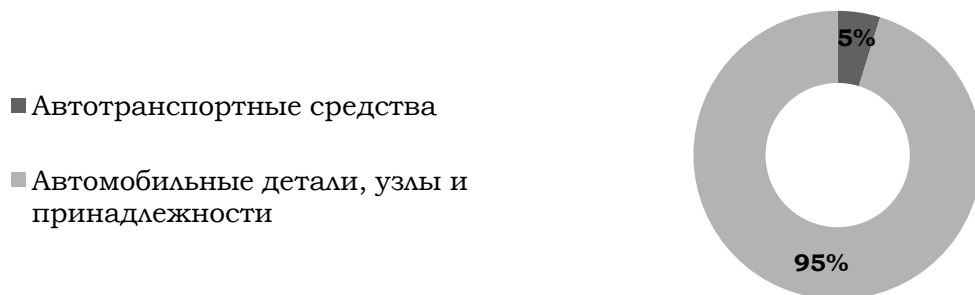


Рисунок 1.2 - Доля продажи автотранспортных средств, их узлов и принадлежностей в России в 2018 году[22]

Торговое предприятие ООО «ЕрмакАвто» занимается оптовой и розничной продажей автозапчастей, узлов и принадлежностей для автомобилей отечественного производства. В таблице 1.2 показаны запасы организаций занимающихся тождественной деятельностью.

Таблица 1.2 - Запасы в организациях оптовой торговли отдельных видов продукции (товаров)

	2016	2017	2018
Автотранспортные средства и их принадлежности, тыс. шт.:			
грузовые автомобили общего назначения специализированные и седельные тягачи	4,9	5,6	6,1
пассажирские автомобили (легковые автомобили, микроавтобусы, специальные пассажирские автомобили и т.п.)	62,2	64,6	57,9
автомобильные шины (кроме шин для мотоциклов и мотороллеров)	12374	12998	13645

В таблице 1.2 прослеживается положительная динамика роста запасов в организациях оптовой торговли автозапчастями. Так за трёхлетний период увеличились запасы принадлежностей для грузовых автомобилей и седельных тягачей на 1,2 тысячи штук и автомобильные шины на 1271 тысяч штук, однако произошло снижение уровня запасов для пассажирских автомобилей на 4,3 тысячи штук, это связано с продажей товара.

Основным показателем торговли является оборот торговли, который показан в таблице 1.3.

Оборот оптовой торговли – стоимость отгруженных товаров, приобретенных ранее с целью перепродажи другим организациям.

Оборот торговли автозапчастями принято выводить в фактических продажных ценах, которые включают торговую наценку, акциз, НДС, пошлину за экспорт, другие обязательные платежи и таможенные сборы.

Можно сделать вывод о том, что в 2018 году оборот торговли снижен по стране в целом на 1,3%. Ситуация с организациями торговли идентичная к 2018 году снижение на 4,7%. Одной из причин замедления потребительского спроса могут послужить большие долговые нагрузки физических и юридических лиц. По данным Центрального банка, кредитная нагрузка на одного работника составляет около 3,7 среднемесячных заработных плат.

Выявленные в результате экономического анализа, наблюдаемые устойчивые соотношения, свойства, признаки, присущие экономической системе, экономике страны, предприятия, фирмы, показателям доходов, расходов, потребления семей, спросу и предложению на рынке товаров и услуг; сложившаяся направленность экономических процессов. О ходе экономических процессов в будущем можно спрогнозировать экономические показатели на основе тенденций можно делать выводы.

Рассмотрим тенденции развития торговли в России, выявленные в результате экономического анализа валовой прибыли организаций торговли, показанных в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Валовая прибыль крупных и средних организаций торговли[22]

миллионов рублей

	Торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами		
	2016	2017	2018
Российская Федерация	5097446	5134076	5484126
Центральный федеральный округ	3978465	4028405	4308554

Северо-Западный федеральный округ	206749	225277	281405
Южный федеральный округ	85736	98255	116399
Северо-Кавказский федеральный округ	15978	17095	14499
Приволжский федеральный округ	170685	172239	165028
Уральский федеральный округ	358795	365609	368666
Курганская область	1968	2188	1393
Свердловская область	55476	57290	61369
Тюменская область	28576	291449	291151
в том числе:			
Ханты-Мансийский авт. округ - Югра	70057	7103	6756
Ямало-Ненецкий авт. округ	226758	235202	276365
Тюменская область без авт. округов	29476	49146	8032
Челябинская область	14475	14685	14756
	Торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами		
	2016	2017	2018
Сибирский федеральный округ	14768	169483	158931
Дальневосточный федеральный округ	49675	57719	69698
Крымский федеральный округ	657	760	952

В целом по стране произошел рост валовой прибыли оптовой торговли на 350050 миллионов рублей. Особенно в центральном федеральном округе на 280149 миллионов рублей. Однако, в Ханты – Мансийском Автономном Округе – Югра наблюдается снижение валовой прибыли на 347 миллионов рублей.

Очень слабая развитость в регионах является специфической чертой российской торговли. Более 38% оборота предприятий торговли приходится на Москву. Региональные рынки пока уязвимы, так как очень зависимы от производителей продукции. Это приводит к перекосу в структуре издержек, менее широкому ассортименту, с неминуемым отвлечением средств от расходов для улучшения качества обслуживания в магазинах [17].

При открытии предприятие по продаже автозапчастей сталкивается проблемой налаживания деловых контактов с «правильными» поставщиками,

которые смогут обеспечить лучшие закупочные цены. Так при низкой закупочной цене товар можно будет продать ниже, чем у конкурентов, создав при этом повышенный спрос на товар у розничных торговых организаций [3].

Главный недостаток торговли автозапчастями для российских автомашин – это жесткая конкуренция с автозапчастями для иномарок.

Во–первых, на многих нефтяных предприятиях и на предприятиях, занимающихся автотранспортными перевозками, осуществляется замена автомашин УАЗ, ГАЗ, НИВА, ВАЗ и других на Toyota Hilux, Mitsubishi L200 и другие. Некоторые подрядчики наоборот предпочитают русский автопром, так как такая автомашина дешевле в обслуживании. Выбор зависит от уровня доходности предприятия. Естественно, более крупные и доходные предприятия стараются переходить на иномарки, мелкие и средние организации ограничены и могут позволить себе УАЗ, ГАЗ, Нива, ВАЗ, МАЗ, КАМАЗ.

В Ханты - Мансийском Автономном Округе – Югре в основном Toyota Hilux, Mitsubishi L200 покупаются предприятиями для руководства, в то время как Niva Chevrolet для мастеров и других рабочих.

Во – вторых, иномарки сейчас более востребованы на рынке, чем советский автопром, однако, иномарка в разы дороже автомашины российского производства.

Например, автомобиль с салона Toyota Hilux стоит 2 400 000 рублей, а новая Niva Chevrolet стоит 650 000 рублей. Запчасти так же имеют ощутимое ценовое отличие[11].

Так же одним из недостатков торговли это несоблюдение партнерами сроков поставок, нарушения договоренности по качеству, объему, ассортименту поставляемых товаров. Но к счастью это случается не так уж часто, и это не имеет существенного влияние на весь рынок.

Перспектива оптовой и розничной торговли автозапчастями имеет долгосрочный характер, так как пользуется большим спросом среди предприятий, на которых работают автомашины советского автопрома, например, ООО Биметаллы, БУ Нижневартовская районная больница, ООО Бурсервис, ПАО Варьеганнефть, МУП Горводоканал, ООО КИТ Логистическая Компания и другие.

В основном потребителями оптового рынка выступают нефтяные предприятия, стоит учесть, что на базе Ханты – Мансийского Автономного Округа находятся 413 месторождений нефти и газа на них работает несколько сотен техники из русского автопрома, такие как КАМАЗ, КРАЗ, УАЗ, ЗИЛ, Урал, Нива, ГАЗ и другие[9].

А так же в виде дебиторов у предприятия ООО «ЕрмакАвто» выступают компании, покупающие автозапчасти в оптом для дальнейшей продажи ООО Автоград – это станция технического обслуживания автомобилей, ООО Арсенал – Авто ПФ продаёт в оптом и в розницу запасные части, комплектующие, агрегаты МАЗ, КАМАЗ, ЗИЛ и осуществляет ремонт грузовых автомобилей[18].

Оборот торговли Ханты-Мансийского Автономного Округа – Югра составил 89,0 миллиардов рублей (январь – март 2018 год). Структура покупок изменилась в сторону увеличения доли непродовольственных товаров в общем обороте оптовой торговли и составила 53,2 % против 46,8 % продовольствия. Оборот непродовольственной группы товаров составил 47,4 млрд. рублей. Продовольственных товаров продано на сумму 41,6 млрд. рублей [16].

В Югре реализуется подпрограмма «Развитие конкуренции и потребительского рынка» государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016-2020 годы», а так же внедрён и реализуется Стандарт развития

конкуренции с целью повышения социально-экономической эффективности потребительского рынка, создания условий для наиболее полного удовлетворения спроса населения на качественные товары и услуги [16].

Поэтому такая торговая точка как ООО «ЕрмакАвто», специализирующейся по оптовой и розничной продаже автозапчастей для русского автопрома, имеет большие перспективы в Югре.

ООО «ЕрмакАвто» работает на территории города Нижневартовска и Нижневартовского района. Основными конкурентами являются оптовые и розничные торговые предприятия, специализирующиеся на продаже автозапчастями, узлами и принадлежностями для отечественных автомашин, например, ООО РусьАвто, ООО ТехАвтоРесурс, ООО ТехАльянс, ООО УралСервис, ООО СпецСнабТранс, ООО Шарк, ИП Гусейнов С.Н. «Автогаз» и другие.

Рассмотрим долю рынка торговых организаций, специализирующихся на торговле автозапчастями для отечественных автомашин в городе Нижневартовске за трёхлетний жизненный цикл по показателю валовой выручки.

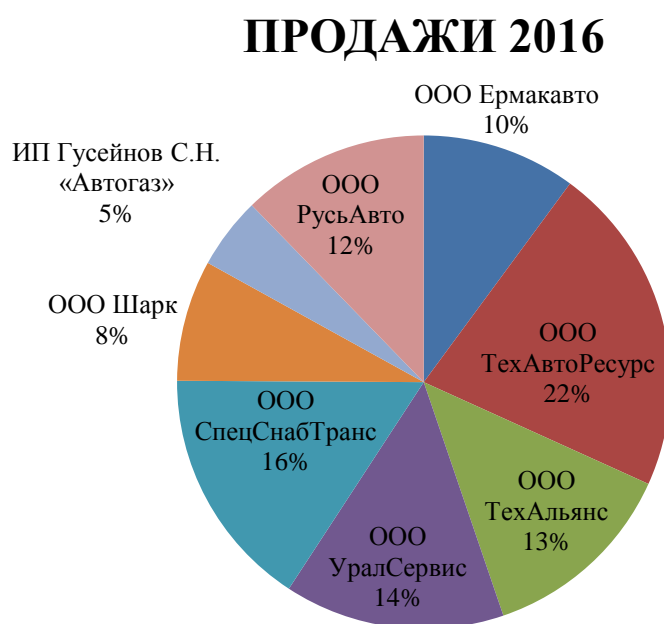


Рисунок 1.3 – Доля рынка торговых организаций за 2016 год

ПРОДАЖИ 2017

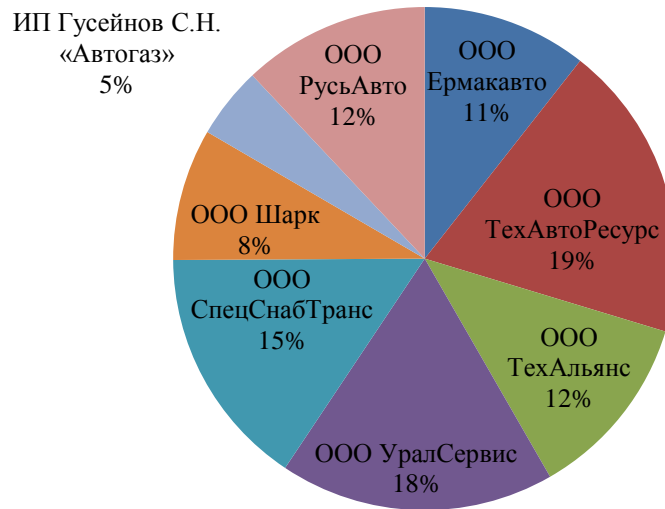


Рисунок 1.4 – Доля рынка торговых организаций за 2017 год

ПРОДАЖИ 2018

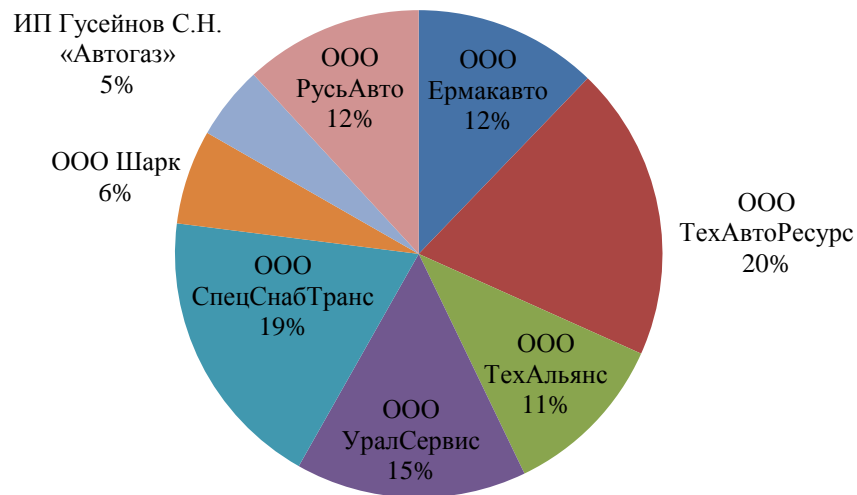


Рисунок 1.5 – Доля рынка торговых организаций за 2018 год

Основным конкурентом, в городе Нижневартовске, является ООО «ТехАвтоРесурс», ООО «УралСервис» и ООО «СпецСнабТранс», однако предприятие ООО «УралСервис» предлагает автозапчасти для марки Урал, что является минусом для данного предприятия, так как имеет узкую

направленность. Преимуществом ООО «УралСервис» является то, что деловые контакты налажены с АО «Автомобильный завод «УРАЛ», то есть поставщиком является непосредственный производитель автозапчастей для автомашин марки УРАЛ, следовательно, цены на автозапчасти марки УРАЛ ниже, чем у ООО «ЕрмакАвто»[18].

Организации ООО «ТехАвтоРесурс» и ООО «СпецСнабТранс» сотрудничают в основном с розничными продавцами, что является преимуществом для ООО «ЕрмакАвто». У нашего предприятия есть запасные каналы сбыта запчастей, например, нефтяным или логистическим предприятиям, а у организаций ООО «ТехАвтоРесурс» и ООО «СпецСнабТранс» возможны проблемы со спросом на их автозапчасти, так как канал сбыта один – розничные продавцы автозапчастями, узлами и принадлежностями[18].

Недавно открывшиеся магазины оптовой торговли советскими автозапчастями ООО «Шарк» и «Автогаз» ИП Гусейнов С.Н. так же являются конкурентоспособными, так как для постоянных клиентов производятся скидки и акции. Цены либо не отличаются, либо на порядок ниже, чем у ООО «ЕрмакАвто». Однако, минус таких небольших магазинов в том, что площадь склада составляет около 24 квадратных метра. Оптовый магазин с небольшим складом не имеет возможности закупать крупные партии автозапчастей и держать их на складе, поэтому сталкивается с определенными трудностями с заказчиками[18].

Ежегодный прирост оборота оптовой торговли ООО «ЕрмакАвто» в реальном выражении составляет 1%, а её объемы составляют порядка 17500 тыс. рублей. Таким образом, внутренняя розничная и оптовая торговля растёт с каждым годом [18].

В секторе торговли число крупных предприятий в секторе - чуть более 22%, однако на них приходится почти 54% всего оборота оптовой торговли.

В среднем по отрасли оборот одного крупного предприятия в 11,2 раза выше оборота среднестатистического предприятия [11].

Таким образом, зная все преимущества и недостатки конкурентов можно стать более конкурентоспособным и привлекательным для потребителей, следовательно, конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать:

- Государство;
- Инвесторы;
- Потребители;
- Производители.

1.5 SWOT – анализ

1.5.1 Анализ внутренней и внешней среды

Рыночная структура – сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок [16].

Конкурентность рынка определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны воздействовать на рынок, т. е. оказывать влияние на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. Чем меньше отдельные фирмы оказывают влияние на рынок, где они реализуют свою продукцию, тем более конкурентным считается рынок. Наивысшая степень конкурентности рынка достигается тогда, когда отдельная фирма не оказывает никакого подобного влияния.

В современных условиях конкуренция между предприятиями разворачивается главным образом на поле качества выпускаемой продукции. В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью [12].

База стратегических данных о «сильных» и «слабых» сторонах организации - это беспристрастная и краткая характеристика организации.

Оценку сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз обычно называют SWOT-анализом. На основе этого анализа можно быстро оценить стратегическое положение организации, построить матрицу «SWOT». При выборе стратегии развития организации необходимо обеспечить соответствие внутренних возможностей (т.е. сильных и слабых сторон организации) условиям внешней окружающей

среде. Стратегия должна быть направлена на максимально эффективное использование, имеющихся у организации конкурентных преимуществ, использование рыночных возможностей и избежание угроз.

Изучение внутренней среды направлено на уяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает предприятие. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны - это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них. После выявления внутренних сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз разрабатывается матрица «SWOT», призванная выявить связи между четырьмя частями списка.

Матрица «SWOT» состоит из четырех полей:

- 1) Сильные стороны (от. англ. Strengths) - преимущества организации;
- 2) Слабости (от. англ. Weaknesses) - недостатки организации;
- 3) Возможности (от. англ. Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- 4) Угрозы (от. англ. Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке [13].

Все вышеперечисленные данные оформляются в виде таблицы, которая носит название матрицы SWOT-анализа.

SWOT – анализ ООО «ЕрмакАвто» представлен в таблице 9.1.

Таблица 1.5- SWOT – анализ ООО «ЕрмакАвто»

Сильные стороны	Слабые стороны
Стабильное положение на рынке; 80% клиентов являются постоянными; Разнообразный ассортимент запчастей; Эффективная сбытовая система; Налаженные связи с поставщиками-производителями; Цены на товар ниже, чем у конкурентов; Ориентированность на интересы клиента; Положительная деловая репутация.	Запчасти только для отечественных автомобилей; Неразвитая логистическая система (отсутствует доставка товаров); Вероятность поступления бракованных запчастей; Редко проводятся маркетинговые исследования; Отсутствие рекламы;

Продолжение таблицы 1.5	Отсутствие веб-сайта; Высокая дебиторская задолженность;
Возможности	Угрозы
Рост конкурентоспособности; Привлечение потенциальных клиентов; Увеличение объемов поставки запчастей; Поиск новых источников доходов и внутренних резервов; Укрепление финансового состояния; Сохранение уровня спроса, с возможностью его наращивания; Внедрение информационных систем; Внедрение сопутствующих услуг по доставке товаров.	Жесткая конкуренция на рынке; Ожидание покупателями более низких цен; Возможные сбои в поставках запчастей; Увеличение общего уровня цен в связи с повышением НДС на 2% с января 2019; Минимальные барьеры входа новых фирм на рынок; Снижение платежеспособности населения; Увеличение спроса на иностранные автомобили; Повышение налоговых ставок.

На основе матрицы были обозначены проблемы, стоящие перед предприятием, которые обусловлены положительными и отрицательными факторами, влияющими изнутри на предприятие ООО «ЕрмакАвто». Так же существуют и внешние угрозы и возможности. Согласно этому мы можем обозначить основные стратегические направления по улучшению положения предприятия в будущем:

- Чаще проводить маркетинговые исследования, выявлять новых конкурентов;
- Привлечение потенциальных клиентов путем создания информативного веб-сайта и внедрение своей рекламной кампании;
- Поддерживать крепкие связи с добросовестными поставщиками;
- Усовершенствовать работу с неплатежеспособными дебиторами;
- Внедрить сопутствующую услугу по доставке запчастей.

По данным направлениям следует подобрать наиболее подходящую стратегию, так как стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей предприятия, объединяются усилия всего коллектива по ее достижению и в процессе хозяйственной деятельности происходит постоянный оборот капитала: последовательно он меняет денежную форму на материальную, которая в свою очередь изменяется, принимая различные формы продукции, товара и другие, в соответствии с условиями производственно-коммерческой деятельности

организации, и, наконец, капитал вновь превращается в денежные средства готовые начать новый кругооборот. Следовательно, происходят различные хозяйственные операции, которые влекут изменения в составе имущества и обязательств. Иногда эти изменения под влиянием хозяйственных операций приводят к появлению новых статей баланса или к упразднению прежних [1].

Основная задача – обеспечить нововведения, необходимые для жизнедеятельности предприятия.

В рамках направлений могут формироваться различные типы стратегий.

Выделяют четыре стратегические альтернативы для корпоративной стратегии [2]:

- Стратегия концентрированного роста – связана с изменением продукта или рынка, и не затрагивается отрасль или технология.
- Стратегия интегрированного роста – связана с повышением темпов продаж по сравнению с предшествующим периодом.
- Стратегия сокращения – применяется, когда необходима реструктуризация после длительного периода роста в связи с необходимостью повышения эффективности в период спада.
- Стратегия диверсифицированного роста – реализуется, если компания не может развиваться на рынке с ранее выпущенным продуктом и специализируется на одном виде деятельности.

Однако в рамках нашего инвестиционного проекта данные стратегии не подходят. Следовательно, возникает потребность в разработке своей стратегии.

Стратегия ООО «ЕрмакАвто» будет увеличение стоимости предприятия путём совершенствования процесса хозяйственной деятельности.

В целом ключевые факторы, влияющие на стоимость организации, разделяют на две группы – внутренние и внешние. К первым относятся показатели деятельности предприятия: выручка, прибыль, рентабельность,

качество продаваемой продукции, репутация на рынке. Немаловажными, но менее контролируемыми являются внешние факторы, такие как конкурентная среда, перспективы рынка, законодательная база, в рамках которой приходится осуществлять хозяйственную деятельность.

