

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор
ООО «КаргоТранс»
_____ Галко Е.М.
«__» _____ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой
_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2020 г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ
КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЕЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «КАРГОТРАНС»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.04.01.2020.954.ВКР

Руководитель ВКР, доцент
_____ Зайончик Л.Л.
_____ 2020 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-346
_____ Хайдукова М.Д.
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель
_____ Лаврова М.И.
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

РЕФЕРАТ

Хайдукова, М.Д. Повышение эффективности деятельности транспортной компании на основе анализа ее финансового состояния в системе внутреннего контроля (на примере ООО «КаргоТранс»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-346, 2020. – 88 с., 21 табл., библиогр. список – 57 наим., 2 прил.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность транспортной компании ООО «КаргоТранс».

Предмет исследования – эффективность деятельности в системе внутреннего контроля транспортной компании ООО «КаргоТранс».

Цель выпускной квалификационной работы – совершенствование системы внутреннего контроля транспортной компании ООО «КаргоТранс» для повышения эффективности ее деятельности на основе анализа финансового состояния.

В работе представлены существующие подходы к определению категории «экономическая эффективность», определена классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия, представлены показатели эффективности деятельности. Дана характеристика транспортной компании ООО «КаргоТранс» и проанализированы ее финансовое состояние и подвижной состав. Исследована система внутреннего контроля в ООО «КаргоТранс», выявлены недостатки.

Разработаны рекомендации по результатам проведенного исследования, предложено внедрить систему внутреннего контроля на предприятие и особое внимание уделить контролю расчетов с поставщиками и заказчиками. Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы в ООО «КаргоТранс» для совершенствования системы внутреннего контроля и повышения эффективности деятельности ООО «КаргоТранс».

Предложения и выводы работы могут быть использованы для всех предприятий транспортной отрасли, нуждающихся в повышении эффективности деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1 Содержание экономической эффективности деятельности предприятия.....	11
1.2 Классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия.....	19
1.3 Показатели эффективности деятельности транспортной компании.....	23
Выводы по разделу один.....	31
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КАРГОТРАНС».....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «КаргоТранс».....	32
2.2 Анализ финансового состояния ООО «КаргоТранс».....	33
2.3 Оценка подвижного состава ООО «КаргоТранс»	51
Выводы по разделу два.....	55
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ.....	57
3.1 Значимость внутреннего контроля в деятельности транспортного предприятия.....	57
3.2 Методика внутреннего контроля расчетов с контрагентами на предприятиях транспорта.....	63
3.3 Оценка эффективности внутреннего контроля расчетов с контрагентами ООО «КаргоТранс».....	73
Выводы по разделу три.....	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	80
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 года.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2018 года.....	88

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время экономической основой компании является повышение эффективности и качества выполненных работ и оказанных услуг. В свою очередь, высокая экономическая эффективность служит залогом финансовой привлекательности внешних инвесторов и контрагентов.

Экономическая эффективность деятельности предприятия – это категория, выражающая результативность его деятельности. Экономическая эффективность выражается путем соотношения показателей доходности и общих затрат.

Для успешного функционирования предприятия необходимо повышение эффективности работы, конкурентоспособности, целесообразное управление, а также внедрение новшеств. Результатом продуманного управления деятельностью предприятия является хорошая и стабильная финансовая устойчивость бизнеса.

Определяющую роль для результатов производственно-финансовой работы организации играет анализ хозяйственной деятельности. Комплексный экономический анализ позволяет выстроить стратегию и тактику повышения эффективности предприятия, обозначить планы и определить управленческие решения, контролировать их выполнение, а также найти резервы для успешного развития.

Высокая эффективность работы важна для роста финансового потенциала любой компании, находящейся в условиях высокой конкуренции.

Оценка эффективности это очень важный элемент для разработки новых методов, с помощью которых можно определить уровень развития нынешней структуры, внедряемых мероприятий, и проводится с целью совершенствования в предоставлении услуг.