Стратегия ООО «ЕрмакАвто» будет направлена на разработку инвестиционных мероприятий, которые в свою очередь позволят предприятию стать более конкурентоспособным на рынке и привлекательным для потребителей.

Новая стратегия будет основываться на внедрении сопутствующей услуги по доставке автозапчастей, которые продает предприятие общество с ограниченной ответственностью «ЕрмакАвто». Благодаря данной стратегии будут производиться качественные продажи, поскольку данное предложение по совершенствованию процесса хозяйственной деятельности соответствует спросу.

Во-первых, данная стратегия поможет в полной мере удовлетворить все потребности покупателей, причём сделать это лучше, чем прямые конкуренты. У многих магазинов автозапчастей не развита данная услуга или вовсе отсутствует. Например, многие запчасти для грузовых машин КАМАЗ, УАЗ, ГАЗ и ЗИЛ весят от 50 до 750 килограмм, так же тяжелыми в плане веса являются агрегаты на легковые автомобили. Равно как и вес, габариты запчастей, узлов и агрегатов достаточно велики и могут достигать до 3 метров (трансмиссия, коробка передач).

Во-вторых, данный инвестиционный проект требует минимальных вложений и не является энергоёмким.

Таким образом, новая разработанная стратегия является наиболее подходящей для конкретного предприятия, так как может послужить серьезным толчком для развития предприятия и увеличения его стоимости.

1.5.2 Анализ доли рынка и место предприятия среди конкурентов

Исследование рынка – необходимый этап в принятии стратегических, тактических и управленческих решений для каждого предприятия[3].

Анализ рынка - изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынке[3].

Анализ доли рынка предприятия как маркетинговый инструмент применяют, как правило, для достижения следующих целей:

- чтобы увеличить эффективность ведения борьбы с конкурентами на рынке;
- чтобы получить конкурентное преимущество;
- чтобы разработать сбытовую политику организации на предстоящий период.

Доля рынка представляет собой традиционный инструмент, с помощью которого можно оценить эффективность деятельности любого предприятия, а также спрогнозировать дальнейшие перспективы развития. Данный показатель показывает, какое место занимает фирма на соответствующем рыночном сегменте относительно своих конкурентов. Доля рынка отображает, насколько результативную маркетинговую деятельность ведет предприятие.

Анализ доли рынка предприятия проводится на основе конкретной сегментной базы, которая определяется путем выбора по определенным признакам товаров-конкурентов. Базовый рынок может включать территорию, товарную группу или категорию продукции, иногда сегментация может быть более детальной.

ООО «ЕрмакАвто» - это организация, специализирующаяся на торговле автозапчастями для отечественных автомобилей. Данное предприятие функционирует на территории города Нижневартовска с 2010 года.

На территории города есть ряд предприятий, также осуществляющих свою деятельность в области продажи автомобильных запчастей для

отечественного автопрома. Наиболее крупными представителями рынка автомобильных запчастей для данной категории автомобилей на территории города являются:

- ООО РусьАвто,
- ООО ТехАвтоРесурс,
- ООО ТехАльянс,
- ООО УралСервис,
- ООО СпецСнабТранс,
- ООО Шарк,
- ИП Гусейнов С.Н. «Автогаз».

ПРОДАЖИ 2018

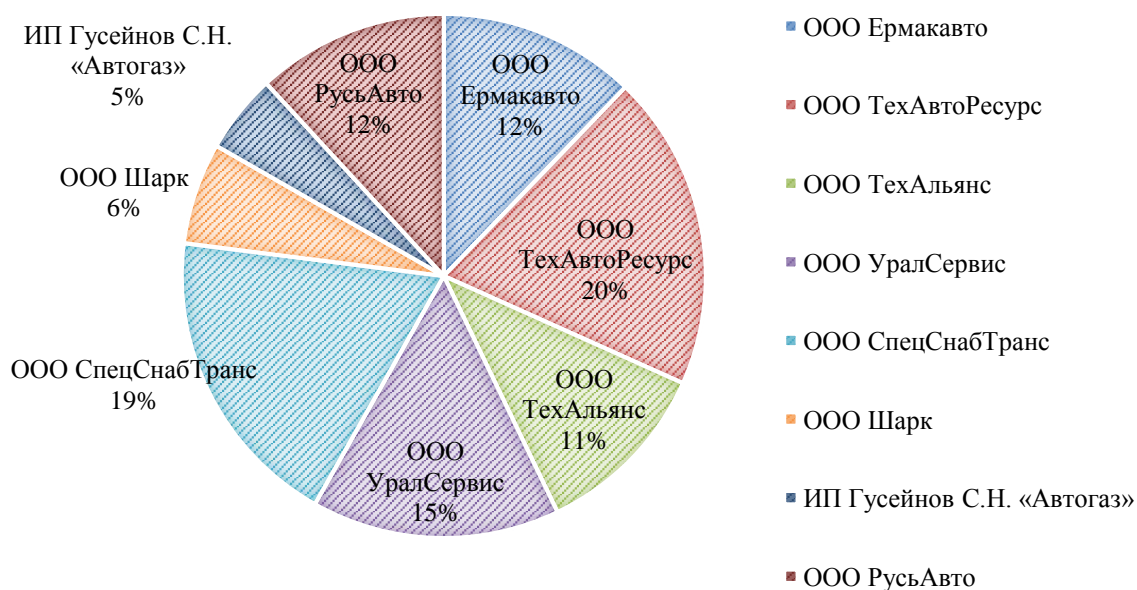


Рисунок 1.5 – Доля рынка торговых организаций, специализирующихся на торговле автозапчастями для отечественных автомашин за 2018 год в городе Нижневартовске

Как мы видим на рисунке 1.5, для ООО «ЕрмакАвто» основными конкурентами в Нижневартовске является ООО «ТехАвтоРесурс»,

ООО «УралСервис» и ООО «СпецСнабТранс», однако предприятие ООО «УралСервис» предлагает автозапчасти для марки Урал, что является минусом для данного предприятия, так как имеет узкую направленность.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ товарооборота ООО «ЕрмакАвто»

Товарооборот – это важнейший показатель для торгового предприятия, прежде всего товарооборот выражается в денежной форме и характеризует количество реализованной продукции за определенный период. Однако товарооборот не показывает прибыль, по нему нельзя судить о рентабельности, это просто количественное число, выраженное товарной форме. Но анализ крайне важен для выбора дальнейшей стратегии предприятия.

Количественная характеристика товарооборота — объем реализации в денежном исчислении.

Качественная характеристика - связана со структурой товарооборота.

Структура (или ассортиментный состав) товарооборота — это доля отдельных товарных групп в общем объеме реализации.

Товарная структура розничного товарооборота включает продовольственные и непродовольственные товары, которые содержат ассортиментные группы и подгруппы.

В зависимости от сроков расчета за реализованные товары выделяют:

- Продажа товаров с немедленной оплатой;
- Продажа товаров в кредит с отсрочкой платежа.

В зависимости от состава конечных потребителей выделяют:

- Продажи непосредственно населению.

Предприятие ООО «ЕрмакАвто» занимается продажей автозапчастей, узлов и агрегатов для легковых и грузовых автомобилей российского производства. В таблице отражена структура товаров и изменения в относительном и абсолютном, которые происходили в конкретный отчетный период.

Таблица 2.1– Товарооборот ООО «ЕрмакАвто» и динамика товаров

	2016 год	2017 год	2018 год	Доля	Доля	Доля	Изменение,		Изменение, рублей	
				товаров, %	товаров, %	товаров, %	%	%	2016/2017	2017/2018
				2016	2017	2018	2016/ 2017	2017/ 2018		
Двигатель	2660500	3530500	3660500	6,56	8,36	8,01	1,80	-0,35	870000	130000
Система охлаждения	587340	767890	787340	1,45	1,82	1,72	0,37	-0,10	180550	19450
Коробка раздаточная	150000	550000	653000	0,37	1,30	1,43	0,93	0,13	400000	103000
Карданный вал	76000	159000	189000	0,19	0,38	0,41	0,19	0,04	83000	30000
Рама	325700	923900	525600	0,80	2,19	1,15	1,38	-1,04	598200	-398300
Электрооборудование	499259	840260	890259	1,23	1,99	1,95	0,76	-0,04	341001	49999
Коробка отбора мощности	138920	180920	178920	0,34	0,43	0,39	0,09	-0,04	42000	-2000
Вентиляция и отопление	486200	587800	786200	1,20	1,39	1,72	0,19	0,33	101600	198400
Управление рулевое и рабочая гидравлическая система	590190	790234	890258	1,46	1,87	1,95	0,42	0,08	200044	100024
Насос масляный	41250	90250	41250	0,10	0,21	0,09	0,11	-0,12	49000	-49000
Тормозная система	556900	969250	862250	1,37	2,30	1,89	0,92	-0,41	412350	-107000
Редуктор	1876550	2563850	2253850	4,63	6,07	4,93	1,44	-1,14	687300	-310000
Фильтр топливный	4086370	4186000	3986330	10,08	9,91	8,72	-0,17	-1,19	99630	-199670
Фильтр воздушный	2799560	2398550	299560	6,90	5,68	0,66	-1,23	-5,02	-401010	-2098990
Подвеска	3528186	3129100	3628100	8,70	7,41	7,94	-1,29	0,53	-399086	499000
Мост передний	2510285	2349243	2580255	6,19	5,56	5,65	-0,63	0,08	-161042	231012

Мост промежуточный	2158246	2440000	2758245	5,32	5,78	6,04	0,45	0,26	281754	318245
Мост задний	2220338	2660324	2620324	5,48	6,30	5,73	0,82	-0,57	439986	-40000
	2016 год	2017 год	2018 год	Доля товаров, %	Доля товаров, %	Доля товаров, %	Изменение, %		Изменение, рублей	
				2016		2018	2016/ 2017	2017/ 2018	2016/2017	2017/2018
КПП	6789230	689200	6688230	16,75	1,63	14,86	15,1	13,23	-6100030	5999030
Система выпуска	127450	277500	227500	0,31	0,66	0,50	0,34	-0,16	150050	-50000
Система питания дизеля	919234	1896240	1116240	2,27	4,49	2,44	2,22	-2,05	977006	-780000
Сцепление	990329	998310	1165310	2,44	2,36	2,55	-0,08	0,19	7981	167000
Коробка раздаточная	1958600	2905860	3158600	4,83	6,88	6,91	2,05	0,03	947260	252740
Устройство седельно-сцепное	2957543	2545600	3157428	7,29	6,03	6,91	-1,27	0,88	-411943	611828
Окно ветровое	187580	518560	218560	0,46	1,23	0,48	0,77	-0,75	330980	-300000
Ось передняя	378900	428600	378900	0,93	1,01	0,83	0,08	-0,19	49700	-49700
Дверь боковая	56360	260324	257360	0,14	0,62	0,56	0,48	-0,05	203964	-2964
Рессора	174258	174258	174258	0,43	0,41	0,38	-0,02	-0,03	0	0
Подшипник	117894	942789	814893	0,29	2,23	1,78	1,94	-0,45	824895	-127896
Генератор	299340	799230	348230	0,74	1,89	0,76	1,15	-1,13	499890	-45100
Прочее	295558	675650	295558	0,73	1,60	0,65	0,87	-0,95	380092	-380092
ИТОГО	39900070	42219192	45646308	100	100	100	1,06	1,08	2319122	3427116

В 2016 году наибольшую долю в структуре товаров занимает: КПП (коробка перемены передач) 16%, также фильтр топливный 10% и двигатель 7% от общего объёма товаров.

В 2017 году товарами лидерами, занимающими большую долю в структуре, являются двигатель 8%, фильтр топливный 10%, подвеска 7% и коробка раздаточная 7%.

В 2018 году наибольший удельный вес в структуре занимают такие товары как: двигатель 8%, фильтр топливный 9%, подвеска 8% и КПП 15%.

Такие товары как КПП и двигатель являются дорогостоящими, поэтому большой удельный вес в структуре товаров занимают именно они, что касается воздушного фильтра и запчастей и узлов подвески, то эти товары являются часто покупаемые за счет их частой замены.

Анализируя динамику товаров в 2017 году, можно сказать, что более 50% из общей структуры товаров возросли в объеме товарооборота, в связи с этим увеличилась и выручка на 2 миллиона рублей. Например, некоторые товары показали положительную динамику: двигатель – увеличение на 900 тыс. рублей, рама - на 600 тыс. рублей, редуктор на 700 тыс. рублей, система питания дизеля на 1 млн. рублей и подшипники - на 800 тыс. рублей.

Значительное снижение в 2017 году в товарообороте наблюдается у товаров с наименованиями: воздушный фильтр минус 400 тыс. рублей, подвеска 400 тыс. рублей, мост передний минус 160 тыс. рублей и устройство седельно-сцепное минус 411 тыс. рублей и КПП на 6 млн. рублей. В случае с КПП такая большая потеря обусловлена снижением покупательской способности организаций и физических лиц, а также прерывание связи с крупным поставщиком-производителем из-за изменения ценовой политики не в пользу ООО «ЕрмакАвто».

В 2018 году можно наблюдать рост товарооборота за счет увеличения продажи товаров КПП на 6 млн. рублей и устройства седельно-сцепного на 600

тыс. рублей. Многие товары также показали положительную динамику на 100-200 тыс. рублей.

В 2018 году заметное снижение показали такие товары как: фильтр воздушный на 2 млн. рублей, система питания дизеля на 800 тыс. рублей и генератор 400 тыс. рублей.

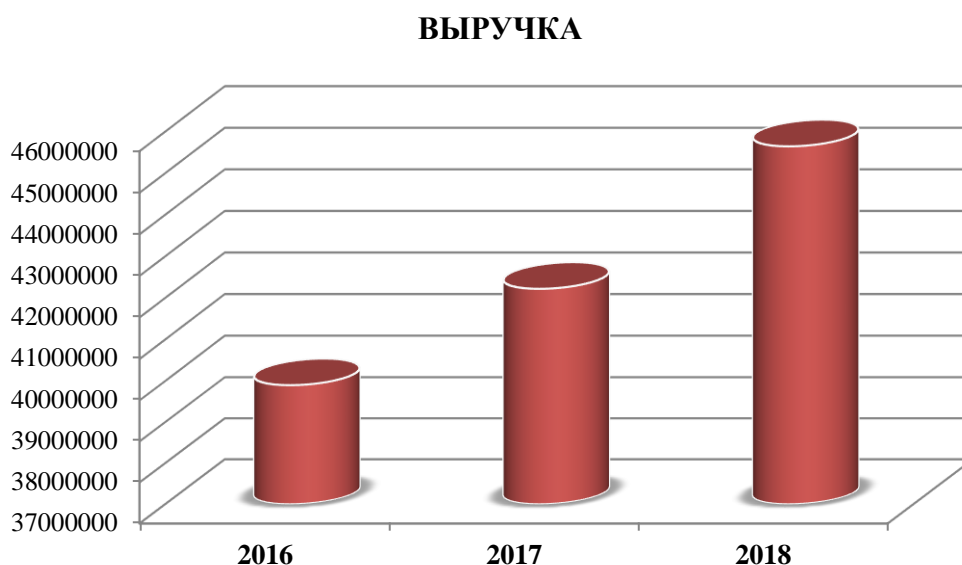


Рисунок 2.1 – Динамика оборота товаров за 2016-2018 г.

Как мы видим из рисунка выручка с каждым годом растет, положительная динамика вызвана прежде всего удачной рекламной компанией, в связи с этим увеличению покупательской базы.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Проведем горизонтальный (временной) анализ актива баланса из данных в Приложении А.

Так как внеоборотные активы предприятия находятся в аренде, и стоимость основных фондов не отображается в балансе, проведем временной анализ II раздела «Оборотные активы предприятия». С помощью горизонтального анализа можно увидеть динамику оборотных активов с 2016 по 2018 год. Данные анализа по всем статьям баланса за трехлетний жизненный цикл общества с

ограниченной ответственностью, представлены в Приложении Б. Динамика показателей, представлена на рисунке 2.1, 2.2 и в таблице 2.1.

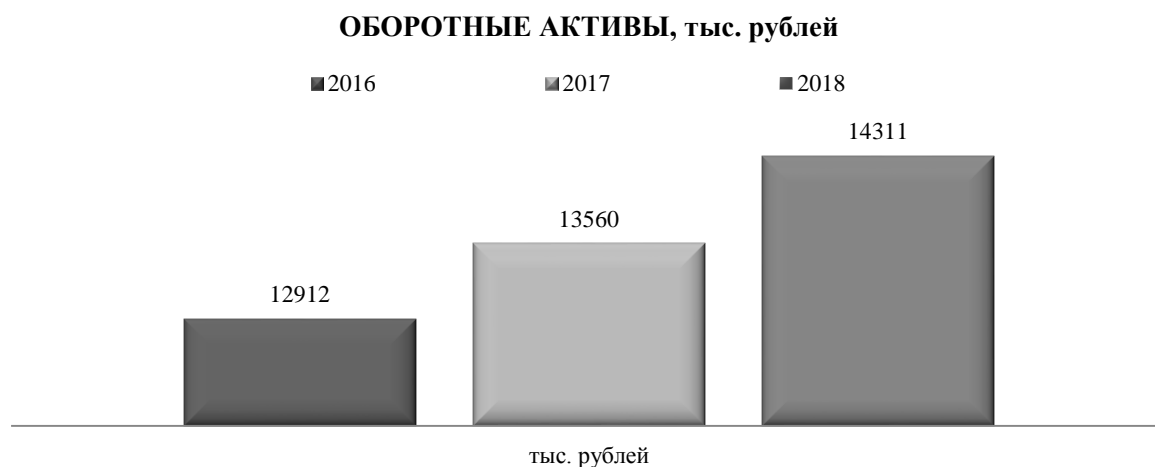


Рисунок 2.2 - Динамика оборотных активов ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Из рисунка 2.2 наблюдается положительная динамика роста оборотных активов предприятия. Так в 2017 году произошел рост на 648 тыс. рублей (5%), в 2018 году на 751 тыс. рублей (более 5%). Увеличение удельного веса оборотных активов способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании.

Проведем анализ динамики состава и структуры оборотных активов общества с ограниченной ответственностью «ЕрмакАвто».

Таблица 2.2 – Динамика состава оборотных активов ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста (снижения), %	
	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2017/2016	Изменение (+,-) 2018/2017	2017/2016	2018/2017
1. Запасы	5 134	4 611	5 816	-523	1 205	89,81	126,13
2. Дебиторская задолженность	7 350	8 841	8 261	1 491	-580	120,29	93,44
3. Денежные средства и денежные эквиваленты	428	108	234	-320	126	396,3	216,67

Продолжение таблицы 2.2

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста (снижения), %	
	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2017/2016	Изменени е (+,-) 2018/2017	2017/2016	2018/2017
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего	12 912	13 560	14 311	648	751	105,02	105,54

Так, структуру оборотных активов можно представить на рисунке 2.3.

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, тыс. рублей

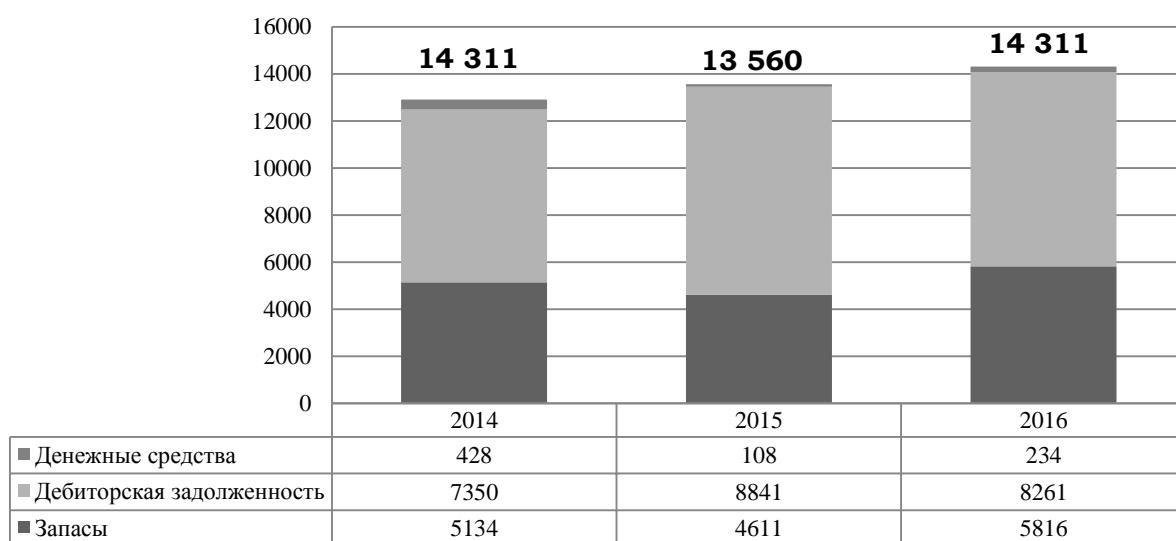


Рисунок 2.3 – Состав и динамика оборотных активов ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Как мы видим из показанных выше графиков 2.2, 2.3 и таблицы 2.2:

- Оборотные активы предприятия ООО «ЕрмакАвто» с 2016 года увеличились на 5% к 2017 году, это произошло из-за увеличения доли дебиторской задолженности. В 2018 году оборотные активы выросли на 6%, благодаря росту запасов и денежным средствам.
- По сравнению с прошлым годом в 2017 году запасы снизились на 10%, это говорит о нехватке оборотных средств для закупки запасов, а к 2018 году они увеличились на 26%, то есть произошло затоваривание склада, однако судя по

прибыли большую часть товара или берут в долг и не отдают, или просто товар данного предприятия не пользуется спросом.

– На протяжении трёхлетнего периода существования организации дебиторская задолженность, так же как и запасы организации имело скачкообразный характер. Так, например, в 2017 году задолженность дебиторов увеличилась на 20%, а в 2018 году она незначительно снизилась на 7%, такая неблагоприятная динамика говорит о том, что покупатели не производят оплату в течение 12 месяцев.

– Анализ денежных средств показал, что в 2016 году у предприятия ООО «ЕрмакАвто» на счетах было 428 тыс. рублей, но в 2017 данное число сократилось в 4 раза, судя по ситуации, организация расплачивалась по обязательствам при минимальном размере прибыли. В 2018 году денежные средства увеличились в 2 раза по сравнению с прошлым годом, то есть прибыль начала расти.

Таблица 2.3 – Динамика структуры оборотных активов ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2017/2016	Изменение (+,-) 2018/2017
1. Запасы	5 134	4 611	5 816	39,76	34	40,64	-5,76	6,64
2. Дебиторская задолженность	7 350	8 841	8 261	56,92	65,2	57,72	8,28	-7,48
3. Денежные средства и денежные эквиваленты	428	108	234	3,32	0,8	1,64	-2,52	0,84
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ – всего	12 912	13 560	14 311	100	100	100	x	x



Рисунок 2.4 - Удельный вес актива к общей величине актива (2016 год)



Рисунок 2.5 - Удельный вес актива к общей величине актива (2017 год)

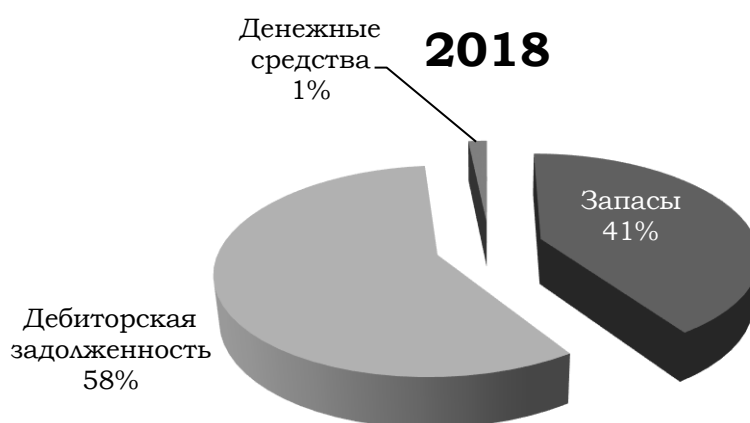


Рисунок 2.6 - Удельный вес актива к общей величине актива (2018 год)

Исходя из структурного анализа таблицы 2.3 и рисунков 2.4 – 2.6:

– На протяжении трехлетнего жизненного цикла предприятия наибольшую долю составляет дебиторская задолженность. В 2016 году предприятие уже имело 7 350 тыс. рублей задолженности покупателей, при прибыли 428 тыс. рублей, то есть высокая доля дебиторской задолженности, и низкий уровень денежных средств говорят преимущественно о продажах с отсрочкой и проблемах с оплатой. Плюс к тому же большая доля запасов и малая доля прибыли может свидетельствовать, что большую часть товара не продают. Об этом говорит и горизонтальный анализ.

– Идентичная ситуация в 2017 году, только на порядок хуже, к задолженности покупателей с прошлого отчетного периода прибавилось еще 20%, так как покупатели еще не рассчитались по долгам в течение 12 месяцев с ООО «ЕрмакАвто» и взяли еще в долг товары. Прибыль уменьшилась в 4 раза, то есть оборотных средств не хватает, чтобы пополнить склад товаром (автозапчастями), поэтому и запасы уменьшились на 20%. Если сравнить обязательства краткосрочные и долгосрочные, то они уменьшились в 2015 году более чем в 2 раза, то есть все денежные средства уходили на погашение кредитов и займов. В данном трехлетнем жизненном цикле предприятия ООО «ЕрмакАвто» 2017 год можно назвать самым неблагоприятным по размеру денежных средств.

– В 2018 году дебиторы начали рассчитываться по долгам и предприятие увеличило прибыль в 2 раза, в связи с этим пополнило запасы (запасы увеличились на 26%).

Для более подробного анализа дебиторской задолженности воспользуемся Приложением Б (оборотной - сальдовой ведомостью по счёту 62 за 4 квартал 2018 года).

Оборотно-сальдовая ведомость — один из основных бухгалтерских документов, содержит остатки на начало и на конец периода и обороты по дебету и кредиту за данный период для каждого счёта, субсчёта.

Из оборотно-сальдовой ведомости формируется бухгалтерский баланс (Приложение А) путём расчёта сальдо по бухгалтерским счетам и перенесения их

в сам баланс. Оборотно-сальдовые ведомости используются для проверки бухгалтерских записей на наличие арифметических ошибок.

В теории бухучета выделяют 3 вида счетов:

- Активные;
- Пассивные;
- Активно-пассивные.

Совокупность остатков активных счетов — это материальные и нематериальные активы (ресурсы) организации. Сальдо пассивных счетов показывает источники формирования активов организации. А активно-пассивные счета — счета расчетов — могут формировать как актив, так и пассив баланса.

Счет 62 активно-пассивный, поэтому у него может быть как кредитовое, так и дебетовое сальдо. Аналитический учет по этому счету удобно вести и в разрезе субсчетов, и по каждому покупателю. Многие бухгалтерские программы позволяют поддерживать такую аналитику. В результате формируются обороты в целом по счету, а при необходимости всегда можно сформировать ОСВ по каждому покупателю. Такой отчет может служить и основой для составления акта сверки расчетов с контрагентом. В оборотно – сальдовой ведомости ООО «Ермакавто» можно увидеть аналитический учёт по каждому дебитору.

Кредитовое сальдо счета 62 относится в пассив баланса, в состав кредиторской задолженности, а дебетовое сальдо — в актив баланса, в состав дебиторской задолженности. Об этом сказано в п. 73 приказа Минфина РФ от 24.12.2010 № 34.

Рассмотрим наиболее крупных дебиторов ООО «ЕрмакАвто» на начало 4 квартала 2018 года:

- ООО Черногоравтотранс занимается пассажирскими перевозками. На начало периода долг перед ООО «ЕрмакАвто» составил 580 553 рубля, в течении периода ООО Черногоравтотранс отдал 326 028 рублей и взял продукцию на 631 810 рублей, соответственно, дебиторская задолженность данного

предприятия на конец периода перед ООО «ЕрмакАвто» увеличилась и составила 886 335 рубля.

– АО Центрофорс предлагает прочие услуги в области добычи нефти и природного газа. На начало периода долг перед ООО «ЕрмакАвто» составил 522 715 рублей, в течении периода предприятие выплатило ООО «ЕрмакАвто» 951 868 рублей и заказало товар на 732 492 рубля, соответственно, дебиторская задолженность ЗАО Центрофорс уменьшилась на конец периода перед ООО «ЕрмакАвто» и составила 303 339 рубля.

– АО Юралс Кэпитал ООО Филиал «Югра» - предоставление прочих услуг в области добычи нефти и природного газа. На начало периода долг перед ООО «ЕрмакАвто» составил 352 433 рубля, в течении периода ЗАО Юралс Кэпитал ООО Филиал «Югра» отдало 352 433 рубля, то есть рассчиталось по задолженности на начало периода. В этом периоде ЗАО Юралс приобрело продукцию у ООО «ЕрмакАвто» на 242 208 рублей, и также в течение периода полностью погасило свои обязательства перед ООО «ЕрмакАвто».

Рассмотрим крупных дебиторов, у которых остались долги на конец периода:

– Наиболее крупной считается задолженность 16 297 рублей у предприятия ООО Ньютех Велл Сервис, оно предоставляет услуги в области добычи нефти и природного газа. В начале периода ООО «ЕрмакАвто» реализовало в долг товары на сумму 16 297 рублей, в течение периода предприятие не перечисляло никаких денежных средств ООО «ЕрмакАвто», поэтому в конце года осталась дебиторская задолженность в той же сумме, которая была 16297 рублей.

А так же дебиторами становятся и бюджетные учреждения, такие как БУ Психоневрологический интернат, БУ Нижневартовская районная больница.

– БУ Психоневрологический интернат купил в оптом товары на сумму 104 094 рубля, и затем ООО «ЕрмакАвто» реализовало свою продукцию. Данный дебитор рассчитался по своим обязательствам перед ООО «ЕрмакАвто» полностью.

– У БУ Нижневартовской районной больницы на начало 4 квартала оставалась дебиторская задолженность в размере 49 354 рубля, затем в течение периода БУ Нижневартовская районная больница приобрела запчасти на сумму 64 000 рублей, и рассчиталась по своим обязательствам полностью заплатив 113 354 рубля.

ДРУГИЕ ДЕБИТОРЫ

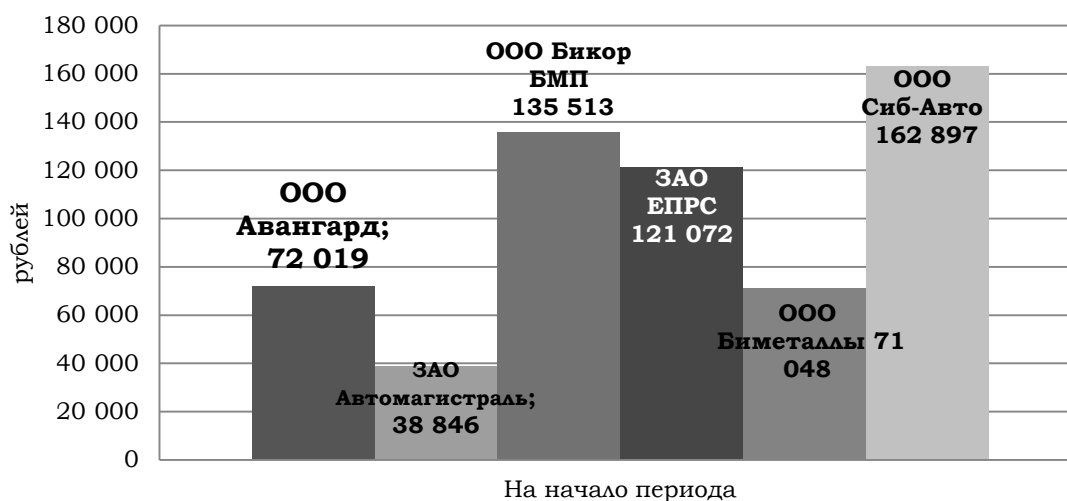


Рисунок 2.7 – Другие дебиторы на начало 4 квартала 2018 года

ДРУГИЕ ДЕБИТОРЫ

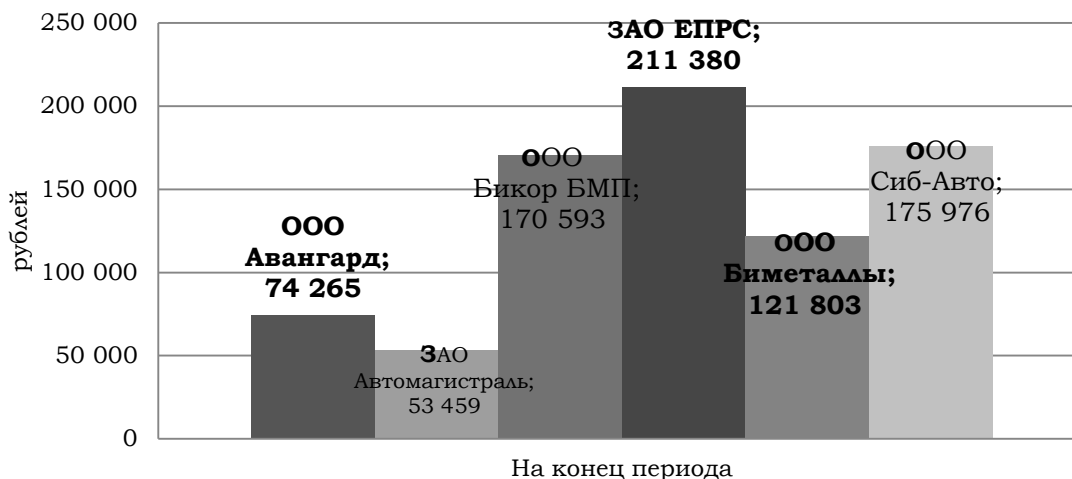


Рисунок 2.8 - Другие дебиторы на конец 4 квартала 2018 года

Таким образом, из рисунков 2.6 и 2.7 можно сделать вывод о том, что транспортная компания ООО Авангард увеличило свою задолженность на 2246

рублей, дебитор ЗАО Автомагистраль не рассчитывался по долгам перед ООО «ЕрмакАвто» в течение периода, поэтому осталась та же сумма.

Специализированное предприятие по строительству, ремонту, антикоррозионной и огнезащите трубопроводов, стальных и железобетонных резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов ООО Бикор БМП увеличило свои обязательства перед ООО «ЕрмакАвто» и на конец периода задолженность увеличилась на 35 080 рублей.

Предприятие по ремонту скважин ЗАО ЕПРС на конец периода увеличило свою задолженность на 90 208 рублей. И на конец периода задолженность составила 211 380 рублей.

У предприятия, занимающегося строительством инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения ООО Биметаллы на конец периода задолженность составила 121 803 рубля, то есть увеличилась на 50 755 рублей.

Магазин автозапчастей для иномарок ООО Сиб-Авто увеличило свои обязательства на 13079 рублей и задолженность в конце периода составила 175 976 рублей.

Проведем анализ динамики состава и структуры капитала ООО «ЕрмакАвто». Данные анализа представлены в таблице 10.3, на рисунке 10.8 в приложении В.

Таблица 2.4 – Динамика состава капитала ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темп роста (снижения), %	
	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2017/2016	Изменение (+,-) 2018/2017	2017/2016	2018/2017
1. Уставный капитал	10	10	10	-	-	100	100
2. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 942	4 829	6 798	1 887	1 969	164,14	140,77

КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ - всего в том числе	2 952	4 839	6 808	1 887	1 969	164,14	140,77
--	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------

КАПИТАЛ, тыс. рублей

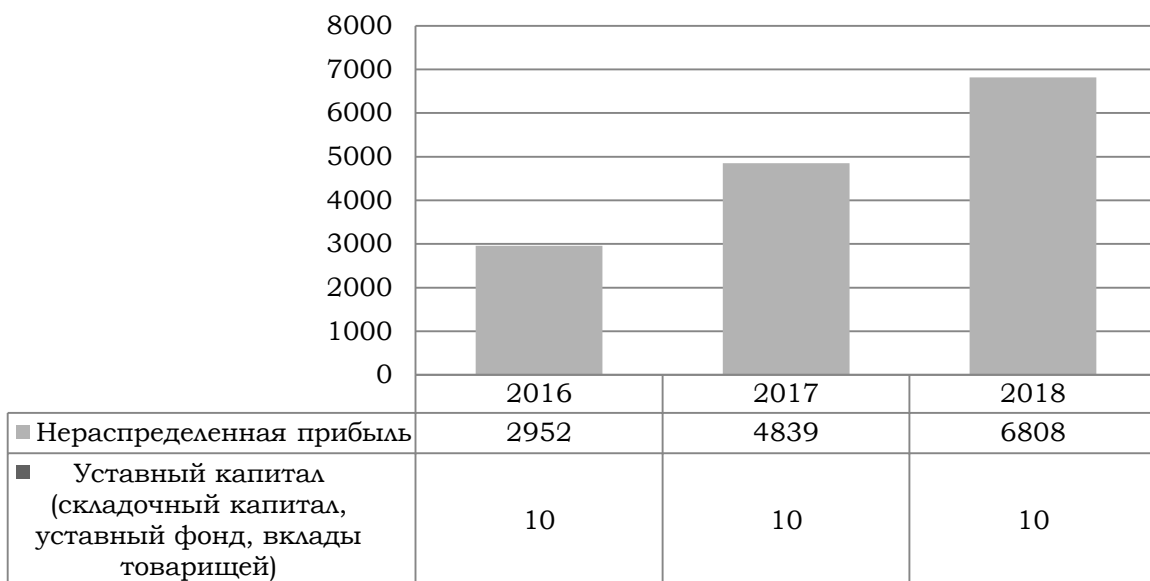


Рисунок 2.9 - Динамика состава капитала ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 г.

Таким образом, в течение трех лет уставный капитал не менялся и всегда был равен 10 тыс. рублей, так как у предприятия два учредителя, каждый вложил по 5 тыс. рублей и больше в уставный капитал никто не вкладывался.

Доля нераспределенной прибыли в течение трех лет имеет динамику роста, то есть в 2017 году она увеличилась на 64%, а в 2018 на 41% это свидетельствует об эффективной работе предприятия ООО «ЕрмакАвто».

Таблица 2.5 – Динамика структуры капитала ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 г.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	Измени е (+,-) 2017/2016	Измени е (+,-) 2018/2017
1. Уставный капитал	10	10	10	0,34	0,21	0,15	-0,13	-0,06
2. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 942	4 829	6 798	99,66	99,79	99,85	0,13	0,06
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ -	2 952	4 839	6 808	100	100	100	х	х

ВСЕГО В ТОМ числе								
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

СТРУКТУРА КАПИТАЛА

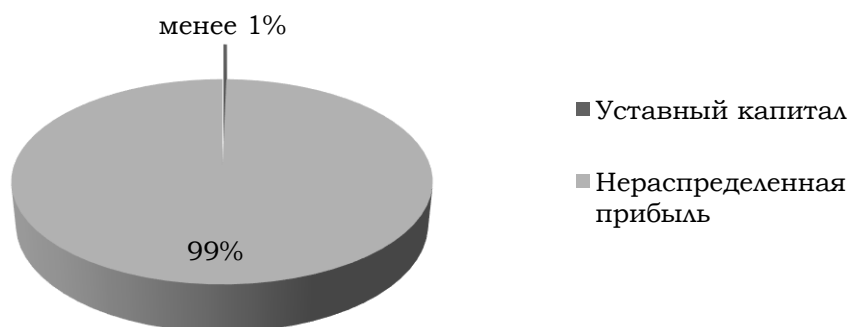


Рисунок 2.10 - Структура капитала ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Судя по структурному анализу капитала, уставный капитал не менялся и всегда был равен 10 тыс. рублей. А нераспределенная прибыль на протяжении трехлетнего жизненного цикла составляла более 99%.

Проведем анализ динамики состава и структуры обязательств предприятия ООО «ЕрмакАвто».

Таблица 2.6–Динамика состава обязательств ООО «ЕрмакАвто» за 2016-2018 год

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.					Темп роста (снижения), %	
	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2016/2017	Изменение (+,-) 2017/2018	2016/2017	2017/2018
1. Долгосрочные обязательства	1 705	733	333	-972	-400	42,99	45,43
1.1 Заемные средства	1 705	733	333	-972	-400	42,99	45,43
2.Краткосрочные обязательства	8 255	7 988	7 170	-267	-818	96,77	89,76
2.1 Кредиторская задолженность	8 255	7 988	7 170	-267	-818	96,77	89,76
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА - всего в том числе	9 960	8 721	7 503	-1239	-1218	87,56	86,03

СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, тыс. рублей

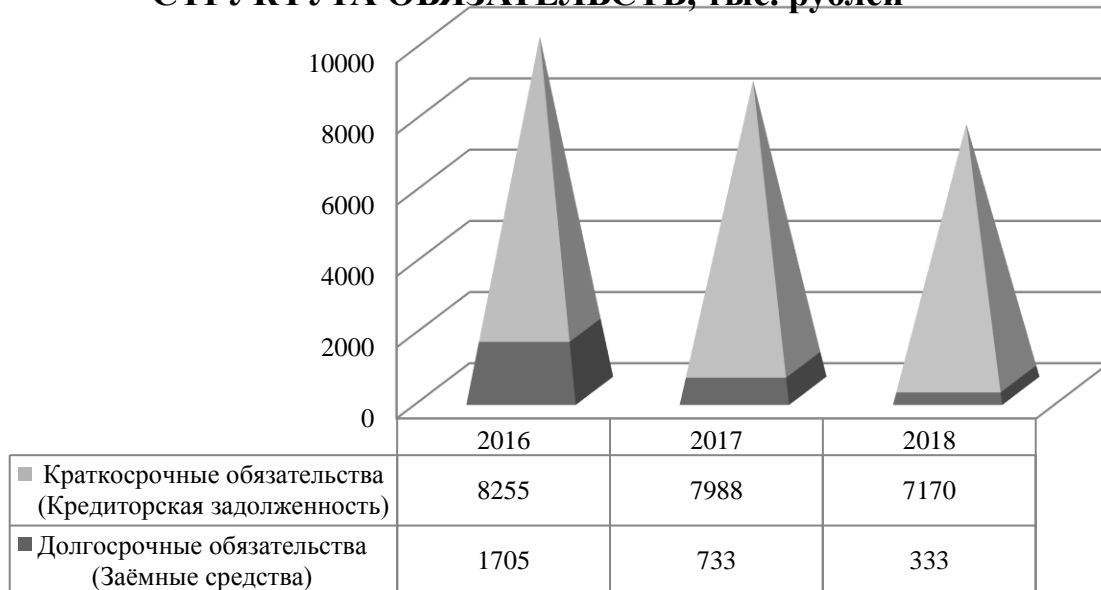


Рисунок 2.11 - Динамика состава обязательств ООО «ЕрмакАвто»

Таблица 2.7 – Динамика структуры обязательств ООО «ЕрмакАвто»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	Изменение (+,-) 2017/2016	Изменение (+,-) 2018/2017
1.Долгосрочные обязательства	1 705	733	333	17,12	8,4	4,44	-8,72	-3,96
1.1 Заемные средства	1 705	733	333	17,12	8,4	4,44	-8,72	-3,96
2.Краткосрочные обязательства	8 255	7 988	7 170	82,88	91,6	95,56	8,72	3,96
2.1Кредиторская задолженность	8 255	7 988	7 170	82,88	91,6	95,56	8,72	3,96
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА - всего в том числе	9 960	8 721	7 503	100	100	100	x	x

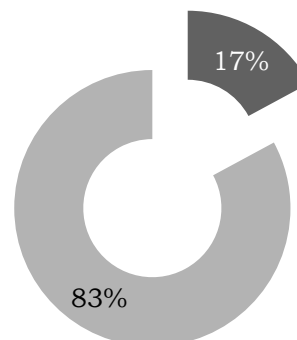
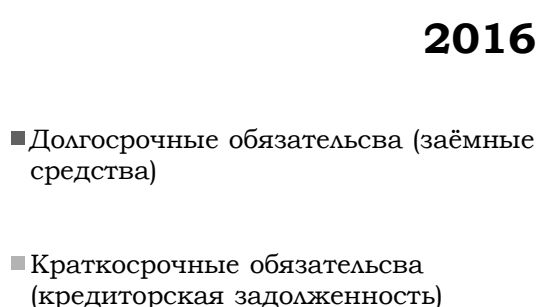


Рисунок 2.12 - Динамика структуры обязательств ООО «ЕрмакАвто»(2016)

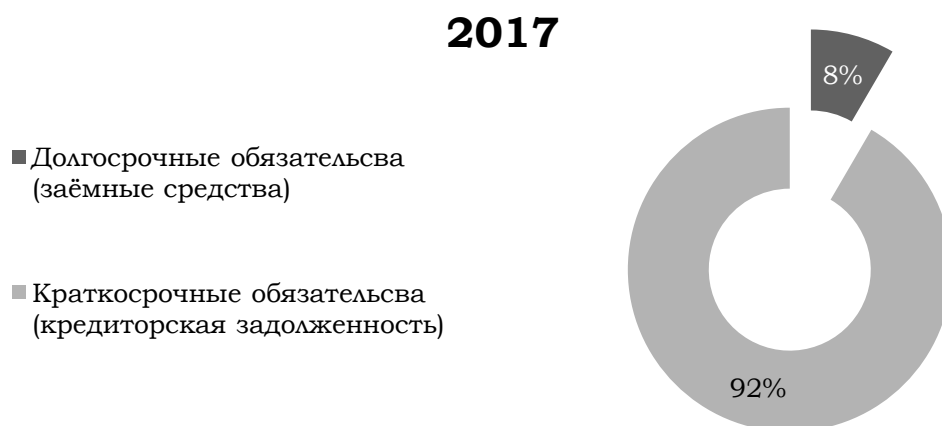


Рисунок 2.13 - Динамика структуры обязательств ООО «ЕрмакАвто»(2017)

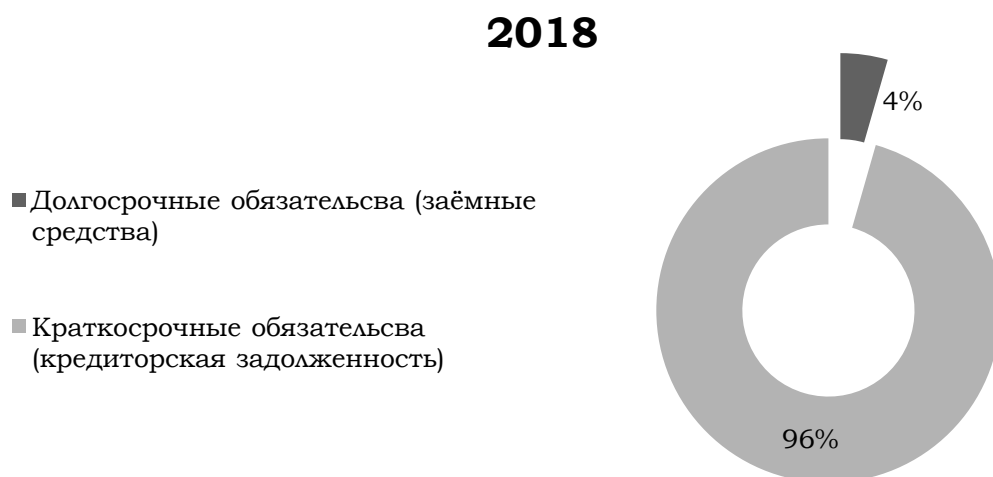


Рисунок 2.14 - Динамика структуры обязательств ООО «ЕрмакАвто»(2018)

Таким образом, проанализировав динамику состава и структуры обязательств организации из таблиц 2.6, 2.7 и рисунков 2.12 - 2.14, можно сделать вывод о том, что долгосрочные обязательства в 2017 году снизились на 57%, а в 2018 году заемные средства уменьшились в сумме на 55%. Это говорит о том, что предприятие возвращает заёмные средства кредитору.