Постоянно растущий уровень конкуренции на рынке услуг подталкивает руководство компаний на поиск новых стимулов, основанных на собственных внутренних резервах. Поэтому, одним из таких направлений повышения эффективности деятельности предприятия является создание и совершенствование результативной системы внутреннего контроля.

Актуальность темы исследования. В современных условиях хозяйствования предприятиям необходимо достоверно составлять финансовую отчетность для обеспечения конкурентоспособности на должном уровне. Большинство компаний зависят от инвестируемых в них денежных средств. Инвесторы, в этом случае, основываются на бухгалтерской отчетности, которая отражает реальное состояние компании. Именно это обуславливает систему внутреннего контроля как наиболее результативный инструмент поддержания и улучшения качества, достоверности внутренней отчетности организации, целесообразности решений руководства и прозрачности компании. Результативная система внутреннего контроля позволяет управленцам с помощью качественной и достоверной информации о состоянии хозяйствующего субъекта достигать высоких результатов управленческой деятельности. Главная задача внутреннего контроля на коммерческом предприятии заключается в обеспечении основных показателей экономической эффективности организации, непоколебимого уровня организации в отрасли.

Система внутреннего контроля способна обеспечить эффективность применения всех видов ресурсов предприятия на максимальном уровне. Так же она способствует реализации экономической стратегии, выбранной руководством, позволяет систематизировать информационные и финансовые потоки, предоставить работникам истинные данные о происходящих в организации процессах для принятия верных управленческих решений.

Цель выпускной квалификационной работы – совершенствование системы внутреннего контроля транспортной компании ООО «КаргоТранс» для повышения эффективности ее деятельности на основе анализа финансового состояния.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) раскрыть содержание экономической эффективности деятельности;
- 2) исследовать показатели эффективности деятельности транспортной компании;
- 3) провести анализ финансового состояния и подвижного состава предприятия;

4) сформулировать рекомендации по совершенствованию системы внутреннего контроля на предприятии в целях повышения эффективности деятельности транспортной компании.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность транспортной компании ООО «КаргоТранс».

Предмет исследования – эффективность деятельности в системе внутреннего контроля транспортной компании ООО «КаргоТранс».

Теоретической основой исследования являются труды российских ученых в области экономической эффективности и внутреннего контроля Асаула А.Н., Будриной Е.В., Лопатникова Л.И., Резниченко С.М., Шеремета А.Д., Черненко А.Ф. и других.

В первом разделе работы представлены существующие подходы к определению категории «экономическая эффективность», определена классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия, представлены показатели эффективности деятельности. Второй раздел работы посвящен анализу финансового состояния и подвижного состава ООО «КаргоТранс». В третьем разделе обозначена значимость системы внутреннего контроля на предприятии и предложены мероприятия по совершенствованию системы внутреннего контроля ООО «КаргоТранс».

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Содержание экономической эффективности деятельности предприятия

Экономическая эффективность представляет собой отношение экономического эффекта деятельности и стоимостной оценки затраченных ресурсов всех видов на эту деятельность. Экономическая эффективность – это продукт деятельности целостных экономических компонентов, представленный как деление полученных результатов на затраченные ресурсы.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению критериев эффективности.

Многие авторы [31,34] утверждают, что под эффективностью понимается соотношение результата к затратам. Цель этого соотношения сводится к его максимизации.

Широкое определение категории «эффективность» представлено в трудах А.Н. Асаула [7]. Она показывает процессы совершенствования, лежащие в глубине и происходящие во всех его элементах. Данное определение не находится в конфликте с более узконаправленным определением «эффективности».

Основными показателями эффективности деятельности являются результативность производства, скорость достижения цели, степень функционирования системы и ее организованность и многие другие [34]. Множество показателей говорит о том, что эффективность как категория рассматривается со всех сторон, но в тоже время такое количество показателей свидетельствует о сложности ее определения.