Краткосрочные обязательства, а именно кредиторскую задолженность предприятие так же продолжает гасить. Например, в 2017 году кредиторская задолженность снизилась на 3%, а в 2018 году еще на 9%. Предприятие отдает задолженность, но не такими большими темпами как заёмные средства.

Для более подробного анализа кредиторской задолженности воспользуемся Приложением Г (оборотной - сальдовой ведомостью по счёту 60 за 4 квартал 2018 года).

Мы будем анализировать кредитовый остаток счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (задолженность перед поставщиками за товары, работы и услуги).

Наибольшая кредиторская задолженность на начало периода составляет перед предприятием ООО «Сибирские автоперевозки магазин Автозапчасти» на сумму 1 538 216 рублей. В течение 4 квартала 2018 года ООО «ЕрмакАвто» взяло кредит еще на 754 168 рублей и в конце периода заплатило кредитору ООО «Сибирские автоперевозки магазин Автозапчасти» полностью весь кредит в размере 2 292 385 рублей.

Перед ООО Торговая Компания «Корпорация Автошинснаб», которая занимается торговлей автомобильными деталями, узлами и принадлежностями. На начало периода по счёту 60 за 4 квартал 2018 года задолженность составляет 31 076 рублей. В течение данного периода ООО «ЕрмакАвто» приобрело продукцию еще на 79 428 рублей, и затем к концу 4 квартала 2018 года полностью рассчиталось по своим обязательствам, которые составляли 110 504 рубля.

На конец периода по счёту 60 за 4 квартал 2018 года наибольшая задолженность составляет 295 179 рублей перед ООО Уральский Автоагрегат, данное предприятие предлагает оптовые поставки автозапчастей к легковым и грузовым автомобилям, автобусам отечественного производства. В течение 4 квартала 2018 года ООО «ЕрмакАвто» приобрело продукцию у ООО Уральский Автоагрегат на 367 638 рублей, далее ООО «ЕрмакАвто» заплатило не только по обязательствам, но и предоставило предоплату в размере 563 227 рублей для того, чтобы купить в оптом продукцию на 858 406 рублей. К концу 4 квартала 2018 года ООО «ЕрмакАвто» осталось погасить кредиторскую задолженность в размере 295 179 рублей.

А так же на конец года крупная кредиторская задолженность у ООО «ЕрмакАвто» составляет 106 088 рублей перед ООО Тест Автозапчасть – это предприятие, торгующее автомобильными деталями, узлами и принадлежностями. В начале года задолженность ООО «ЕрмакАвто» составила 32 957 рублей, так как на эту сумму ООО Тест Автозапчасть реализовало ООО «ЕрмакАвто» автозапчасти. В течение периода ООО «ЕрмакАвто» купило у предприятия продукции еще на 79 428 рублей, кредиторская задолженность составила 110 504 рубля. На конец периода предприятие ООО «ЕрмакАвто» полностью погасило свои обязательства.

Получена продукция от официального дилера автотехники и спецтехники МАЗ КАМАЗ МТЗ ООО Автодин, а так же предприятие осуществляет продажу и ремонт грузовой техники. Получена продукция стоимостью 46 684 рубля в начале 4 квартала 2016 года, и затем в течение периода ООО «ЕрмакАвто» погасило свои обязательства перед ООО Автодин.

Предприятием ООО «ЕрмакАвто» взят краткосрочный кредит у ЗАО «Сбербанк - АТС» на сумму 30 500 рублей. Основной деятельностью компании является обеспечение автоматизации проведения закупочных процедур в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности. И в течение всего периода ООО «ЕрмакАвто» не погасило кредиторскую задолженность, поэтому на конец года кредит составил так же 30 500 рублей.

Рассмотрим других кредиторов ООО «ЕрмакАвто» на 4 квартал 2018 года (рис. 2.15 и 2.16):

ДРУГИЕ КРЕДИТОРЫ



Рисунок 2.15 – Кредиторская задолженность по другим кредиторам на начало 4 квартала 2018 года

ДРУГИЕ КРЕДИТОРЫ

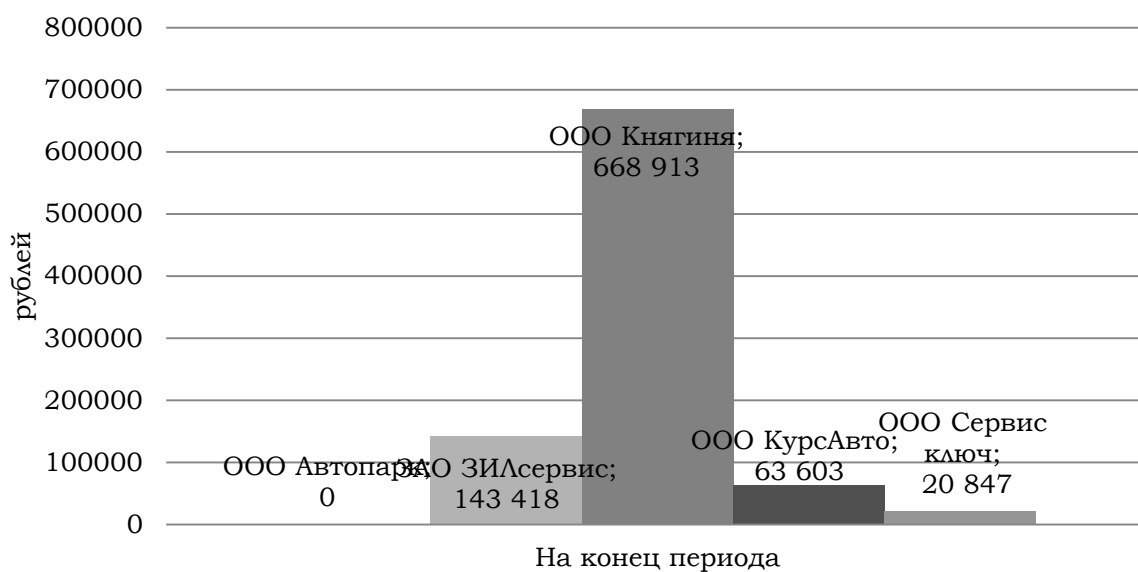


Рисунок 2.16 – Кредиторская задолженность по другим кредиторам на конец 4 квартала 2018 года

Таким образом, предприятие, занимающееся пассажирскими перевозками, ООО Автопарк стало кредитором для ООО «ЕрмакАвто». На начало периода

кредиторская задолженность составляла 87 450 рублей и к концу периода ООО «ЕрмакАвто» полностью погасило свои краткосрочные обязательства.

Торговое предприятие ЗАО ЗИЛсервис, занимающееся оптовой торговлей автомобильными деталями, узлами и принадлежностями предоставило запчасти на сумму 137 418 рублей, затем на сумму 189 000. ООО «ЕрмакАвто» заплатило по своим обязательствам 195 000, и к концу периода краткосрочная задолженность составила 143 418 рублей, то есть увеличилась на 6000 рублей.

Предприятие ООО Княгиня, которое продаёт в оптом автозапчасти и компоненты, предоставило автозапчасти на сумму 920 847 рублей. В течение периода ООО «ЕрмакАвто» купило еще автозапчасти на сумму 2 761 308 рублей. И затем заплатило по своим краткосрочным обязательствам 2 509 375 рублей. К концу периода задолженность перед кредитором ООО Княгиня снизилась на 251 934 рубля и составила 668 913 рубля.

Торговая компания, которая занимается оптовой торговлей автоза частями для легковых и грузовых автомашин ООО КурсАвто предоставило автозапчасти на сумму 203 722 рубля, затем еще на сумму 540 000 рублей. Предприятие ООО «ЕрмакАвто» заплатило кредитору 587 185 рублей. Краткосрочная кредиторская задолженность к концу периода составила 63 603 рубля, то есть уменьшилась на 140 119 рублей.

Предприятию ООО Сервис ключ, занимающимся ремонтом и обслуживанием автомобилей ООО «ЕрмакАвто» заплатило аванс в начале периода 35 738 рублей, затем ООО «ЕрмакАвто» воспользовалось услугами на сумму 113 420 рублей, затем к концу периода доплатило 98 529 рублей, тем самым полностью рассчиталось с задолженностью.

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары еще не реализованы, или если от поставщика получены товары, а денежные средства за них еще не выплачены.

2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость – это способность наращивать уровень деловой активности, гарантируя при этом платёжеспособность и повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска[5].

Анализ финансовой устойчивости позволяет сформировать представление об истинном финансовом положении и оценить финансовые риски.

Показатели, при которых предприятие не удовлетворяет анализу финансовой устойчивости:

1. Наличие непокрытого чистого убытка;
2. Устойчивое снижение валют баланса;
3. Просроченные обязательства (Приложение А);

В рамках анализа финансовой отчетности о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия будут свидетельствовать высокие значения показателей, отражающих платежеспособность, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность.

Формулы для оценки типа финансовой устойчивости:

$$СОС = СК - ВОА, \quad (1)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$ФК = (СК + ДО) - ВОА, \quad (2)$$

где ФК – функционирующий капитал;

ДО – долгосрочные обязательства.

$$ВИ = (СК + ДО + КО) - ВОА, \quad (3)$$

где ВИ – величина основных источников;

КО – краткосрочные обязательства.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (4)$$

где $\Delta \text{СОС}$ – излишек или недостаток собственных оборотных средств;
 З – запасы.

$$\Delta \text{ФК} = \text{ФК} - \text{З}, \quad (5)$$

где $\Delta \text{ФК}$ - излишек или недостаток функционирующего капитала.

$$\Delta \text{ВИ} = \text{ВИ} - \text{З}, \quad (6)$$

где $\Delta \text{ВИ}$ – излишек или недостаток величины основных источников.

Финансовую устойчивость характеризуют следующие финансовые коэффициенты:

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} \quad (7)$$

$$K_{\text{фин.зависимости}} = \frac{\text{Обязательства}}{\text{Активы}} \quad (8)$$

$$K_{\text{левередж}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (9)$$

$$K_{\text{обеспеч.сос}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} \quad (10)$$

$$K_{\text{манёвренности}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}} \quad (11)$$

Оценка типа финансовой устойчивости ООО «ЕрмакАвто» на 2016 год (тыс. рублей):

1. $\text{СОС} = 2\,952 - 0 = 2\,952$
2. $\text{ФК} = (2\,952 + 1\,705) - 0 = 4\,657$
3. $\text{ВИ} = (2\,952 + 1\,705 + 8\,255) - 0 = 12\,912$
4. $\Delta \text{СОС} = 2\,952 - 0 - 5\,134 = -2\,182$
5. $\Delta \text{ФК} = 2\,952 + 1\,705 - 0 - 5\,134 = -477$

6. $\Delta \text{ВИ} = 12\,912 - 5\,134 = 7\,778$

Составим трехфакторную модель $M = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{ФК}; \Delta \text{ВИ}) \Rightarrow M = (1; 0; 1)$

Данная модель говорит о том, что предприятие гарантирует выплатить обязательства, нормальная платежеспособность, рациональное использование заёмных средств и высокая доходность текущей деятельности.

1. Коэффициент автономии $= 2\,952 / 12\,912 = 0,23$

2. Коэффициент финансовой зависимости $= (1\,705 + 8\,255 - 0 - 0) / 12\,912 = 0,77$

3. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (левевидж) $= (8\,255 + 1\,705) / 2\,952 = 3,37$

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $= 2\,952 / 12\,912 = 0,23$

5. Коэффициент маневренности $= (2\,952 - 0) / 2\,952 = 1$

Коэффициенты автономии и финансовой зависимости показывают, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Таким образом, в 2016 году предприятие ООО «ЕрмакАвто» было в большей степени зависимо от кредиторов.

Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левеиджа равный 1. Однако, в 2016 году коэффициент равен 3,37, то есть можно сказать что, на данном периоде предприятие теряет финансовую независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее привлечь дополнительные займы.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение более 0,1, то структура баланса компании признается удовлетворительной.

В коэффициенте маневренности нормативным считается значение 0,1 и выше. Положительное значение свидетельствует о достаточности собственных финансовых ресурсов для финансирования активов.

Оценка типа финансовой устойчивости ООО «ЕрмакАвто» на 2017 год (тыс. рублей):

1. $СОС = 4\ 839 - 0 = 4\ 839$
2. $ФК = (4\ 839 + 733) - 0 = 5\ 572$
3. $ВИ = 5\ 572 + 7\ 988 - 0 = 13\ 560$
4. $\Delta СОС = 4\ 839 - 4\ 611 = 228$
5. $\Delta ФК = 5\ 572 - 0 - 4\ 611 = 961$
6. $\Delta ВИ = 13\ 560 - 4\ 611 = 8\ 949$

Составим трехфакторную модель $M = (\Delta СОС; \Delta ФК; \Delta ВИ) \Rightarrow M = (1; 1; 1)$

Данная модель говорит о том, что предприятие имеет высокий уровень платёжеспособности и не зависит от внешних кредиторов. Источниками финансирования являются собственный оборотный капитал.

1. Коэффициент автономии $= 4\ 839/13\ 560=0,36$
2. Коэффициент финансовой зависимости $= (733+7\ 988)/13\ 560=0,64$
3. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (левевидж) $= (7\ 988+733)/4\ 839=1,8$
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $= 4\ 839/13\ 560 = 0,36$
5. Коэффициент маневренности $=4\ 839/4\ 839 = 1$

Коэффициенты автономии и финансовой зависимости показывают, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Таким образом, в 2017 году предприятие ООО «ЕрмакАвто» снизило свою зависимость перед кредиторами.

Оптимальным считается коэффициент левериджа равный 1. Близкий к оптимальному коэффициент становится в 2017 году, и он равен 1,8, то есть финансовый «рычаг» используется рационально и в полной мере.

В коэффициенте маневренности нормативным считается значение 0,1 и выше. Положительное значение свидетельствует о достаточности собственных финансовых ресурсов для финансирования активов.

Оценка типа финансовой устойчивости ООО «ЕрмакАвто» на 2018 год (тыс. рублей):

1. $СОС = 6\ 808 - 0 = 6\ 808$
2. $ФК = 6\ 808 + 333 = 7\ 141$
3. $ВИ = 7\ 141 + 7\ 170 = 14\ 311$
4. $\Delta СОС = 6\ 808 - 5\ 816 = 992$
5. $\Delta ФК = 7\ 141 - 5\ 816 = 1\ 325$
6. $\Delta ВИ = 14\ 311 - 5\ 816 = 8495$

Составим трехфакторную модель $M = (\Delta СОС; \Delta ФК; \Delta ВИ) \Rightarrow M = (1; 1; 1)$

Данная модель говорит о том, что предприятие имеет высокий уровень платёжеспособности и не зависит от внешних кредиторов. Источниками финансирования являются собственный оборотный капитал.

1. Коэффициент автономии $= 6\ 808 / 14\ 311 = 0,48$
2. Коэффициент финансовой зависимости $= (333 + 7\ 170) / 14\ 311 = 0,52$
3. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (левевидж) $= (7\ 170 + 333) / 6\ 808 = 1,1$
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $= 6808 / 14\ 311 = 0,48$
5. Коэффициент маневренности $= 6\ 808 / 6\ 808 = 1$

Коэффициенты автономии и финансовой зависимости показывают, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Таким образом, в 2018 году предприятие ООО «ЕрмакАвто» продолжает снижать свою зависимость перед кредиторами.

Оптимальным считается коэффициент левериджа равный 1. Более близкий к идеальному коэффициент становится в 2018 году, и он равен 1,1, то есть финансовый рычаг используется рационально и в полной мере.

В коэффициенте маневренности нормативным считается значение 0,1 и выше. Положительное значение свидетельствует о достаточности собственных финансовых ресурсов для финансирования активов.

Все полученные данные за трёхлетний жизненный цикл представим в таблице 2.8 для просмотра динамики изменения коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 2.8 – Динамика показателей финансовой устойчивости организации

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+, -)	
				2016/2017	2017/2018
Коэффициент автономии	0,23	0,36	0,48	0,13	0,12
Коэффициент финансовой зависимости	0,77	0,64	0,52	- 0,13	- 0,12
Коэффициент леверидж	3,37	1,8	1,1	- 1,57	- 0,7
Коэффициент обеспеченности СОС	0,23	0,36	0,48	0,13	0,12
Коэффициент маневренности	1	1	1	0	0

С каждым годом коэффициент автономии зависимости увеличивается, положительная динамика показывает то, что с каждым годом предприятие становится независимым от кредиторов, а так же становится более устойчивое финансовое положение.

Коэффициент финансовой зависимости показал, что у предприятия своего капитала больше, чем заёмного и с каждым годом активы становятся больше, то есть собственный капитал растёт, финансовая устойчивость возрастает.

Коэффициент соотношения заёмного капитала и собственного (леверидж) показывает снижение показателей, то есть собственный капитал увеличивается, следовательно, финансовая устойчивость растёт.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что коэффициент увеличивается и данная ситуация благоприятна для предприятия.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами, а какая капитализирована, следовательно, 100% капитала находится в обороте.

В обобщении к вышесказанному, предприятие ООО «ЕрмакАвто» с каждым годом всё больше обретает финансовую устойчивость, из-за увеличения собственного капитала и уменьшения заёмного.

2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность представляет собой способность выполнять краткосрочные обязательства и выплачивать непредвиденные расходы. Ликвидность бухгалтерского баланса – это скорость реализации активов коммерческой организации с целью превращения их в денежные средства для покрытия краткосрочных обязательств. Оценка ликвидности бухгалтерского баланса путем перегруппировки активов по скорости их реализации и пассивов по степени их срочности погашения [6].

Высокая ↓ Степень ликвидности	A1	Высоко ликвидные активы (денежные средства)		P1	Наиболее срочные обязательства (кредит. зад-ть)	Высокая ↓ Степень ликвидности
	A2	Активы средней скорости (кр. дебиторская зад-ть + кр. активы)		P2	Краткосрочные обяз-ва (кр. кредиты + прочие обязательства)	
	A3	Медленно реализуемые активы (запасы + долгосроч. дебиторская зад-ть + НДС)		P3	Долгосрочные обязательства	
	A4	Труднореализуемые активы (Внеоборотные активы)		P4	Постоянные активы (Собственный капитал, оценочные обяз-ва, доходы будущих периодов)	
		Низкая				Низкая

Рисунок 2.17 – Группы активов и пассивов

Рекомендуемые соотношения групп активов и пассивов характеризует абсолютную ликвидность баланса:

$$\begin{aligned} A1 &\geq П1 \\ A2 &\geq П2 \\ A3 &\geq П3 \\ A4 &\leq П4 \end{aligned} \quad (12)$$

Выполнение $A1 \geq П1$ и $A2 \geq П2$ свидетельствует о платёжеспособности на ближайшее время, $A3 \geq П3$ говорит о прогнозируемой платёжеспособности, в свою очередь, неравенство $A4 \leq П4$ свидетельствует о наличии собственных оборотных средств.

Анализ показателей оценки ликвидности ведется в динамике показателей бухгалтерского баланса и соотношении с данными отрасли, по итогам анализа делается вывод о степени ликвидности коммерческой организации и её бухгалтерского баланса (абсолютная, нормальная, удовлетворительная, неудовлетворительная).

$$K_{\text{абсолютной л.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (13)$$

$$K_{\text{быстрой л.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Финансовые вложения} + \text{Дебиторская зад-ть}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (14)$$

$$K_{\text{текущей л.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (15)$$

$$\text{Чистые оборотные активы} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства} \quad (16)$$

Одной из важнейших характеристик финансового состояния является её платёжеспособность, под которой понимается способность коммерческой организации рассчитываться по всем своим обязательствам.

В общем случае, предприятие платёжеспособно, когда его активы превышают внешние обязательства, для оценки платёжеспособности используется коэффициент общей платёжеспособности.

$$K_{\text{общей платёжеспособности}} = \frac{\text{Активы}}{\text{Обязательства}} \quad (17)$$

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия начнем с оценки ликвидности бухгалтерского баланса.

Данные для оценки ликвидности бухгалтерского баланса ООО «ЕрмакАвто» представлен в Приложении А.

Оценка ликвидности баланса предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2016 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности = $428 / 8\,255 = 0,052$
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности = $(428+7\,350) / 8\,255 = 0,94$
3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности = $12\,912 / 8\,255 = 1,56$
4. Чистые оборотные активы = $12\,912 - 8\,255 = 4\,657$

Оценка ликвидности баланса предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2015 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности = $108/7\,988=0,014$
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности = $(108+8\,841) / 7\,988 = 1,12$
3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности = $13\,560 / 7\,988 = 1,7$
4. Чистые оборотные активы = $13\,560 - 7\,988 = 5\,572$

Оценка ликвидности баланса предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2016 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности = $234 / 7\,170 = 0,033$
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности = $(234+8\,261) / 7\,170 = 1,18$
3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности = $14\,311 / 7\,170 = 1,1$
4. Чистые оборотные активы = $14\,311 - 7\,170 = 7\,141$

Рассчитаем платежеспособность предприятия на начало 2016-2017 года.

Анализ платежеспособности предприятия на 2016 год (тыс. рублей):

$$A1 = 428$$

$$A2 = 7\,350$$

$$A3 = 5\,134$$

$$A4 = 0$$

$$П1 = 8\,255$$

$$П2 = 8\,255$$

$$П3 = 1\,705$$

$$П4 = 10 + 2\,942 = 2\,952$$

$$K_{\text{общей платежеспособности 2016}} = \frac{12\,912}{1\,705 + 8\,255} = 1,3$$

Анализ платежеспособности предприятия на 2017 год (тыс. рублей):

$$А1 = 108$$

$$А2 = 8\,841$$

$$А3 = 4\,611$$

$$А4 = 0$$

$$П1 = 7\,988$$

$$П2 = 7\,988$$

$$П3 = 733$$

$$П4 = 10 + 4\,829 = 4\,839$$

$$K_{\text{общей платежеспособности 2017}} = \frac{13\,560}{733 + 7\,988} = 1,55$$

Анализ платежеспособности предприятия на 2018 год (тыс. рублей):

$$А1 = 234$$

$$А2 = 8\,261$$

$$А3 = 5\,816$$

$$А4 = 0$$

$$П1 = 7\,170$$

$$П2 = 7\,170$$

$$П3 = 333$$

$$П4 = 10 + 6\,798 = 6\,808$$

$$K_{\text{общей платежеспособности 2018}} = \frac{14\,311}{333 + 7\,170} = 1,91$$

Таблица 2.9 – Соотношение активов и пассивов ООО «ЕрмакАвто»

Соотношение активов и пассивов	
2016 год	$A1 < П1$ $A2 < П2$

	$A3 > P3$ $A4 < P4$
2017 год	$A1 < P1$ $A2 > P2$ $A3 > P3$ $A4 < P4$
2018 год	$A1 < P1$ $A2 > P2$ $A3 > P3$ $A4 < P4$

Таким образом, ликвидность баланса организации нельзя считать абсолютной, так как выполняются не все условия. На период 2016-2018 года, нельзя свидетельствовать о планируемой платежеспособности организации, так как не выполняется первое неравенство $A1 < P1$ – денежных средств намного меньше, чем кредиторская задолженность.

В 2016 году не выполнялись первые два неравенства $A1 > P1$, $A2 > P2$, а это говорило нам о неплатежеспособности на ближайшее время. Однако, затем можно наблюдать положительные для предприятия изменения, так в 2017 и 2018 годах активы превысили пассивы, что свидетельствует об улучшении платёжеспособности.

Сравнение $A3 > P3$ отражает перспективную ликвидность, прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Стоит отметить, что на протяжении всего жизненного цикла предприятие имеет свои собственные оборотные средства, об этом говорит неравенство $A4 < P4$. Предприятие способно расплачиваться по краткосрочным обязательствам.

Отразим данные о ликвидности баланса и платежеспособности предприятия в таблице 2.10 и посмотрим динамику.

Таблица 2.10 – Динамика показателей ликвидности активов ООО «ЕрмакАвто»

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+, -)	
				2014/2015	2015/2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,052	0,014	0,033	-0,038	0,019
Коэффициент быстрой ликвидности	0,94	1,12	1,18	0,18	0,06
Коэффициент текущей	1,56	1,7	2	0,14	0,3

ликвидности					
Чистые оборотные активы (превышение «+», непокрытие «-»)	4 657	5 572	7 141	915	1 569
Коэффициент общей платежеспособности	1,3	1,55	1,91	0,25	0,36

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует "мгновенную" платежеспособность организации и в качестве ориентира нормального значения показателя используют значение 0,2 и более. Однако, по ситуации с данным предприятием показатель на порядок ниже, и имеет динамику снижения, то есть предприятие не в состоянии оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств всех видов. Динамика показателей за 2016 год и 2017 год отрицательная, то есть предприятие стало менее ликвидно в этот период, но в 2018 году коэффициент увеличился на 0,019. Однако, если сравнить 2016 и 2018 года, в 2016 году предприятие было более ликвидно.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Коэффициент быстрой ликвидности в ООО «ЕрмакАвто» говорит о том, что баланс ликвиден, и предприятие способно заплатить по своим обязательствам, если с тем же темпом будет продавать свою продукцию, и если уменьшится дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности является мерой платежеспособности организации, способности погашать текущие (до года) обязательства организации. Кредиторы широко используют данный коэффициент в оценке текущего финансового положения организации, опасности выдаче ей краткосрочных займов. Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании. Нормальным, а часто и оптимальным, считается значение коэффициента 2 и более. Так данный коэффициент с каждым годом снижался, то есть предприятие становилось менее ликвидным. Наиболее ликвидно предприятие было в 2017 году, коэффициент был равен 1,7.

Предприятие ООО «ЕрмакАвто» по всем трем периодам имеет положительную динамику в чистых оборотных активах. Чистые оборотные активы необходимы для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку их наличие означает, что оно не только способно погасить краткосрочные обязательства в текущем году, но и имеет финансовые ресурсы для расширения деятельности в будущем.

Наличие чистых оборотных активов и их сумма - индикатор целесообразности вложения средств в конкретную компанию для инвесторов и кредиторов. Наличие чистых оборотных средств обуславливает большую финансовую устойчивость компании и независимость в условиях замедления оборачиваемости оборотных средств, обесценения или потерь оборотных активов.

Коэффициент общей платежеспособности показал, что с каждым годом коэффициент растет: в 2017 на 25%, в 2018 этот показатель увеличился на 36%, на это повлияло снижение долгосрочных обязательств. Рост платежеспособности говорит о том, что предприятие с каждым годом становится более независимой перед кредиторами, так как покрывает свои обязательства.

В целом, баланс предприятия ликвиден, и предприятие привлекательно для инвесторов, но надо еще поработать с дебиторской задолженностью, сделать так, чтобы покупатели рассчитались, и дальше продолжать увеличивать прибыль, чтобы гасить текущие обязательства.

2.2.4 Анализ деловой активности предприятия

Одним из направлений анализа результативности деятельности предприятия является оценка его деловой активности, деловая активность предприятия измеряется с помощью системы коммерческих и качественных критериев.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению

получившему название «золотое правило экономики» (Данные представлены в Приложении Б).

Оптимальное соотношение:

$$100 \% < T_a < T_v < T_p, \quad (18)$$

где T_p - темп изменения прибыли;

T_v - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

T_a - темп изменения активов (имущества) предприятия.

Для анализа использованы данные в Приложении Д.– Отчёт о финансовых результатах 2017-2018 год.

Таблица 2.11 - Оценка выполнения «Золотого правила экономики предприятия» для ООО «ЕрмакАвто» за 2017-2018 года

Показатель	2016	2017	2018	Темп роста, %	
				2016/2017	2017/2018
Активы, тыс. руб.	13 560	14 311	16 527	105,5	115,5
Выручка, тыс. руб.	42 219	45 646	54 926	108,1	120,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 736	2 854	2 993	104,3	104,9

$$100 < 105,5 < 108,1 > 104,3$$

$$100 < 115,5 < 120,3 > 104,9$$

Как видим, «золотое правило экономики» для ООО «ЕрмакАвто» соблюдается не в полной мере. Так, темпы роста выручки превышают темпы роста активов и чистой прибыли. Объем продаж возрастает более быстрыми темпами, чем активы организации. Ресурсы организации используются более эффективно – каждый рубль, вложенный в активы, приносит как минимум 1 рубль 1 копеек дополнительного объема продаж, что позволяет увеличить оборачиваемость активов организации.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости (в кол-во оборотов или в размах измеряются данные показатели).

Для оценки деловой активности предприятия следует рассчитать коэффициенты (К) и показатели (П):

$$K_{\text{об.совокупного капитала}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая ст-ть баланса активов}} \quad (19)$$

$$K_{\text{об.оборотных активов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (20)$$

$$K_{\text{об.собственного капитала}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая ст-ть собсвенного капитала}} \quad (21)$$

$$K_{\text{об.материальных запасов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая ст-ть запасов}} \quad (22)$$

$$P_{\text{об.материальных запасов}} = \frac{365}{K_{\text{об.материальных запасов}}} \quad (25)$$

$$K_{\text{об.дебиторской задолженности}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина деб.зад-ти}} \quad (26)$$

$$P_{\text{об.дебиторской задолженности}} = \frac{365}{K_{\text{об.дебиторской зад-ти}}} \quad (27)$$

$$K_{\text{об.кредиторской задолженности}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина кредиторской зад-ти}} \quad (28)$$

$$P_{\text{об.кредиторской задолженности}} = \frac{365}{K_{\text{об.кредиторской зад-ти}}} \quad (29)$$

$$K_{\text{об.денежных средств}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая сумма денежных средств}} \quad (30)$$

$$P_{\text{об.денежных средств}} = \frac{365}{K_{\text{об.денежных средств}}} \quad (31)$$

Оценка деловой активности предприятия за 2016 год:

1. $K_{\text{оск}} = 42\,219 / 0,5 * (12\,912 + 13\,560) = 3,2$
2. $K_{\text{оа}} = 42\,219 / 0,5 * (12\,912 + 13\,560) = 3,2$
3. $K_{\text{ск}} = 42\,219 / 0,5 * (2\,952 + 4\,839) = 10,84$
4. $K_{\text{омз}} = 42\,219 / 0,5 * (5\,134 + 4\,611) = 8,66$
 $P_{\text{омз}} = 365 / 8,66 = 42,15$
5. $K_{\text{одз}} = 42\,219 / 0,5 * (7\,350 + 8\,841) = 5,22$
 $P_{\text{дз}} = 365 / 5,22 = 69,92$
6. $K_{\text{окз}} = 42\,219 / 0,5 * (8\,255 + 7\,988) = 5,2$
 $P_{\text{кз}} = 365 / 5,2 = 70,19$
7. $K_{\text{одс}} = 42\,219 / 0,5 * (428 + 108) = 157,53$

$$\text{Подс} = 365/157,53 = 2,32$$

Оценка деловой активности предприятия за 2017 год:

$$1. \text{ Коск} = 45\,646/0,5*(13\,560+14\,311) = 3,28$$

$$2. \text{ Коа} = 45\,646/0,5*(13\,560+14\,311) = 3,28$$

$$3. \text{ Кск} = 45\,646/0,5*(4\,839+6\,808) = 7,84$$

$$4. \text{ Комз} = 45\,646/0,5*(5\,816+4\,611) = 8,76$$

$$\text{Помз} = 365/8,76 = 41,67$$

$$5. \text{ Кодз} = 45\,646/0,5*(8\,261+8\,841) = 5,34$$

$$\text{Пдз} = 365/5,34 = 68,35$$

$$6. \text{ Кокз} = 45\,646/0,5*(7\,988+7\,170) = 6,02$$

$$\text{Пкз} = 365/6,02 = 60,63$$

$$7. \text{ Кодс} = 45\,646/0,5*(108+234) = 266,94$$

$$\text{Подс} = 365/266,94 = 1,37$$

Оценка деловой активности предприятия за 2018 год:

$$1. \text{ Коск} = 54\,926/0,5*(16\,527+14\,311) = 2,32$$

$$2. \text{ Коа} = 54\,926/0,5*(16\,527+14\,311) = 2,32$$

$$3. \text{ Кск} = 54\,926/0,5*(8\,973+6\,808) = 6,96$$

$$4. \text{ Комз} = 54\,926/0,5*(5\,816+7\,498) = 8,25$$

$$\text{Помз} = 365/8,25 = 44,24$$

$$5. \text{ Кодз} = 54\,926/0,5*(8\,261+8\,387) = 6,6$$

$$\text{Пдз} = 365/6,6 = 55,3$$

$$6. \text{ Кокз} = 54\,926/0,5*(7\,554+7\,170) = 7,5$$

$$\text{Пкз} = 365/7,5 = 48,67$$

$$7. \text{ Кодс} = 54\,926/0,5*(642+234) = 125,4; \text{ Подс} = 365/125,4 = 2,91$$

Таблица 2.11 - Оценка деловой активности предприятия

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+/-)	
				2017/2016	2018/2017
1. Оборачиваемость совокупного капитала	3,2	3,28	2,32	0,08	-0,96
2. Оборачиваемость текущих активов	3,2	3,28	2,32	0,08	-0,96

(оборотных активов)					
3. Оборачиваемость собственного капитала	10,84	7,84	6,96	-3	-0,88
4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)	8,66	8,76	8,25	0,1	-0,51
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,22	5,34	6,6	0,12	1,26
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	5,2	6,02	7,5	0,82	1,48
7. Оборачиваемость денежных средств	157,53	266,94	125,4	109,41	-141,54

1. Рассчитав коэффициенты оборачиваемости можно сделать вывод, что в 2018 году оборачиваемость совокупного капитала уменьшилась на 0,96 - это показатель, который отражает размер выручки компании в расчете на единицу совокупного капитала. Это соотношение показывает, насколько эффективно компания использует совокупный капитал. Обычно, чем выше данный показатель, тем лучше.

2. Для показателей оборачиваемости текущих активов (оборотных активов), общепринятых нормативов не существует, их анализируют либо в динамики, либо в сравнение с аналогичными предприятиями отрасли. Слишком низкий коэффициент, не оправданный отраслевыми особенностями, показывает излишнее накопление оборотных средств (часто – наименее ликвидной их составляющей, запасов). К 2018 году оборачиваемость снизилась на 0,96, однако нельзя сказать, что данный коэффициент у ООО «ЕрмакАвто» низкий (2,32), поэтому оборотные активы используются в полной мере и излишек в них не наблюдается. Следовательно, на предприятии наблюдается рациональная политика в управлении оборотными средствами, но требуется обратить внимание на снижение данного показателя.

3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов. Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности:

-С коммерческой точки зрения он отражает либо излишки товара, либо его недостаточность;

-С финансовой - скорость оборота вложенного капитала;

-С экономической - активность денежных средств, которыми рискует вкладчик.

По анализируемым периодам уровень продаж значительно превышает сумму вложенного капитала в несколько раз, это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов. Если этот показатель будет расти то, в этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличится, вырастет также риск кредиторов, у компании будут серьезные затруднения, обусловленные уменьшением доходов или тенденцией к снижению цен. Однако, в 2018 году наблюдается снижение оборачиваемости собственного капитала, благодаря увеличению выручки и увеличению собственного капитала, что несомненно является положительным фактором для предприятия.

4. Оборачиваемость запасов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов. Данный показатель характеризует качество запасов и эффективность управления ими, позволяет выявить остатки неиспользуемых, устаревших или некондиционных запасов. Важность показателя связана с тем, что прибыль возникает при каждом "обороте" запасов (т.е. использовании в производстве, операционном цикле).

Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в динамике для конкретного предприятия. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов. Но и высокая оборачиваемость не всегда выступает позитивным показателем, поскольку может говорить об истощении складских запасов, что может привести к перебоям в производственном процессе. В 2018 году данный показатель снизился на 0,51, причиной тому стало снижение запасов в 2018 году. Так же показатель говорит о том, что на предприятии ведется разумная политика, следовательно, нет избытка

товаров на складе. Показатель в днях показал, что раз в 44 дня предприятие использует свой запас товаров.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

Для оборачиваемости дебиторской задолженности, как и для других показателей оборачиваемости не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия. Но в любом случае, чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Например, при продажах в кредит остаток дебиторской задолженности будет высокий, а коэффициент ее оборачиваемости соответственно низкий.

В 2018 году оборачиваемость выросла за счет уменьшения дебиторской задолженности, что положительно сказывается на экономике предприятия. Так же показатель в днях показал, что отчисления от дебиторов приходят раз в 55 дней.

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности. В 2018 году коэффициент вырос за счет погашения кредиторской задолженности, стоит отметить, что для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент

оборачиваемости, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности. Поэтому, данный показатель увеличился не в положительную сторону для предприятия, так как можно было бы пустить данную задолженность в оборот и пользоваться деньгами банка.

Оборот кредитных денег в 2018 году составляет 49 дней, что на 6 дней меньше, чем срок отчисления средств от дебиторов, следовательно, есть вероятность, что предприятию придется гасить кредит, не получив денежных средств от дебиторов.

7. Коэффициент оборачиваемости денежных средств характеризует скорость обращения денежных средств на предприятии. Коэффициент отражает количество оборотов, которые совершили денежные средства на счетах и в кассе предприятия. В 2018 году данный показатель снизился по сравнению с предыдущим годом – на это следует обратить особое внимание.

В обобщении к вышесказанному, стоит отметить, что в целом по предприятию наблюдается сокращение сроков оборачиваемости, что говорит об увеличении скорости оборота активов: запасов, дебиторской задолженности, а так же сокращение сроков оборачиваемости в кредиторской задолженности, что является положительным показателем для предприятия.

2.2.5 Анализ рентабельности предприятия

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйственных субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности. Данный показатель помогает оценить, как отрабатывают себя затраты на производство и ведения бизнеса, как участвуют в выполнении планов производства и получении прибыли. Именно вопрос

рентабельности предприятия стоит на первом месте при инвестициях в производство, внедрениях инноваций, при обучении персонала и прочих манипуляциях, которые повышают расходы владельцев бизнеса.

Для анализа использованы данные в Приложении Д. – Отчёт о финансовых результатах 2016-2018 год

Для расчета степени прибыльности предприятия следует рассчитать коэффициенты рентабельности (R):

$$R_{\text{собственного капитала}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовую стоимость собственного капитала}} \quad (31)$$

$$R_{\text{оборотных активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (32)$$

$$R_{\text{активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} \quad (33)$$

$$R_{\text{основной деятельности}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость издержек}} \quad (32)$$

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (33)$$

Рассчитаем и дадим оценку рентабельности предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2016 год:

1. $R_{\text{ск}} = 1\,888 / 0,5 * (2\,952 + 4\,839) = 0,49$
2. $R_{\text{оа}} = 1\,888 / 0,5 * (12\,912 + 13\,560) = 0,143$
3. $R_{\text{а}} = 1\,888 / 0,5 * (12\,912 + 13\,560) = 0,143$
4. $R_{\text{од}} = 2\,736 / (27\,821 + 11\,662 + 0) = 0,069$
5. $R_{\text{п}} = 1\,888 / 42\,219 = 0,05$
6. $R_{\text{п(от продаж)}} = 2\,736 / 42\,219 = 0,07$

Рассчитаем и дадим оценку рентабельности предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2017 год:

1. $R_{\text{ск}} = 1\,970 / 0,5 * (4\,839 + 6\,808) = 0,34$
2. $R_{\text{оа}} = 1\,970 / 0,5 * (13\,560 + 14\,311) = 0,141$
3. $R_{\text{а}} = 1\,970 / 0,5 * (13\,560 + 14\,311) = 0,141$
4. $R_{\text{од}} = 2\,854 / (29\,478 + 13\,314 + 0) = 0,067$
5. $R_{\text{п}} = 1\,970 / 45\,646 = 0,04$

$$6. \quad R_{п(от\ продаж)} = 2\,854 / 45\,646 = 0,06$$

Рассчитаем и дадим оценку рентабельности предприятия ООО «ЕрмакАвто» за 2018 год:

$$1. \quad R_{ск} = 2\,166 / 0,5 * (8\,973 + 6\,808) = 0,27$$

$$2. \quad R_{oa} = 2\,166 / 0,5 * (16\,527 + 14\,311) = 0,14$$

$$3. \quad R_a = 2\,166 / 0,5 * (16\,527 + 14\,311) = 0,14$$

$$4. \quad R_{од} = 2\,993 / (15\,268 + 13\,314 + 0) = 0,105$$

$$5. \quad R_{п} = 2\,166 / 54\,926 = 0,04$$

$$6. \quad R_{п(от\ продаж)} = 2\,993 / 54\,926 = 0,05$$

Таблица 2.12 - Анализ рентабельности предприятия 2017 – 2018 год

Показатель	2016	2017	2018	Изменение(+,-)	
				2017/2016	2018/2017
1. Рентабельность собственного капитала	0,49	0,34	0,27	-0,15	-0,07
2. Рентабельность оборотных активов	0,143	0,141	0,14	-0,002	-0,001
3. Рентабельность активов	0,143	0,141	0,14	-0,002	-0,001
4. Рентабельность основной деятельности	0,069	0,067	0,105	-0,002	0,038
5. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,05	0,04	0,04	-0,01	0
6. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,07	0,06	0,05	-0,01	-0,01

1. Рентабельность собственного капитала - это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. В 2018 году рентабельность снизилась, данное снижение произошло из-за уменьшения заёмного капитала, то есть в предыдущих годах финансовый рычаг был больше. Поэтому, несмотря на то, что рентабельность в 2018 году упала финансовая устойчивость не только осталась неизменной, но и укрепилась, потому что в балансе прибыль по 2018

году растет. В предыдущих годах хоть рентабельность была выше – риск от вложения денежных средств тоже был больше, так как была большая доля заёмного капитала.