По мнению Л.И. Лопатникова [25], в разрезе экономической эффективности деятельности нужно уделить должное внимание категории «эффективность экономических решений», которые принимают в процессе функционирования орга-

низации. Эффективность экономических решений определяется как степень изменения результативности системы после принятия оцениваемых решений.

Как считает О.Г. Туровец [41], «основное содержание эффективности производственной системы составляет реализация целей». При этом требование экономичности деятельности производственной системы предполагает установление определенного соответствия между результатами и затратами на их достижение.

Понятие эффективности определяется отношением полученных результатов и затраченных ресурсов. В.Н. Родионова основной целью развития считает достижение высоко-экономической и социально-эффективной деятельности производства [34].

Е.Н. Чижова дает такое определение рассматриваемой категории, «эффективность – это взаимосвязь научно-технического, социально-экологического и экономического эффектов. Каждый из этих эффектов является разным по своему качеству, их нельзя суммировать для получения обобщающего результата, так как каждый из них характеризует результат хозяйственной деятельности только по соответствующим критериям и показателям» [46].

А. Томсон пишет, что «эффективность – это отношение между количеством источников для производства, используемых предприятием, и качеством товара, произведенных при использовании данных источников» [39].

По мнению Д. Норта, «эффективность – это система, которая воспроизводит условия экономического роста, поскольку только экономически рост способствует увеличению благосостояния (богатства)» [29].

Объединив все определения, можно сделать вывод, что экономическая эффективность компании – это результат инструментов, методов и затрат на улучшение эффективности применяемых ресурсов организации в каждой ее деятельности [42].

Любая деятельность предпринимателя направлена на получение прибыли, именно поэтому критерием экономической эффективности является увеличение прибыли на единицу затраченного ресурса.

Для количественного определения экономической эффективности деятельности применяются относительные показатели эффективности. Они определяются по абсолютным характеристикам результата и затрат. Рассмотрим подробно важные аспекты, связанные с оценкой эффективности.

Оценка эффективности может производиться на уровне:

- 1) народного хозяйства, субъекта Федерации, региона, отрасли. Данные показатели могут называться народнохозяйственными или глобальными;
- 2) предприятия, его подразделений, сегментов и т. п. Эти показатели являются локальными [19].

Расчет показателей эффективности дает результат деятельности, который может быть представлен как:

- 1) производственный эффект, выраженный объемом произведенной продукции, работ или услуг и полученной выручки от реализации этой продукции;
- 2) финансовый эффект, а именно валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Существует два подхода при оценке эффективности деятельности компании. Если конечный результат сравнивается с затраченными ресурсами, которые способствовали достижению этого результата, то это первый подход – затратный. Другой подход – ресурсный, предполагающий соотношение результата с ресурсами, которые были применены, а не затрачены для достижения этого результата [50].

Разные цели аналитического исследования предполагают расчет разных показателей: обобщающих и частных. Для анализа эффективности деятельности компании в целом применяются обобщающие показатели, для расчета которых используется весь совокупный результат и все затраченные ресурсы. При изучении эффективности использования отдельного вида ресурса или каждого конкретного отдела предприятия используются частные показатели, расчет которых подразумевает учет затрат соответствующего объекта расчета эффективности.

В качестве объекта расчета оценки эффективности могут являться техника, капитальные вложения, сделка, вид деятельности и прочее.

Для более качественной и целостной оценки эффективности принято рассчитывать и анализировать как обобщающие, так и частные показатели эффективности.

В свою очередь, относительные показатели по способу расчета подразделяются на прямые и обратные.

Прямые показатели рассчитываются как отношение результата к затратам. Таким образом, чем выше уровень прямого показателя эффективности, тем выше результативность деятельности.

Обратные показатели рассчитываются как отношение затрат к результату. Здесь, чем выше уровень обратного показателя эффективности, тем ниже результативность деятельности.