2.Рентабельность внеоборотных активов показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. Однако, исходя из специфики торгового предприятия внеоборотные активы отсутствуют.

3.Рентабельность оборотных активов отражает эффективность использования оборотного капитала организации. Рентабельность оборотных активов показывает, сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы. Показатель демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем полнее используются оборотные средства. Так в 2018 году рентабельность снизилась на 0,001 по сравнению с предыдущим годом из-за увеличения дебиторской задолженности, однако, сам показатель демонстрирует, что вложения в оборотные активы будут рентабельны.

4.Рентабельность активов – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала, качество управления активами. В 2018 году при вложении в активы предприятия, инвестор получил бы 14% от вложенных средств, но эти вложения будут достаточно рискованными из-за большой доли дебиторской задолженности, хотя дебиторская задолженность имеет тенденцию к снижению.

5.Рентабельность основной деятельности – это показатель, позволяющий понять, какую прибыль приносит компании ее основная (торговая, производственная) деятельность. К 2018 году рентабельность выросла на 0,038 по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

6. Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. Рентабельность продаж показывает, прибыльная или убыточная деятельность предприятия. К 2017 году показатель снизился до 0,4, а на протяжении двух последних лет оставался стабильным.

7. Показатель рентабельность продаж по прибыли от продаж снижается на протяжении всего периода исследования из-за увеличения выручки, а прибыль от продаж в 2018 году увеличилась.

Таким образом, предприятие ООО «ЕрмакАвто» для инвесторов является не привлекательным, так как большая выручка, но из-за вычета себестоимости продаж и коммерческих расходов чистая прибыль очень мала, однако при вложении в оборотные активы инвестор получит прибыль в виде 14% от вложенных средств.

2.3 Анализ затратности функционирования предприятия

Структура затрат предприятия ООО «ЕрмакАвто» может быть представлена в следующем виде:

Таблица 2.13 – Затраты ООО «ЕрмакАвто»

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес в общей структуре расходов, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Аренда автомобиля	840,000	840,000	840,000	7,74	7,20	6,31
Аренда зданий, техники, оборудования	780,000	780,000	780,000	7,18	6,69	5,86
Доставка груза	1 464,000	1 576,000	2 434,000	13,49	13,51	18,28
Налоги и сборы	1 540,000	1 577,000	1 627,000	14,19	13,52	12,22
Обеспечение безопасных условий труда	14,500	15,000	13,500	0,13	0,13	0,10
Страхование имущества		20,000		0,00	0,17	0,00
Оплата труда работникам	4 998,000	5 198,000	5 372,000	46,04	44,57	40,35

Оргтехника и ПО	9,251	9,451	4,300	0,09	0,08	0,03
ПО для сдачи отчетности	12,960	12,960	12,960	0,12	0,11	0,10
Реклама	154,870	158,378	186,400	1,43	1,36	1,40
Обслуживание арендуемого автомобиля	51,789	71,381	202,727	0,48	0,61	1,52
Сервисные услуги	10,562	11,359	23,605	0,10	0,10	0,18
Содержание и ремонт зданий и сооружений	455,642	927,382	533,220	4,20	7,95	4,01
Упаковка товара	40,863	41,296	47,261	0,38	0,35	0,35
Услуги связи и Интернет	60,442	72,776	82,429	0,56	0,62	0,62
Прочие затраты	423,121	351,017	1 153,598	3,90	3,01	8,67
Всего затрат	10 856,000	11 662,000	13 313,000	100,00	100,00	100,00

Предприятие ООО «ЕрмакАвто» арендует автомобиль, торговые здания, технику и оборудование. Аренда автомобиля за весь исследуемый период составляла 840 тыс. рублей в год и оставалась неизменной, что говорит о стабильности цены на взятый в аренду автомобиль. Так же цена арендуемых торговых зданий, техники и оборудования в 2016, 2017 и 2018 году была равна 780 тыс. рублей и оставалась неизменной.

В свою очередь, в счете 44 (расходы на продажу) одной из затратных частей является доставка груза Ермак: 1 464 тыс. руб в 2016 году, 1 576 тыс. рублей в 2017 году. В 2018 году доставка груза Ермак и вовсе возросла на 54% по сравнению с предыдущим годом и составила 2 434 тыс. рублей. Возможно, это следствие роста числа заказов ООО «ЕрмакАвто», которые требовалось доставлять до Нижневартовска.

Так же предприятию требуется печатать большое количество документов, связанных непосредственно с его функционированием. Например, в 2016 году расходы, связанные с заправкой картриджей 8 950 рублей, в 2017 - 9 600 рублей и в 2018 году - 10 203 рубля, то есть произошел небольшой рост на 6% из-за повышения цены на краску для картриджей.

В соответствии с нормами закона предприятие ведет налоговую отчетность, отчитывается в Федеральную Налоговую Службу и выплачивает налог, например, в 2016 году налог составлял 1 540 тыс. руб., 1 577 тыс. рублей, а в 2018 году увеличился на 3% по сравнению с предыдущим годом и составил 1 627 тыс. рублей.

Для обеспечения нормальных условий труда и техники безопасности ООО «ЕрмакАвто» в 2016 году потратило 14 500 рублей, в 2017 - 15 000 рублей и в 2018 году 13 503 рублей, в которые входят затраты на замену ролика захвата бумаги, замена термопленки, замена фотобарабана и заправка картриджа.

Предприятие в 2017 году застраховало своё имущество, цена страхования имущества составила 20 000 рублей. В 2016 и 2018 годах данный пункт затрат отсутствует. Так же в 2016 году застраховало груз, стоимость страхования была равна 1 500 рублей, в 2017 - 1 803 рубля, а в 2018 году 3 145 рублей, данный рост вызван увеличением массы груза, который отправляли по службе доставки.

Наибольший удельный вес от всех затрат предприятия составляет оплата труда работников, например, в 2016 году за весь год сотрудникам организации ООО «ЕрмакАвто» было выплачено 4 998 тыс. рублей, в 2017 - 5 198 тыс. рублей, в 2018 году данный показатель увеличился на 3% и составил 5 372 тыс. рублей. Возможно, данный рост вызван повышением заработных плат сотрудников организации.

Издержки на отправку заказного письма за весь год в 2016 году были равны 1057 рублей, в 2017 году они увеличились вдвое - 2 029 рублей, и в 2018 году такие затраты составили 404 рубля, то есть издержки понизились в 4 раза по сравнению с предыдущим годом.

Представительские расходы - это затраты, связанные с проведением (п. 2 ст. 264 НК РФ), например, переговоров с представителями других компаний и клиентами - физическими лицами. Это могут быть как уже работающие с вашей организацией контрагенты, так и потенциальные; заседаний совета директоров (наблюдательного совета, правления) вашей организации. У предприятия

ООО «ЕрмакАвто» в 2016 году было затрачено 4 458 рублей, в 2017 году эти расходы увеличились 2,2 раза по сравнению с предыдущим периодом – они составили 9 977 рублей, а в 2018 году данная статья затрат сократилась в 4 раза к предыдущему году и была равна 2 519 рублей. Это связано прежде всего с тем, что в 2018 году проводилось меньше деловых переговоров.

Стоимость оргтехники и программного обеспечения в 2016 году составила 9251, в 2017 году она незначительно возросла - 9 451 рубль, так же в 2018 году данный пункт затрат снизился в 2 раза и составил 4 300 рублей.

ООО «ЕрмакАвто» работает с программой Контур-экстерн, СБИС+ЭО – это программа для сдачи бухгалтерской отчетности, таким образом, в 2016, 2017 и 2018 годах стоимость программы была равна 12 960 рублей.

Прочие расходы в 2016 году составляли 3 550 рублей, в 2017 году они увеличились до 5 762 рублей, и в 2018 году прочие расходы увеличились в 3 раза и составили 18 677 рублей.

Расходы на канцелярские, хозяйственные товары на предприятии составили 108 997 рублей в 2016 году, 317 556 рублей в 2017 году (увеличились в 2 раза по сравнению с предыдущим годом), и в 2018 году данная статья затрат увеличилась в 2 раза по сравнению с предыдущим отчетным периодом и составила 642 100 рублей.

Издержки на рекламную кампанию в 2016 году составили 154 870 рублей, в 2017 году незначительно возросли и ровнялись 158 378 рублей, а в 2018 году 186 400 рублей, то есть увеличились на 17% по отношению к предыдущему году. Рекламная кампания проводится каждый год, так как в большей степени от неё зависит спрос на автозапчасти, узлы и принадлежности, которыми торгует предприятие ООО «ЕрмакАвто». Бесспорно, есть наработанная, постоянная клиентская база, однако привлечение новых покупателей – это всегда рост прибыли предприятия.

У предприятия ООО «ЕрмакАвто» есть арендуемое движимое имущество в виде легкового автомобиля, который используется в интересах организации для

управленческих нужд. Например, на служебном автомобиле директор, главный бухгалтер или старший менеджер может ездить на деловые встречи, переговоры, в госорганы, банк. Так же данному служебному транспорту требуется ежегодное обслуживание: в 2016 году эти расходы составили 51 789 рублей, в 2017 году потребовалось сумма равная 71 381 рубль, а в 2018 году автомобиль попал в ДТП, следовательно, на его запасные части потребовалось 202 727 рублей, данные траты повысились в 3 раза.

Сервисные услуги на предприятии в 2016 году составили 10 562 рубля, в 2017 году составили 11 359 рублей, а в 2018 году 23 605 рублей, то есть наблюдается превышение в 2 раза, данное увеличение издержек было вызвано неполадкой имущества компании (оргтехники, ПК).

Содержание и ремонт зданий, сооружений в 2016 году составило 455 642 рубля, в 2017 году оно увеличилось в 2 раза по отношению к предыдущему году и составило 927 382 рубля, и в 2018 году стоимость ремонта была равна 533 220 рублей, издержки снизились на 42% по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

Издержки на упаковку товара составили в 2016 году составляли 40863 рубля, 41 296 рублей в 2017 году и 47 261 рубль в 2018, наблюдается превышение затрат на 14%.

Затраты на услуги связи, Интернета и факсимильной связи в 2016 году были равны 60 442 рублям, в 2017 году увеличились в 1,2 раза и составили 72 776 рублей, а в 2018 году такие затраты увеличились на 13% и были равны 82 429 рублей.

Следует отметить, статьи затрат, появившиеся в 2018 году. Например, в данном периоде потребовалось бурение скважины для обеспечения водоснабжения здание ООО «ЕрмакАвто», стоимость скважины составила 150 тыс. рублей.

Стоимость покупки и установки видеонаблюдения составила 25 503 рубля. Положительная сторона видеонаблюдения в том, что круглосуточно

осуществляется контроль на выходе, складе и в других помещениях предприятия ООО «ЕрмакАвто».

Изготовление вывески для ООО «ЕрмакАвто» 3 500 рублей. Так же в статьях затрат появилось использование программ для ЭВМ и составило 10 301 рубль.

Расходы на водо-, тепло-, газо- и электро- обеспечение появились в результате смены условий договора аренды помещения, то есть теперь предприятие платит за водо-, тепло-, газо- и электро- снабжение, а не арендодатель. Таким образом, данные издержки равны 28 417 рублей, хотя стоимость аренды осталась без изменений, следовательно, затраты предприятия увеличиваются из-за изменений условий договора аренды.

Так же появились услуги сторонних организаций, стоимость которых составила 13 548 рублей.

Построим диаграммы за 2016, 2017 и 2018 год, в которых будут отражены наиболее крупные затраты предприятия.

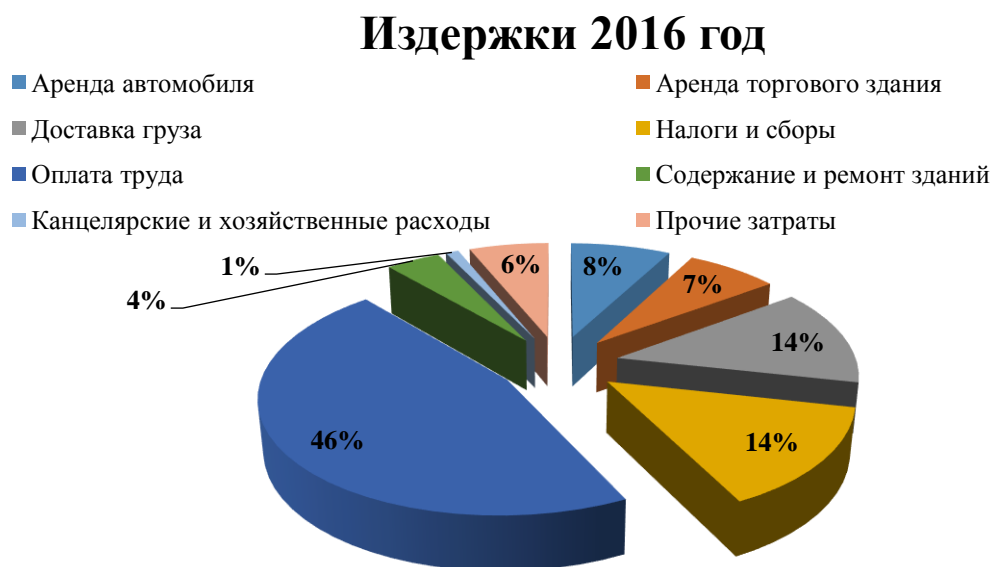


Рисунок 2.18 – Издержки ООО «ЕрмакАвто» за 2016 год

Наибольший удельный вес в структуре расходов за 2016 год составили расходы на заработную плату работниками организации (46%), расходы на оплату налогов и сборов (14%), а также расходы на доставку грузов (14%).



Рисунок 2.19 – Издержки ООО «ЕрмакАвто» за 2017 год

Из диаграммы (рис. 2.19) мы можем наблюдать, что наибольшую часть затрат в 2017 году составляла оплата труда 45%, далее идут эквивалентные по сумме издержки, которые занимают 14% - налоги и сборы, 13% - доставка груза. Так же равные по сумме затраты за аренду торгового здания и за аренду автомобиля. В том числе затраты относящиеся к наиболее крупным из всех статей затрат – это канцелярские и хозяйственные расходы и содержание, ремонт зданий.

Издержки 2018 год

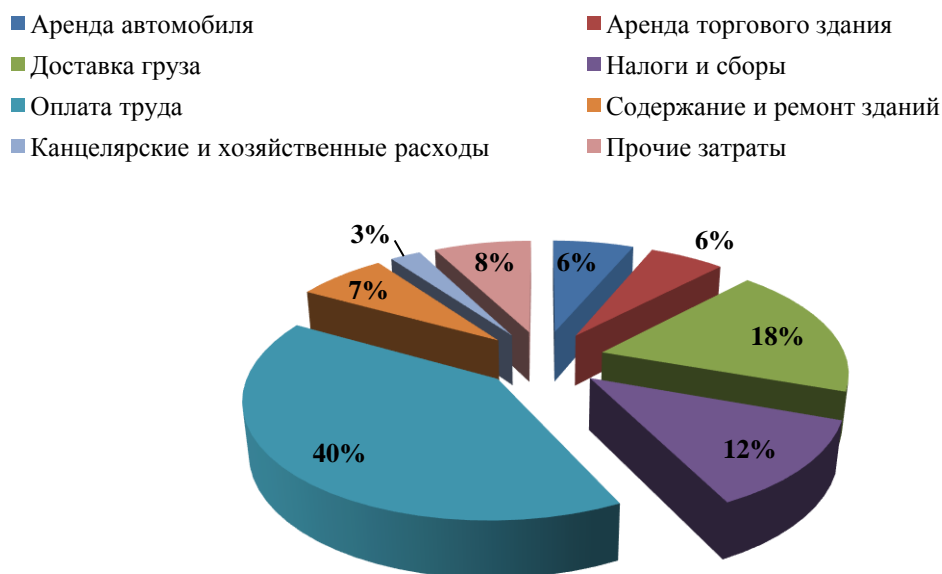


Рисунок 2.20 – Издержки ООО «ЕрмакАвто» за 2018 год

Из диаграммы (рис. 2.20) мы можем наблюдать, что наибольшую часть затрат в 2018 году составляла оплата труда 40%, так же следующие по размеру идут издержки за доставку груза, они составляют 18% от всех крупных затрат. Далее 12% составляют налоги и сборы, эквивалентными по сумме затрат являются аренда автомобиля и содержание и ремонт зданий, они составляют 7% от всех затрат, затем 6% от более крупных затрат составляет аренда здания. В том числе затраты относящиеся к наиболее крупным из всех статей затрат – это канцелярские и хозяйственные расходы.

По итогу мы можем наблюдать, что в 2016 году общие издержки предприятия ООО «ЕрмакАвто» составляют 10 856 тыс. рублей, в 2017 - 11 662 тыс. рублей, а в 2018 году они значительно возросли по сравнению с предыдущими годами и составили 13 313 тыс. рублей. Таким образом, можно сделать вывод, что затраты предприятия увеличились, такой рост связан со многими факторами, например, в 2018 году появились новые расходы за водо-, тепло-, газо- и электро- снабжение, так же с арендуемым автомобилем произошла авария, его нужно было восстанавливать. Далее затраты по бурению скважины составили 150 тыс. рублей, стоимость покупки и установки видеонаблюдения составила 25 тыс. рублей и прочие новые затраты. Стоит отметить тот факт, что в 2018 году из-за увеличения объёма закупок у производителей автозапчастей, сумма доставки увеличилась на 900 тыс. рублей по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ

3.1 Сущность инвестиционного мероприятия

Инвестиционный проект - это практическое воплощение решения об инвестировании, то есть вложении финансовых и иных материальных средств в какое-либо предприятие, научную или технологическую разработку, социальную инфраструктуру и прочие инвестиционные замыслы, разработка и реализация плана предполагаемого развития событий инвестиционной и коммерческой деятельности с точки зрения того, насколько содержание плана инвестиций и вероятные последствия его реализации соответствуют ожидаемому результату. В самом распространенном смысле, под инвестиционным проектом понимается программа или план вложения финансовых и материальных средств с целью последующего получения финансовой, материальной или какой-либо иной выгоды, с точки зрения его экономической целесообразности, а также инструмент для планирования управления денежными потоками при вложении капитала.

В настоящее время очень перспективным и бурно развивающимся видом предоставления услуг является сфера грузовых перевозок. По статистическим данным, грузооборот по всем видам транспорта в стране в последние годы характеризуется положительной динамикой.

В связи с этим в рамках данного инвестиционного проекта предлагается приобретение кранно-манипуляторной установки на базе Nissan Diesel Condor Super Low.

Введение данного оборудования в эксплуатацию поможет обеспечить наиболее комфортабельные условия для покупателей, так как предполагается доставка автомобильных запчастей в черте города и в ближайшие населённые пункты.

Бизнес-идея инвестиционного проекта базируется на концентрации расширения оказываемых потребителю сопутствующих услуг.

ООО «ЕрмакАвто» имеет стабильное положение на рынке, пользуется доверием своих клиентов, имеет разнообразный ассортимент запчастей и эффективную сбытовую систему, однако вместе с этим у значительного числа покупателей возникают проблемы с доставкой габаритных грузов, которая, к тому же, осложняется ещё и не самым выгодным местоположением самого предприятия.

Данный проект предусматривает дальнейшее развитие предприятия и возможное его расширение путем ввода в эксплуатацию новых объектов. Реализация данного проекта поможет обеспечить также и увеличение клиентской базы организации.

Цели проекта:

- удовлетворение потребности населения в доставке автомобильных запчастей;
- получение прибыли;
- создание рабочих мест;
- привлечение новых покупателей.

Полученные выводы позволяют сделать вывод о целесообразности реализации проекта и возможности приступить к следующему этапу разработки - этапу проектирования.

Ознакомившись с основными характеристиками инвестиционного проекта, мы можем перейти к расчету издержек. Инвестиционные издержки (капиталовложения в период создания и оснащения бригады) включают в себя: оборудование (Манипулятор на базе Nissan Diesel Condor 20 Super Low). Дополнительных инструментов и приспособлений не требуется (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Капитальные вложения

1. Оборудование	Сумма, руб	Удельный вес в % к итогу
1.1. Манипулятор на базе Nissan Diesel Condor 20 Super Low	1 100 000,00	100,00
Итого	1 100 000,00	100,00
Всего	1 100 000,00	100,00

В таблице 3.2 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая составила 220 000 рублей в год.

По данному объекту годовая норма амортизации составляет 20%, срок полезного использования – 5 лет. Способ начисления амортизации – линейный.

Сумма амортизационных отчислений = 1 100 000 * 0,2 = 220 000 рублей.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	1 100 000,00
Амортизация	220 000,00

Помимо вышеперечисленных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, к которым относятся затраты на дизельное топливо, затраты на оплату труда, транспортные расходы, страховые взносы, а также амортизация основных фондов и прочие затраты (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	170 000,00
1.1 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	150 000,00
1.2 Транспортные расходы	20 000,00
2. Затраты на оплату труда	480 000,00
3. Социальные выплаты	144 000,00
4. Амортизация основных фондов	220 000,00
5. Прочие затраты	100 000,00
Итого затрат:	2 214 000,00
Текущие издержки без амортизации	894 000,00
Итого затрат:	2 214 000,00

Затраты на топливо составят 150 000 рублей. Предположительно в сутки будет расходоваться 13,5 литров топлива по цене 30 рублей за литр (так как у предприятия имеется свой собственный поставщик, и это поможет сократить издержки), в году 365 дней. Таким образом:

$$Z_{\text{топл}} = 13,5 * 30 * 365 = 150\ 000 \text{ рублей}$$

Для осуществления услуги по доставке требуется один рабочий. Средняя заработная плата в месяц будет составлять 40 000 рублей. Следовательно, заработная плата за 12 месяцев составит 480 000 рублей.

Страховые взносы рассчитываются исходя из размера заработной платы работника и составляют 30,2% от ее размера:

$$\text{Страховые взносы} = 480\ 000 * 0,302 = 144\ 960 \text{ руб.}$$

Прочие затраты включают в себя расходы на непредвиденный ремонт оборудования, покупку дополнительных инструментов и приспособлений и т.д. В данном случае они составят 100 000 рублей.