В работе любой коммерческой компании присутствует неопределенность и высокий риск. Организации имеют право распоряжаться собственными средствами, автономно заключать контракты и сделки на любом рынке. Именно это спровоцировало организацию самостоятельно искать добросовестных партнеров и поставщиков, а также научило качественно анализировать ее финансовое состояние и ликвидность.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Анализом всеобщей эффективности хозяйственной деятельности принято заниматься высшему звену управленческих структур предприятия. Продуктивность или недейственность отдельных управленческих решений, направленных на установление цены товара, размера поставок продукции, продолжительности ремонта оборудования или иных решений, должна пройти оценку исходя из общего успеха компании, характера ее финансового подъема и роста общей эффективности.

Главными задачами анализа эффективности являются:

- 1) оценка хозяйственной ситуации;
- 2) выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- 3) подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- 4) выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Результаты анализа позволяют руководству компании и другим заинтересованным лицам быть проинформированным о ситуации на исследуемых объектах.

Любая компания в процессе своей деятельности решает задачи по ряду направлений: состав и ассортимент продукции, товар и услуг; рынок, на котором продукция будет пользоваться спросом; уровень технологии производства продукции; величина необходимых ресурсов; показатели качества товара и эффективности производства и другие.

Не все направления деятельности предприятия считаются стратегическими, поэтому нужно установить, какие могут являться таковыми. Их можно определить исходя из конечной цели, которую предприятие ставит перед собой.

По результатам функционирования российских и иностранных предприятий, изучения различных научных и литературных источников определены и применяются на практике следующие основные системы целей деятельности хозяйствующих субъектов:

- 1) экономические цели, которые направлены на поддержание доли рынка по каждому товару и по всему ассортименту, увеличение дохода, сокращение затрат, рост объема реализованной продукции и так далее. Чтобы дать достоверную

оценку достижения данных целей, нужно рассчитывать показатели, которые характеризуют экономическую целесообразность деятельности организации;

2) технические цели, направляющие предприятие на повышение качества продукции, усовершенствование техники, оборудования, машин и технологий;

3) социальные цели, к которым относят обеспечение занятости населения, снижение времени работы, рост социального обеспечения в старости и другое;

4) экологические цели, направленные на сокращение ущерба окружающей среде путем минимизации уровня загрязнения воды и воздуха и прочее.

Представим цели деятельности на рисунке 1.



Рисунок 1 – Цели деятельности хозяйствующих субъектов

Соответственно указанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности.

Немалая часть предприятий считает принцип экономической рациональности одним из главных факторов. Каждое из этих предприятий ставит перед собой основную цель – увеличение прибыли. Вместе с этой экономической эффективностью находят свое отражение социальная, техническая и экологическая эффективность, выступающие в этом случае критериями второго, третьего и четвертого значения. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности применяется для оценки достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. Администрация предприятия

должна принимать решения всегда так, чтобы с поддержкой имеющихся лимитных средств достигались все виды поставленных целей.

То, что во главе своих целей предприятие ставит получение максимальной прибыли, еще не означает, что другие цели незначимы. Результат любой цели должен быть просчитан и предусмотрен достижением поставленных задач в краткосрочном и долгосрочном периоде. Важно помнить, достижение других целей возможно при условии, что предприятие создаст условие для получения прибыли от своей производственной деятельности. Ведь именно прибыль позволяет улучшаться компании.

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1) эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется результатами деятельности, которые обусловлены достижением целей развития (рост доли на рынке, увеличение объема продаж, а также получение экономической выгоды) и высокой конкурентоспособностью (определяющейся в виде качества товаров и рациональной ценой), представленной в виде объема продаж и затраченными ресурсами;

2) эффективностью использования отдельных видов ресурсов, которая представлена делением произведенной продукции или прибыли к сумме издержек. Результатом производственной деятельности организации может выступать количество реализованной продукции и экономическая эффективность, выраженная прибылью.

Примененные ресурсы выражаются реальным капиталом, стоимость которого можно оценить и включить в величину основных производственных фондов.