Таблица 3.4 – Экономический эффект

Наименование	Значение
Дополнительная выручка от реализации услуг, руб.	1 800 000,00
Экономический эффект от реализации услуг, руб.	1 800 000,00

Осуществление вышеперечисленных затрат будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 1 800 000 рублей (таблица 3.4).

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму капитальных (инвестиционных) проектов. Однако проекты нужно оценить, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого осуществляю проектный анализ (анализ инвестиционных проектов).

Проектным анализом называется анализ доходности капитального проекта на основе сопоставления затрат на проект и выгод, которые будут от него получены.

На всех стадиях проекта (и особенно на стадии разработки) необходим анализ его основных аспектов.

Различают следующие виды анализа.

1. Технический анализ, на основе которого определяется наиболее подходящая для данного инвестиционного проекта техника и технология.

2. Коммерческий анализ, охватывающий анализ рынка сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта.

3 Институциональный анализ, в задачу которого входит оценка организационно-правовой, административной и даже коммерческой среды, в которой будет реализовываться проект и приспособление его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент — приспособление самой организационной структуры предприятия к проекту.

4. Социальный (социально-культурный) анализ, задача которого состоит в том, чтобы исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, добиваться благожелательного или хотя бы нейтрального отношения к проекту.

5. Анализ окружающей среды, на основе которого выявляется и дается экспертная оценка ущербу, наносимому проектом окружающей среде, и одновременно формируются предложения по смягчению или предотвращению этого ущерба.

6. Финансовый анализ.

7. Экономический анализ.

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.

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 α_t , определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (32)$$

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:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \alpha_t - K, \quad (33)$$

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;

α_t - коэффициент дисконтирования.

К - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \alpha_t, \quad (34)$$

где K_t – капиталовложения на t-ом шаге.

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 - E)^t}, \quad (35)$$

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

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t}, \quad (36)$$

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

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 15 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

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

Норма дисконтирования установлена из условий того, что ключевая ставка ЦБ РФ – 7,75 % и риск недополучения прибыли 7,25 %.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.5-3.10:

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Расходы на приобретение активов, всего	2 214 000,00					2 214 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	2 214 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-2 214 000,00					-2 214 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-2 214 000,00					-2 214 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	-2 214 000,00	

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	
1. Экономический эффект	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00	1 800 000,00	9 000 000,00
2. Текущие издержки	894 000,00	894 000,00	894 000,00	894 000,00	894 000,00	4 470 000,00
3. Амортизация основных средств	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	1 100 000,00
4. Валовый доход	686 000,00	686 000,00	686 000,00	686 000,00	686 000,00	3 430 000,00
5. Налог на прибыль (20%)	137 200,00	137 200,00	137 200,00	137 200,00	137 200,00	686 000,00
6. Чистая прибыль	548 800,00	548 800,00	548 800,00	548 800,00	548 800,00	2 744 000,00
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	3 844 000,00
7.2. Нарастающим итогом	768 800,00	1 537 600,00	2 306 400,00	3 075 200,00	3 844 000,00	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	768 800,00	674 385,96	591 566,64	518 918,10	455 191,32	3 008 862,02
8.2. Нарастающим итогом	768 800,00	1 443 185,96	2 034 752,60	2 553 670,70	3 008 862,02	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Собственный капитал.	2 214 000,00					2 214 000,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	2 214 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 214 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	2 214 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 214 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	2 214 000,00	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-1 445 200,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	1 630 000,00
1.2. Нарастающим итогом.	-1 445 200,00	-676 400,00	92 400,00	861 200,00	1 630 000,00	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-1 445 200,00	674 385,96	591 566,64	518 918,10	455 191,32	794 862,02
2.2. Нарастающим итогом.	-1 445 200,00	-770 814,04	-179 247,40	339 670,70	794 862,02	

Таблица 3.9 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	3 844 000,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	768 800,00	1 537 600,00	2 306 400,00	3 075 200,00	3 844 000,00	

Таблица 3.10 – Период окупаемости

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	
0	-1 445 200,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	768 800,00	1 630 000,00
0,1	-1 445 200,00	698 909,09	635 371,90	577 610,82	525 100,74	991 792,56
0,2	-1 445 200,00	640 666,67	533 888,89	444 907,41	370 756,17	545 019,14
0,3	-1 445 200,00	591 384,62	454 911,24	349 931,73	269 178,25	220 205,83
0,4	-1 445 200,00	549 142,86	392 244,90	280 174,93	200 124,95	-23 512,37
0,5	-1 445 200,00	512 533,33	341 688,89	227 792,59	151 861,73	-211 323,46
0,6	-1 445 200,00	480 500,00	300 312,50	187 695,31	117 309,57	-359 382,62
0,7	-1 445 200,00	452 235,29	266 020,76	156 482,80	92 048,71	-478 412,44
0,8	-1 445 200,00	427 111,11	237 283,95	131 824,42	73 235,79	-575 744,73
0,9	-1 445 200,00	404 631,58	212 963,99	112 086,31	58 992,79	-656 525,33
1	-1 445 200,00	384 400,00	192 200,00	96 100,00	48 050,00	-724 450,00

0,3890	-1 445 200,00	553 491,72	398 482,16	286 884,20	206 540,10	198,19
--------	---------------	------------	------------	------------	------------	--------

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 2 214 000 руб. капитальных вложений и принесет 1 630 000 рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 3 844 000 рублей, чистый дисконтированный доход – 3 008 862,02 рублей.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 1,74 (3844000/2214000), а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,36 (3008862,02/2214000), что говорит о том, что проект инвестиционно привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет примерно 38,9% в год (рисунок 3.1).

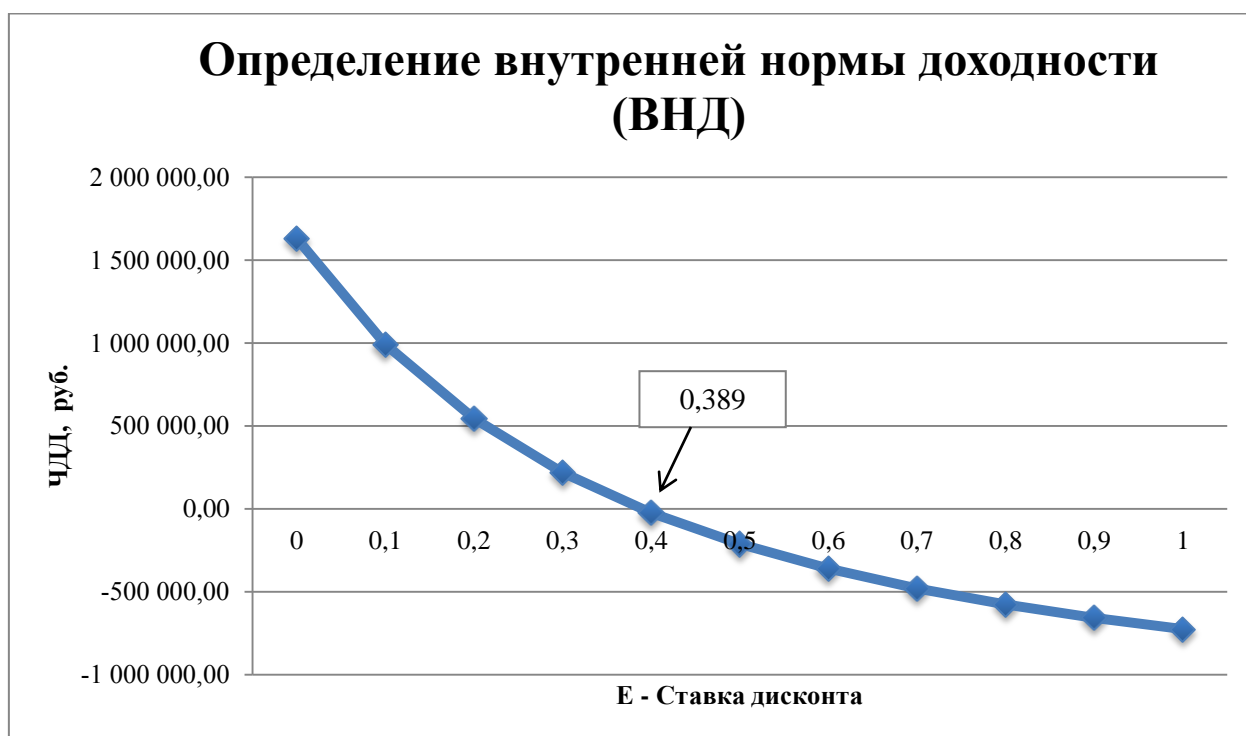


Рисунок 3.1 – Внутренняя норма доходности

Найдем срок окупаемости по следующей формуле:

$$\text{Срок окупаемости} = t' - \frac{\text{ЧДД}'}{\text{ЧДД} - \text{ЧДД}'}$$
 (37)

Где, t' - шаг, когда было получено последнее отрицательное значение;

$\text{ЧДД}'$ - последнее отрицательное значение;

ЧДД – первое положительное значение.

$$\text{Срок окупаемости} = 2 - \frac{-179247,4}{339670,7 + 179247,4} = 2,4$$

Срок окупаемости проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,4 года или около 2-х лет и 5-ти месяцев.

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.2.

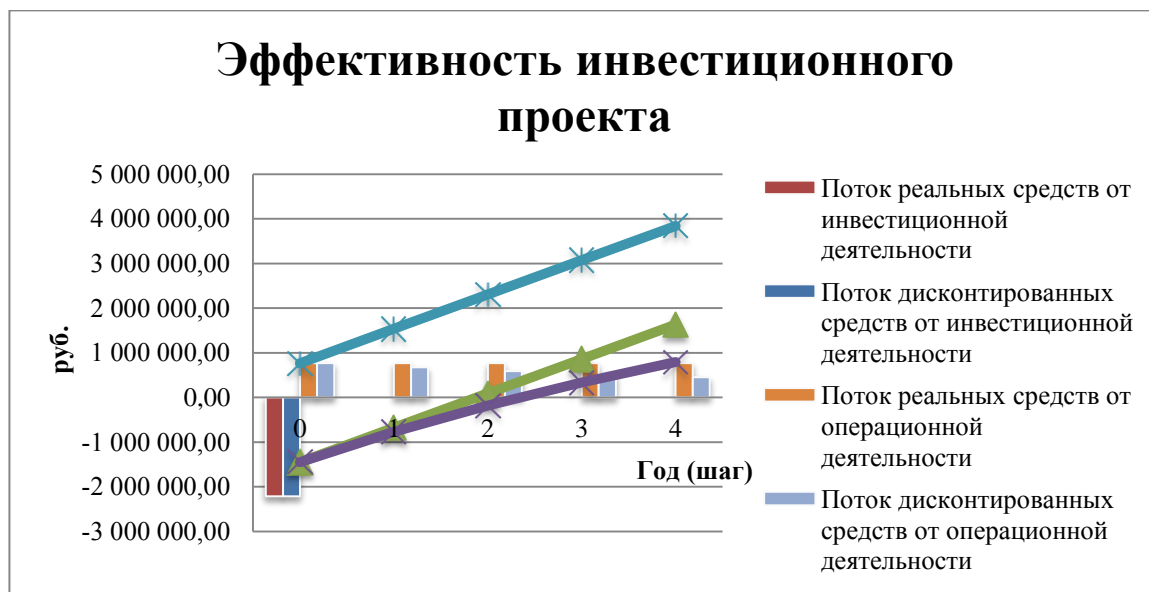


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку инвестиционные проекты в сфере розничной и оптовой торговли имеют определённую степень риска, связанную рыночными факторами (к примеру, падение покупательной способности, снижение спроса на некоторые виды продукции и т.д.), то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов

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

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

Таблица 3.11- Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	813 129,75			4 065 648,76			7 318 167,77
Текущие издержки		6 423 725,04		4 065 648,76		1 707 572,48	
Налоги			4 106 305,25	4 065 648,76	4 024 992,27		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Чувствительности к риску» для предлагаемого мероприятия.

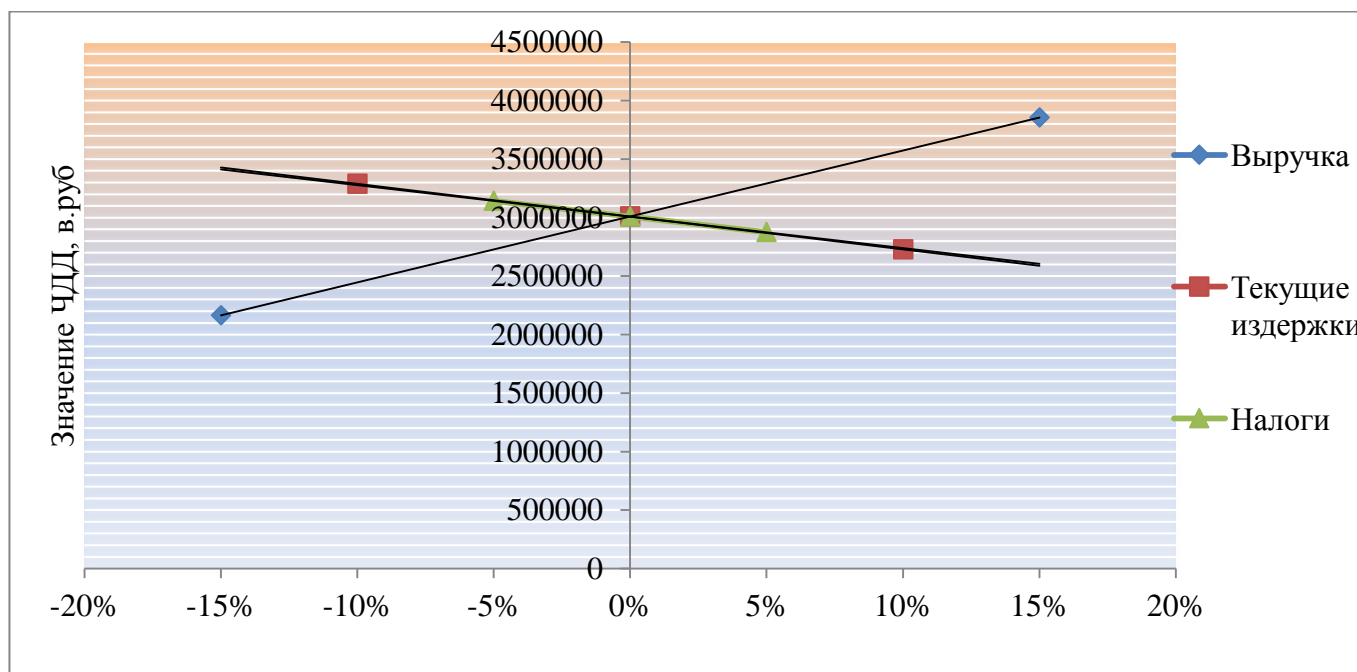


Рисунок 3.3 - Диаграмма чувствительности проекта к риску

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

4 ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ООО «ЕРМАКАВТО» ДО И ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

4.1 Оценка стоимости ООО «ЕрмакАвто» до внедрения проекта

4.1.1 Затратный подход оценки стоимости предприятия

По результатам анализа бухгалтерского баланса на конец отчетного периода 2018 года установлено, что в составе ООО «ЕрмакАвто» имеются оборотные активы:

- Запасы;
- Дебиторская задолженность;
- Денежные средства.

Запасы, имеющиеся на предприятии, достаточно ликвидные, это в основном запчасти, узлы и агрегаты. Учетная стоимость запасов отражает их рыночную стоимость и составляет 5 816 тыс. руб. Финансовые активы ООО «ЕрмакАвто» представлены дебиторской задолженностью и денежными средствами. Общая сумма дебиторской задолженности составляет на 31.12.2018 г. 8 261 тыс.руб. Дебиторская задолженность состоит из покупателей, заказчиков и прочих дебиторов. Вся задолженность носит текущий характер. Учитывая данный факт, в расчётах будем использовать балансовую величину дебиторской задолженности. Денежные средства составляли на 31.12.2018 г. 234 тыс. руб., данная величина и будет учтена в дальнейших расчётах. Таким образом, рыночная стоимость оборотных активов, принимаемая к расчёту, составит 14 311 тыс.руб.

Долгосрочные обязательства представлены заемными средствами, сумма которых составляет 333 тыс.руб. Краткосрочные обязательства представлены кредиторской задолженностью, сумма которых составляет 7 170 тыс.руб. Итого сумма долгосрочной и краткосрочной задолженности на конец отчетного периода составляла 7 503 тыс. руб. Вся задолженность носит текущий характер. Так как график погашения своих обязательств организацией не представлен, то при

расчете рыночной стоимости чистых активов учитывается вся сумма задолженности без учета ее корректировки.

Расчет стоимости предприятия ООО «ЕрмакАвто» методом чистых активов приведен ниже в таблице.

Таблица 4.1 - Расчет стоимости чистых активов ООО «ЕрмакАвто»

в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Рыночная стоимость
I АКТИВЫ				
1. Нематериальные активы	1110	-	-	-
2. Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
3. Основные средства	1150	-	-	-
4. Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
5. Финансовые вложения	1170	-	-	-
6. Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
7. Запасы	1210	4 611	5 816	5 816
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
9. Дебиторская задолженность	1230	8 841	8 261	8 261
10. Денежные средства	1250	108	234	234
11. Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1 - 11)		13 560	14 311	14 311
II ПАССИВЫ				
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1410	733	333	333
14. Долгосрочные оценочные обязательства	1430	-	-	-
15. Прочие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
16. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1510	-	-	-
17. Кредиторская задолженность	1520	7 988	7 170	7 170
18. Краткосрочные оценочные обязательства	1540	-	-	-
19. Прочие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
20. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13 - 19)		8 721	7 503	7 503
21. Стоимость чистых активов общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12) минус итоговые пассивы, принимаемые к расчету (стр. 20))		4 839	6 808	6 808

Рыночная стоимость ООО «ЕрмакАвто» полученная затратным подходом (методом чистых активов) составляет на текущий момент: 6 808 000руб. (шесть миллионов восемьсот восемь тысяч рублей).

4.1.2 Доходный подход оценки стоимости

Прогнозирование доходов ООО «ЕрмакАвто» проводилось на основе представленной бухгалтерской отчетности. Данные о выручке и себестоимости организации за последний год представлены ниже в таблице 3.12.

Таблица 4.2 - Исходные данные для анализа доходов

тыс. руб.

Наименование показателя	2017	2018	Темп роста, %
Выручка	42 219	45 646	108,12
Себестоимость, включая коммерческие и управленческие расходы	27 821	29 478	105,96
Прибыль от продаж	2 736	2 854	104,31
Чистая прибыль	1 888	1 970	104,34
Рентабельность продаж, %	6,5	6,3	97

Анализ данных представленной таблицы:

Выручка предприятия увеличилась на 8%, так же учитывая общие издержки предприятия и налог на прибыль, увеличилась чистая прибыль на 4%, что свидетельствует о положительной динамике доходов фирмы, однако, рентабельность продаж снизилась на незначительные 3%, в связи с увеличением издержек организации.

Норма дисконтирования установлена на уровне 15% в год из условий:

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

Осуществим расчёт коэффициента капитализации по формуле:

$$R_{\text{кап.}} = \text{СД} - T_p \quad (38)$$

где T_p – долгосрочный темп роста предприятия ($108,12/100=1,0812$, затем $\sqrt{1,0812}=1,04\%$). Следовательно: $R_{\text{кап.}} = 15 - 1,04 = 13,96\%$

Рыночная стоимость бизнеса складывается из двух составляющих: текущей стоимости денежных потоков в течение прогнозного периода и текущего значения стоимости в послепрогнозный период.

Текущая стоимость денежных потоков рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^N \frac{FV_i}{(1+R)^i} \quad (39)$$

где PV – текущая стоимость денежных потоков,

FV_i – денежный поток i -го года,

R – ставка дисконтирования,

N – число лет прогнозного периода.

$$PV = \frac{1\,970\,000}{(1+0,15)^1} + \frac{2\,055\,000}{(1+0,15)^2} = 3\,267\,000 \text{ рублей}$$

$$КД_{2017 \text{ год}} = 1/1,15=0,87$$

$$КД_{2018 \text{ год}} = 1/1,15^2=0,76$$

$$КД_{2019 \text{ год}} = 1/1,15^3=0,66$$

В таблице, представленной ниже, приведен расчет рыночной стоимости ООО «ЕрмакАвто» методом дисконтирования денежных потоков.

Таблица 4.3 - Расчет рыночной стоимости ООО «ЕрмакАвто»

в тыс. руб.

Показатель	2017	2018	2019
1.Выручка	42 219	45 646	49 352,46
2.Денежный поток доходов	1 888	1 970	2 055
3.Ставка дисконтирования	0,15		
4.Коэффициенты дисконтирования(КД)	0,87	0,76	0,66
5.Текущая стоимость денежного потока (2×4)	1 643	1 497	1 356
6.Сумма текущих стоимостей	3 267		
7.Ставка капитализации	0,1396		
8.Стоимость в постпрогнозный период (6: 7)	23 402,6		
9.Текущая стоимость доходов в постпрогнозном периоде (8×4)	15 445,7		
10.Рыночная стоимость предприятия по доходному подходу (9+6)	18 712,7		

Рыночная стоимость ООО «ЕрмакАвто», рассчитанная доходным подходом, составляет: 18 712 700 рублей.

4.1.3 Сравнительный подход оценки стоимости

Сравнительный подход основан на том, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, то есть, основываясь на информации об аналогичных сделках.

Он эффективен при наличии обширного рынка на аналогичные объекты недвижимости.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

- Исследование рынка с целью отбора информации о совершении сделок по аналогичным объектам оценки.
- Отбор и проверка собранной информации для подтверждения ее достоверности, а также того, что сделка совершена в свободных рыночных условиях.
- Подбор подходящих единиц и проведение сравнительного анализа.
- Сравнение оцениваемого объекта и аналогов по отдельным элементам.
- Установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик.

Сравнительный подход также подразделяется на два метода:

1. метод отраслевых коэффициентов;
2. метод рынка капиталов.

В данном случае мы будем использовать метод рынка капиталов.

Стоимость компании рассчитывается по формуле:

$$СК_1 = СК_2 / БП_2 * БП_1, \quad (40)$$

где $СК_1$ – стоимость оцениваемой компании;

$СК_2$ – стоимость компании-аналога;

$БП_1$ – базовый показатель оцениваемой компании;

$БП_2$ – базовый показатель компании-аналога.