Потребленные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи.

Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе

к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения;

3) эффективность производства товаров строится на минимизации количества ресурсов, необходимых для воспроизводства нужного объема продукции и на уменьшении величины затрат на единицу продукции, работ, услуг.

Показатель эффективности использования отдельных видов ресурсов является сквозным, который чаще всего определяют при анализе эффективности по отрасли, различным сферам и в целом по экономике страны.

Эффективность в сфере экономики – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения конечных результатов.

Именно поэтому важно изучать эффективность во взаимосвязи с воспроизводством в целом и его отдельным циклам в каждой сфере национальной экономики и на уровне предприятий.

Эффективность общественного производства достигается путем осуществления эффективной работы предприятий. В экономике каждой страны существует неограниченный потенциал роста эффективности на каждом уровне хозяйствования (на предприятии, в отрасли, в стране). Прирост итогового показателя в отчетном периоде позволяет сказать, что работа по повышению эффективности деятельности ведется в правильном направлении.

Так же положительно сказываются на эффективности деятельности изменения в уровне технологии производства, внедрении новых материалов, использовании более качественного сырья и другие неотрицательные моменты. Исходя из этого, каждому хозяйствующему субъекту необходимо использовать все возможные ресурсы для улучшения своей работы, тем самым повышая экономическую эффективность производства и получения максимальной выгоды.

1.2 Классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия

Базой каждого экономического показателя производственной деятельности предприятия выступает технико-организационная составляющая производства, то есть показатели, относящиеся к продукции, производству, организации труда и управлению. Техническая сторона производства непосредственно не является предметом экономического анализа. Но экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с технологией производства, его организацией.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности. Некоторые из них находятся в прямой связи между собой, другие – никак не влияют друг на друга. К примеру, величина валовой продукции напрямую зависит от численности персонала и уровня его производительности. Все остальные факторы не особо влияют на данный показатель [54].

Каждое явление можно рассматривать как причину и как результат. Например, в одном случае причиной изменения объема производства может быть производительность труда, а в другом случае эта же производительность труда может являться результатом усовершенствования производственного процесса.

Всякий результативный показатель оказывает влияние так же на множество различных факторов. Для более точного результата анализа и оценки качества работы предприятия необходимо подробно изучать влияние всех факторов на результат показателя. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Истинные выводы о результатах деятельности могут быть сделаны с помощью тщательного изучения факторов. Так же это поможет выявлению резервов производства и даст возможность обосновать управленческие решения.

Классификацию факторов, способных оказать влияние на эффективность деятельности, представим на рисунке 2.



Рисунок 2 – Классификация факторов

В зависимости отношения к объекту исследования делят факторы на внутренние и внешние. На рисунке 3 покажем внутренние и внешние факторы.

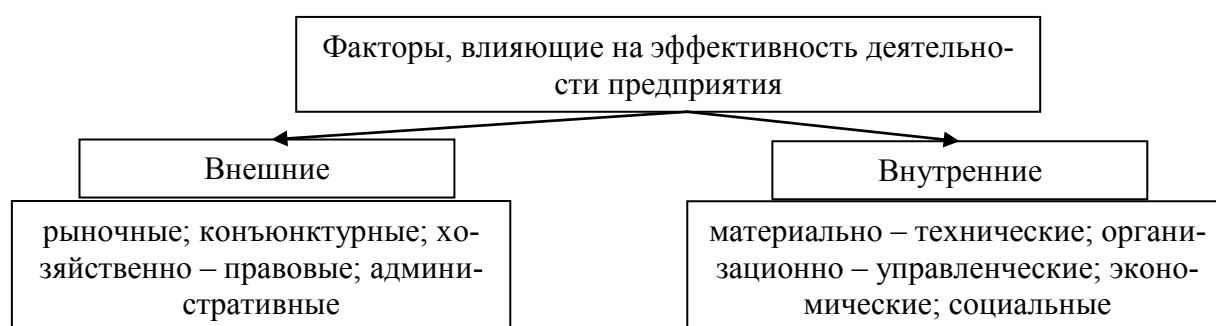


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия

В свою очередь внутренние факторы могут быть основными и неосновными. К внутренним основным относят те факторы, которые определяют результаты деятельности организации с теоретической точки зрения. Внутренние неосновные факторы способны влиять на обобщающие показатели, но в то же время не взаимосвязаны с содержанием исследуемого показателя. Примеры внутренних основных и внутренних неосновных факторов представим на рисунке 4.

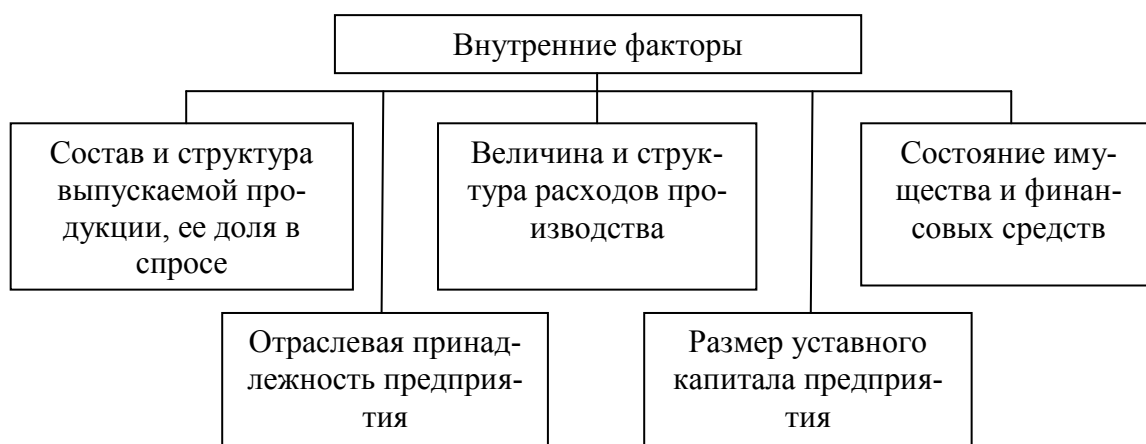


Рисунок 4 – Внутренние факторы

Факторы, которые не обусловлены деятельностью предприятия, называются внешними. Только их количество может обозначить степень использования производственных и финансовых запасов предприятия. Так же важно отметить, что факторы социальные могут зависеть от работы трудового коллектива, так как они участвуют в создании плана по социальному развитию предприятия. Это же касается природных и внешнеэкономических факторов. Примеры внешних факторов покажем на рисунке 5.

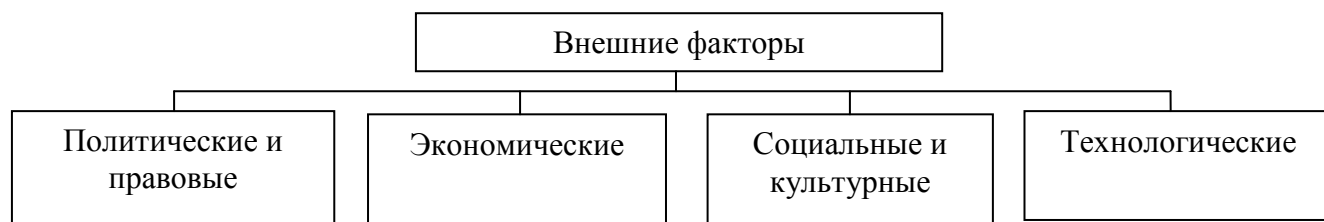


Рисунок 5 – Внешние факторы

Когда предприятие имеет расширенные производственные связи и взаимоотношения, на эффективность его деятельности оказывает влияние деятельность контрагентов, к примеру, сроки поставки материалов, их качество и стоимость, уровень инфляции и другое.