Итак, есть компания-аналог, находящаяся в городе Новосибирск, стоимость которой составляет 15 млн. рублей, и чистая прибыль которой составляет 176 000 рублей в месяц, то есть 2 120 000 рублей в год. Чистая прибыль

ООО «ЕрмакАвто» составляет 1 970 000 рублей в год. Рассчитаем стоимость компании:

$$СК1=15\ 000\ 000/2\ 400\ 000*1\ 970\ 000=12\ 312\ 500\ \text{рублей.}$$

Таким образом, стоимость компании ООО «ЕрмакАвто», рассчитанная сравнительным методом, равна 12 312 500 рублей.

4.1.4 Согласование результатов оценки стоимости

При оценке предприятия ООО «ЕрмакАвто» были применены три подхода к оценке рыночной стоимости: затратный, доходный и сравнительный.

Согласование результатов тестирует адекватность и точность применения подходов и обоснование итогового заключения о рыночной стоимости объекта.

Целью сведения результатов всех используемых методов является определение преимуществ и недостатков каждого из них, и тем самым, выработка единой стоимостной оценки.

Для согласования применяем метод распределения весовых коэффициентов. Расчет удельного веса полученных при оценке предприятия результатов проводится на основании усреднения весомости критериев влияния по каждому подходу. Обоснование удельного веса проводится по шести критериям:

- достоверность информации;
- полнота информации;
- способность учитывать конъюнктуру рынка;
- способность учитывать размер, местоположение, доходность объекта;
- допущения, принятые в расчетах.

Рассмотрим расчет удельного веса.

1. Определяется удельный вес подхода по каждому из предложенных в методике критериев. Для этого общий удельный вес (100%) распределяется между доходным, затратным и сравнительным подходами в рамках рекомендуемых критериев. Таким образом, сумма весов по каждому критерию, т.е. по строке, всегда должна быть равна 100%.

2. Рассчитывается удельный вес подхода, представленного в отчете об оценке конкретным методом, как средне арифметическое значение удельных весов, присвоенных по каждому критерию.

С учётом вышеизложенного рассчитаны весовые коэффициенты, отражающие долю каждого из применённых подходов в определении итоговой стоимости объекта оценки.

Результаты расчётов приведены в таблице:

Таблица 4.4 – Весовые коэффициенты в определении итоговой стоимости

Показатели	Затратный подход	Сравнительный подход	Доходный подход
Достоверность информации, %	33,3	33,3	33,3
Полнота информации, %	33,3	33,3	33,3
Способность учитывать конъюнктуру рынка, %	33,3	33,3	33,3
Способность учитывать размер, местоположение, доходность объекта, %	33,3	33,3	33,3
Допущения, принятые в отчёте, %	33,3	33,3	33,3
Средневзвешенные показатели достоверности подхода в оценке, %	33,3	33,3	33,3
Весовой коэффициент подхода в оценке	33,3	33,3	33,3

Согласование результатов оценки с учётом весовых коэффициентов применённых подходов произведено по формуле:

$$C_{00} = C_1 * K_1 + C_2 * K_2 + C_3 * K_3, \quad (41)$$

где C_{00} – согласованная стоимость объекта оценки;

C_1, C_2, C_3 – Стоимость объекта, определённая затратным, сравнительным и доходным подходами соответственно;

K_1, K_2, K_3 - весовые коэффициенты затратного, сравнительного и доходного подходов в оценке.

$Соо_{ЕРМАКАВТО} = 6\,808\,000 * 0,333 + 18\,712\,700 * 0,333 + 12\,312\,500 * 0,333 = 12\,598\,456$
рублей

Применяя различные подходы к оценке стоимости объекта, получаем следующие результаты:

Таблица 4.5 – Определение рыночной стоимости ООО «ЕрмакАвто»

Наименование объекта оценки	Затратный подход, руб.	Вес, %	Доходный подход, руб.	Вес, %	Сравнительный подход, руб.	Вес, %	Рыночная стоимость, руб.
«ЕрмакАвто»	6 808 000	33,3	4 403 400	33,3	12 312 500	33,3	12 598 456

Проведя расчеты, приходим к заключению: рыночная стоимость ООО «ЕрмакАвто» составляет 12 598 456 рублей (двенадцать миллионов пятьсот девяносто восемь тысяч четыреста пятьдесят шесть рублей).

4.2 Оценка стоимости ООО «ЕрмакАвто» после внедрения проекта

4.2.1 Затратный подход оценки стоимости

По результатам анализа бухгалтерского баланса на конец отчетного периода 2018 года с учетом внедрения инвестиционного проекта установлено, что в составе ООО «ЕрмакАвто» имеются активы:

- Дебиторская задолженность;
- Запасы;
- Денежные средства;
- Основное средство.

Таким образом, рыночная стоимость активов, принимаемая к расчёту, составит 15 411 тыс. рублей.

Внеоборотные активы, а именно основное средство в виде манипулятора на базе Nissan составляют 1 100 тыс. рублей.

Следовательно, внеоборотные активы составляют 1 100 тыс. рублей.

Запасы, имеющиеся на предприятии, достаточно ликвидные, это в основном запчасти, узлы и агрегаты. Учетная стоимость запасов отражает их рыночную стоимость и составляет 5 816 тыс. руб.

Финансовые активы ООО «ЕрмакАвто» представлены дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Общая сумма дебиторской задолженности составляет на 31.12.2018 г. 8261 тыс. руб. Дебиторская задолженность состоит из покупателей, заказчиков и прочих дебиторов. Вся задолженность носит текущий характер. Учитывая данный факт, в расчётах будем использовать балансовую величину дебиторской задолженности.

Денежные средства составляли на 31.12.2018 г. 234 тыс. руб., данная величина и будет учтена в дальнейших расчётах.

Таким образом, рыночная стоимость оборотных активов, принимаемая к расчёту, составит 14 311 тыс.руб.

Долгосрочные обязательства представлены заемными средствами, сумма которых составляет 333 тыс.руб.

Краткосрочные обязательства представлены кредиторской задолженностью, сумма которых составляет 7 170 тыс.руб.

Итого сумма долгосрочной и краткосрочной задолженности на конец отчетного периода составляла 7 503 тыс. руб. Вся задолженность носит текущий характер. Так как график погашения своих обязательств организацией не представлен, то при расчете рыночной стоимости чистых активов учитывается вся сумма задолженности без учета ее корректировки.

Расчет стоимости предприятия ООО «ЕрмакАвто» после внедрения инвестиционного проекта методом чистых активов приведен ниже в таблице.

Таблица 4.6 - Расчет стоимости чистых активов ООО «ЕрмакАвто»

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Рыночная стоимость
I АКТИВЫ				

1. Нематериальные активы	1110	-	-	-
2. Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
3. Основные средства	1150	-	1 100	1 100
4. Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Продолжение таблицы 4.6				
Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Рыночная стоимость
5. Финансовые вложения	1170	-	-	-
6. Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
7. Запасы	1210	4 611	5 816	5 816
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
9. Дебиторская задолженность	1230	8 841	8 261	8 261
10. Денежные средства	1250	108	234	234
11. Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1 - 11)		13 560	15 411	15 411
II ПАССИВЫ				
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1410	733	333	333
14. Долгосрочные оценочные обязательства	1430	-	-	-
15. Прочие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
16. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1510	-	-	-
17. Кредиторская задолженность	1520	7 988	7 170	7 170
18. Краткосрочные оценочные обязательства	1540	-	-	-
19. Прочие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
20. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13 - 19)		8 721	7 503	7 503
21. Стоимость чистых активов общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12) минус итог пассивы, принимаемые к расчету (стр. 20))		4 839	7 908	7 908

Стоимость ООО «ЕрмакАвто» полученная затратным подходом (методом чистых активов) после внедрения инвестиционного проекта составит: 7 908 тыс. рублей.

4.2.2 Доходный подход оценки стоимости

Таблица 4.7 - Прогнозирование доходов ООО «ЕрмакАвто» с учетом внедрения инвестиционного проекта

тыс. руб.

Наименование показателя	2018	После внедрения проекта	Темп роста, %
Выручка	45 646	47 446	104
Себестоимость, включая коммерческие и управленческие расходы	29 478	30 762	104,4
Прибыль от продаж	2 854	3 540	124
Чистая прибыль	1 970	2 518	127,8
Рентабельность продаж, %	6,3	7,5	115,4

Расчет данных представленной таблицы:

1) Величина выручки после внедрения инвестиционного проекта рассчитывается следующим образом: величину выручки за 2018 год равную 45 646 тыс. руб. прибавляем экономический эффект от инвестиционного проекта 1 800 тыс. рублей и получаем 47 446 тыс. рублей.

2) Себестоимость продаж после внедрения проекта рассчитывается как сумма себестоимости продаж за 2018 год (29 478 тыс. рублей) и затраты на функционирование нашего проекта (1 284 тыс. рублей), которые представлены в таблице, получаем 30 762 тыс. рублей.

Таблица 4.8 – Затраты для функционирования КМУ

1. Материальные затраты	170 000,00
1.2 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	150 000,00
1.3 Транспортные расходы	20 000,00
2. Затраты на оплату труда	480 000,00
3. Социальные выплаты	144 000,00

4. Амортизация основных фондов	220 000,00
5. Прочие затраты	100 000,00
Итого затрат:	1 284 000

3) Прибыль от продаж после внедрения проекта равна сумме прибыли за 2018 год (2 854 тыс. рублей) и прибыли до налогообложения от инвестиционного проекта (686 тыс. рублей), следовательно, прибыль равна 3540 тыс. рублей.

4) Чистая прибыль после внедрения проекта равна сумме чистой прибыли за 2018 год (1 970 тыс. рублей) и прибыли после налогообложения от инвестиционного проекта (548 тыс. рублей), следовательно, чистая прибыль равна 2 518 тыс. рублей.

5) Рентабельность продаж рассчитывается следующим образом: уровень прибыли от продаж делится на уровень выручки.

Анализ данных представленной таблицы:

1) Долгосрочный темп роста выручки от реализации составил 104%, то есть уровень выручки увеличится на 4%.

2) Темп роста чистой прибыли составит 127,8%, увеличится на 27,8%.

3) Уровень рентабельности продаж увеличился на 15,4%.

Следовательно, внедрение данного инвестиционного проекта приведет к дополнительной прибыли.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,75 %;

- риск недополучения прибыли – 7,25 %.

Осуществим расчёт коэффициента капитализации по формуле:

$$R_{\text{кап.}} = \text{СД} - T_p \quad (42)$$

где T_p – долгосрочный темп роста предприятия ($109,6/100=1,096$

$\sqrt{1,096}=1,05\%$);

СД – ставка дисконтирования = 15%

Следовательно:

$$R_{\text{кап.}} = 15 - 1,05 = 13,95\%$$

Текущая стоимость денежных потоков рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^N \frac{FV_i}{(1+R)^i} \quad (43)$$

где PV – текущая стоимость денежных потоков,

FV_i – денежный поток i -го года,

R – ставка дисконтирования,

N – число лет прогнозного периода.

$$PV = \frac{1\,913\,000}{(1+0,15)^1} + \frac{2\,123\,880}{(1+0,15)^2} = 3\,269\,437 \text{ рублей}$$

$$КД_{2018 \text{ год}} = 1/1,15=0,87$$

$$КД_{2019 \text{ год}} = 1/1,15^2=0,76$$

$$КД_{2020 \text{ год}} = 1/1,15^3=0,66$$

В таблице, представленной ниже, приведен расчет рыночной стоимости ООО «ЕрмакАвто» методом дисконтирования денежных потоков.

Таблица 4.9 - Расчет рыночной стоимости ООО «ЕрмакАвто»

в тыс. руб.

Показатель	2018	После внедрения инвестиционного проекта	Постпрогнозный период
1. Выручка	45 646	47 446	49 315,4
2. Денежный поток доходов	1 970	2 518	3 218
3. Ставка дисконтирования	0,15		
4. Коэффициенты дисконтирования (КД)	0,87	0,76	0,66
5. Текущая стоимость денежного потока (2×4)	1 713,9	1 913,7	2 123,9
6. Сумма текущих стоимостей	3 269		
7. Ставка капитализации	0,1395		
8. Стоимость в постпрогнозный период (6: 7)	23 433,7		
9. Текущая стоимость доходов в постпрогнозном периоде (8×4)	15 466,2		
10. Рыночная стоимость предприятия по доходному подходу (9+6)	18 735,2		

Рыночная стоимость ООО «ЕрмакАвто», рассчитанная доходным подходом, составляет: 18 735 242 рубля.

4.2.3 Сравнительный подход оценки стоимости

Стоимость компании рассчитывается по формуле:

$$СК_1 = СК_2 / БП_2 * БП_1, \quad (44)$$

где $СК_1$ – стоимость оцениваемой компании

$СК_2$ – стоимость компании-аналога

$БП_1$ – базовый показатель оцениваемой компании

$БП_2$ – базовый показатель компании-аналога

Итак, есть компания-аналог, находящаяся в городе Тюмени, стоимость которой составляет 16,5 млн. рублей, и чистая прибыль которой составляет 240 000 рублей в месяц, то есть 2 880 000 рублей в год. Чистая прибыль после внедрения инвестиционного проекта ООО «ЕрмакАвто» составляет 2 603 000 рублей в год. Рассчитаем стоимость компании:

$$СК_1 = 16\,500\,000 / 2\,880\,000 * 2\,603\,000 = 14\,913\,020 \text{ рублей.}$$

Таким образом, стоимость компании ООО «ЕрмакАвто», рассчитанная сравнительным методом, равна 14 913 020 рублей.

4.2.4 Согласование результатов оценки стоимости

При оценке предприятия ООО «ЕрмакАвто» были применены три подхода к оценке рыночной стоимости: затратный, доходный и сравнительный. Согласование результатов тестирует адекватность и точность применения подходов и обоснование итогового заключения о рыночной стоимости объекта.

С учётом вышеизложенного рассчитаны весовые коэффициенты, отражающие долю каждого из применённых подходов в определении итоговой стоимости объекта оценки.

Таблица 4.10 – Весовые коэффициенты в определении итоговой стоимости

Показатели	Затратный	Сравнительный	Доходный
------------	-----------	---------------	----------

	ПОДХОД	ПОДХОД	ПОДХОД
Достоверность информации, %	33,3	33,3	33,3
Полнота информации, %	33,3	33,3	33,3
Способность учитывать конъюнктуру рынка, %	33,3	33,3	33,3
Способность учитывать размер, местоположение, доходность объекта, %	33,3	33,3	33,3
Допущения, принятые в отчёте, %	33,3	33,3	33,3
Средневзвешенные показатели достоверности подхода в оценке, %	33,3	33,3	33,3
Весовой коэффициент подхода в оценке	33,3	33,3	33,3

Согласование результатов оценки с учётом весовых коэффициентов применённых подходов произведено по формуле:

$$C_{00} = C_1 * K_1 + C_2 * K_2 + C_3 * K_3, \quad (45)$$

где C_{00} – согласованная стоимость объекта оценки;

C_1, C_2, C_3 – Стоимость объекта, определённая затратным, сравнительным и доходным подходами соответственно;

K_1, K_2, K_3 - весовые коэффициенты затратного, сравнительного и доходного подходов в оценке.

$C_{00\text{ЕРМАКАВТО}} = 7\,908\,000 * 0,333 + 18\,735\,242 * 0,333 + 14\,913\,020 * 0,333 = 13\,838\,235$ рублей

Применяя различные подходы к оценке стоимости объекта, получаем следующие результаты:

Таблица 4.11 – Вес каждого подхода оценки стоимости предприятия

Наименование объекта	Затратный подход, руб.	Вес, %	Доходный подход, руб.	Вес, %	Сравнительный подход, руб.	Вес, %	Рыночная стоимость, руб
ООО «ЕрмакАвто»	7 908 000	33,3	18 735 242	33,3	14 913 020	33,3	13 838 235

Проведя расчеты, приходим к заключению, что рыночная стоимость ООО «ЕрмакАвто» составляет 13 838 235 рублей (тринадцать миллионов восемьсот тридцать восемь тысяч двести тридцать пять рублей).

Таким образом, стоимость предприятия ООО «ЕрмакАвто» до внедрения инвестиционного проекта составляла 12 598 456 рублей, после внедрения инвестиционного проекта стоимость приняла значение 13 838 235 рублей, т.е. она

увеличилась на 1 239 779 рублей, данная разница свидетельствует о прибыльности проекта и его экономически выгодном влиянии на деятельность предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выпускной квалификационной работы было рассмотрено предприятие ООО «ЕрмакАвто», история создания и развития предприятия, его организационно-правовой статус и экономическая характеристика, исследована структура предприятия. Проанализированы состав и структура баланса организации.

Предприятие ООО «ЕрмакАвто» зарегистрировано с 2010 года и занимается продажей автозапчастей, узлов и агрегатов для автомашин российского производства с целью получения прибыли. Согласно ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ ООО «ЕрмакАвто» считается микропредприятием, так как численность работников составляет 13 человек.

Далее был проведен SWOT-анализ ООО «ЕрмакАвто», в ходе которого было выявлено, что на территории города есть ряд предприятий, также осуществляющих свою деятельность в области продажи автомобильных запчастей для отечественного автопрома. Основными конкурентами в Нижневартовске является ООО «ТехАвтоРесурс», ООО «УралСервис» и ООО «СпецСнабТранс».

По анализу основных показателей было выявлено, что большую часть в активах предприятия занимает дебиторская задолженность, так в 2017 году она составляла 65% и этому поспособствовало то, что дебиторы не расплатились в течении 12 месяцев по своим обязательствам перед предприятием, однако к 2018 году дебиторы начали отдавать свои долги и задолженность снизилась на 7%.

Анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие с каждым годом всё больше обретает финансовую устойчивость, благодаря наращению собственного капитала и уменьшению заёмного.

По анализу ликвидности и платежеспособности, предприятие является ликвидным и привлекательным для инвесторов, но надо еще добиваться того,

чтобы дебиторы погасили свои обязательства перед предприятием, и дальше продолжать увеличивать прибыль, чтобы гасить текущие обязательства.

Анализ деловой активности показал, что в целом по предприятию наблюдается положительная динамика, которая даёт улучшение финансовой устойчивости и говорит о рациональной финансовой политике предприятия.

Анализ рентабельности ООО «ЕрмакАвто» показал, что для инвесторов предприятие является не привлекательным, не смотря на большую выручку. Всё дело в том что, если вычесть себестоимость продаж и коммерческие расходы, чистая прибыль очень мала.

Таким образом, о данном предприятии можно сказать, что предприятие в целом финансово устойчивое благодаря тому, что уменьшается заёмный капитал и наращивается собственный. Однако для инвесторов оно не привлекательно, так как слишком мала рентабельность от вложенных средств. Так же одним из недостатков является то, что в активе баланса большую часть занимает дебиторская задолженность, данный факт говорит о том, что работа с дебиторами либо не проводится, либо проводится недостаточно хорошо.

С целью повышения стоимости предприятия и обеспечения достижения обозначенной стратегии по совершенствованию хозяйственной деятельности на практике был предложен инвестиционный проект в виде покупки кранно-манипуляторной установки на базе Nissan Diesel с целью осуществления доставки автозапчастей, узлов и агрегатов до клиента.

Оценка коммерческой эффективности данного мероприятия позволила сделать вывод о целесообразности внедрения, так же была проведена оценка стоимости предприятия тремя способами, которые, в свою очередь, согласовывались, и затем выводилась более объективная стоимость до внедрения инвестиционного проекта и после его внедрения, оценка показала после внедрения данного инвестиционного проекта стоимость предприятия увеличилась на 1,2 миллиона рублей при стоимости в 12,5 миллионов рублей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеенко, Г.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Г.А. Алексеенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 279 с.
- 2 Артеменко, В. Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. - М.: ДИС, 2011. - 445 с.
- 3 Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: ТТИЮФУ, 2010. – 122 с.
- 4 Баканов, М. М. Анализ хозяйственной деятельности / М. М. Баканов. - М.: Экономика, 2013. - 450 с.
- 5 Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 360 с.
- 6 Барышникова, Н.А. Матеуш, Т.А. Миронов, М.Г. Экономика предприятия: учебное пособие / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Юрайт, 2014. – 192 с.
- 7 Бородина, Е. И. Финансы предприятий: учебное пособие / Е. И. Бородина. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. - 293 с.
- 8 Буров, В.П. Методика составления бизнес - плана / В. П. Буров учебное пособие / В.П Буров. - М: ЦИПКК АП, 2017. - 225 с.
- 9 Бусыгин, А.В. Предпринимательство / А.В. Бусыгин. - Спб.: Питер, 2015. - 642 с.
- 10 Вахрушина, М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2015. – 432с.
- 11 Волков, О. И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. Волкова О. И., Девяткина О. В. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 403 с.
- 12 Ворст, Й. Экономика фирмы / Й. Ворст, П. Ревентлоу: учеб./пер. с датского Чеканского А.Н., Рождественского О.В. - М.: Высш.шк., 2016. – 272 с.
- 13 Гиляровский, Л. Г. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Гиляровского Л. Г. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 390 с.

14 Департамент экономического развития ХМАО – ЮГРЫ -
<https://depeconom.admhmao.ru>

15 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Н.В. Зяблицкая. – Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ-Исеть, 2015.

16 Иванов, Г. П. Антикризисное управление: от банкротства - к финансовому оздоровлению / под ред. Иванова Г. П. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 391 с.

17 Капустин, П.А. Управленческое консультирование для руководителей / П.А. Капустин. - М.: Дашков и К, 2016. - 205 с.

18 Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. - М.: Центр экономика и маркетинга, 2011. - 502 с.

19 КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: официальный сайт / «КонсультантПлюс» – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

20 Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник для вузов / В.М. Попов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 670 с.

21 Портал проверки контрагентов [Электронный ресурс]: официальный сайт / Портал проверки контрагентов «За честный бизнес». – Электрон.дан. – Режим доступа: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1128603021073_8603191783_OOO-ERMAKAUTO

22 Устав Общества с ограниченной ответственностью «ЕрмакАвто» от 25 июня 2018 года / ООО «ЕрмакАвто». – Нижневартовск, 2018. – 27 с.

23 Уткин, Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 675с.

24 Фетисов, В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Д. Фетисов, Т.В. Фетисова. – М.: Юнити, 2014. – 167 с.

25 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: справочная служба/ «Росстат» – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>