Еще к внешним факторам относят изменения в отрасли и специфике организации, способные повлиять на итог работы. Такие факторы не характеризуют ра-

боту трудового коллектива, но их анализ поможет достоверно выяснить степень воздействия внутренних причин, а это в свою очередь даст возможность более ясно выявить внутренние резервы производства.

Деление факторов на объективные и субъективные позволит произвести достоверную оценку деятельности предприятий. Объективными называются такие факторы, которые не зависят от воли людей. Этим факторам противостоят субъективные, которые зависят от деятельности работников предприятий. На рисунке 6 покажем деление факторов на субъективные и объективные.

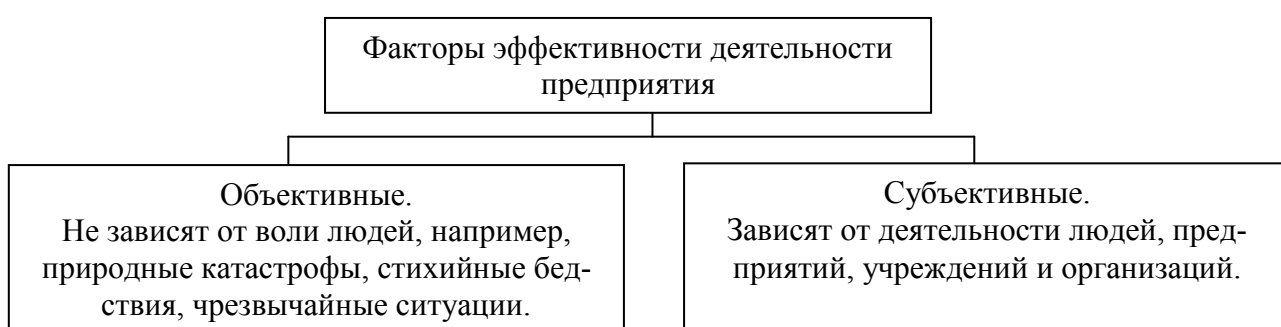


Рисунок 6 – Факторы эффективности деятельности предприятия

Деление факторов на общие и специфические тоже целесообразно. Общие факторы – те факторы, которые применяются во всех отраслях экономики. Специфические факторы, наоборот, оказывают влияние только в конкретной отрасли народного хозяйства или в определенной компании. Подразделение факторов по этому принципу дает возможность исследовать специфику отдельных организаций, отраслей экономики и дать качественную оценку их деятельности.

Деление факторов на постоянные и переменные обусловлено сроком их воздействия на результаты деятельности. Ежеминутное влияние оказывают постоянные факторы. А если какой-либо фактор дает о себе знать периодически, то он является переменным.

Так же для оценки эффективности производства важно делить факторы на интенсивные и экстенсивные. Экстенсивные факторы обусловлены количественным

приростом анализируемого показателя. Интенсивные факторы характеризуют качество труда.

Исходя из того, какая цель анализа эффективности деятельности, так же делят факторы на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые.

Количественные факторы говорят сами за себя, они определяют количественную определенность явлений (количество персонала, материалов, основных фондов и т.д.). Качественные факторы выражают внутреннюю составляющую исследуемых объектов.

Часть факторов состоят из какого-либо количества элементов. Другую часть факторов невозможно разделить на составляющие. Исходя из этого, факторы подразделяют на сложные и простые. Количество рабочих дней в отчетном периоде является простым фактором, а производительность труда – сложным.

Каждый фактор в какой-то мере влияет на результат. В зависимости от этого подразделяют факторы первого, второго, третьего и последующего порядка. Факторы, оказывающие самое непосредственное влияние на результат, называются факторами первого порядка. Факторы второго порядка влияют на результат показателя с помощью фактора первого порядка и так далее.

Классифицировать факторы при исследовании деятельности организации нужно, в первую очередь, для отделения основных показателей от второстепенных факторов. Это позволит лучше оценить показатели, отражающие внутренние достижения объекта хозяйственной деятельности.

1.3 Показатели эффективности деятельности транспортной компании

Услугами транспортных компаний пользуются многие предприятия всех сфер деятельности, по сути они выступают заказчиками услуг. Поэтому своевременность оказанных автоуслуг сказывается на величину себестоимости товара и необходимого времени на их изготовление. Для оценки эффективности транспорт-

ной компании используют технико-эксплуатационные показатели. Эти показатели делят на две группы.

Первая группа состоит из показателей, с помощью которых оценивают уровень использования подвижного состава грузового автотранспорта. Во второй группе находятся показатели, которые определяют итог работы подвижного состава. Для управления транспортным предприятием важно оценивать в динамике технико-эксплуатационные показатели. Ниже рассмотрим первую группу показателей.

Показатели использования подвижного состава.

Уровень состояния техники и готовность выезда автомобилей в рейс оцениваются двумя показателями: коэффициентом технической готовности и коэффициентом выпуска автомобилей на линию.

Для оценки возможности использования автотранспортных средств, в качестве критерия применяется коэффициент, учитывающий степень их исправности и готовности к выезду на линию – коэффициент технической готовности. У этого показателя в литературе может встречаться другое название – коэффициент исправности. В аналитических отчётах применяются критерии использования пробега и грузоподъёмности, загрузки, грузооборота, часов в движении. Все они, так или иначе, показывают эффективность эксплуатации автомобильного парка. Главное отличие коэффициента технической готовности состоит в том, что он отражает лишь возможность использования имеющихся транспортных средств. Другими словами, $K_{ТГ}$ – это эксплуатационный потенциал автотранспортного предприятия.

Коэффициент технической готовности $K_{ТГ}$ рассчитывают по формуле (1):

$$K_{ТГ} = \frac{АД_x - АД_{рем} - АД_{то}}{АД_x}, \quad (1)$$

где $АД_x$ – списочное число автодней в хозяйстве;

$АД_{рем}$ – продолжительность простоя в связи с ремонтом, автодни;

$АД_{то}$ – продолжительность простоя в связи с техническим обслуживанием, автодни.

Значение коэффициента технической готовности зависит от года выпуска техники, целосменных и внутрисменных простоев, нехватки квалифицированных сотрудников и условий эксплуатации машин.

Среди других показателей наиболее близок к рассматриваемому показателю коэффициент исправности – Кисп. Он демонстрирует отношение количества исправного транспорта к списочному составу.

Однако, коэффициент технической готовности и коэффициент исправности не подразумевают одно и то же, так как первый показывает, готово ли транспортное средство к незамедлительному выезду, а второй – есть ли неисправность в технике. К примеру, автомобиль может находиться на консервации, он исправен, но для незамедлительного выезда необходимо провести ряд манипуляций: вернуть свечи зажигания, снять с подставок и прочее.

Для определения частоты использования подвижного состава применяется коэффициент выпуска автомобилей на линию ($K_{вл}$). При расчете данного показателя необходимы данные о количестве смен выхода автомобиля в рейс и общем количестве рабочих смен предприятия за один промежуток времени. Этот показатель показывает долю транспортных средств, которые принимали участие в перевозках к общему количеству автомобилей в парке с учетом всех рабочих дней за месяц.

Коэффициент выпуска автомобилей на линию рассчитывается по формулам (2) и (3):

$$K_{вл} = \frac{АД_p}{АД_x}. \quad (2)$$

$$АД_p = АД_x - АД_{рем} - АД_{то} - АД_{орг}, \quad (3)$$

где $АД_{орг}$ – продолжительность простоя в исправном состоянии по организационным причинам, автодни.

Чтобы коэффициент выпуска автомобилей на линию вырос, нужно предпринимать меры сокращения количества времени автомобилей в ремонте и на ТО, а так же не пренебрегать работой в праздничные и выходные дни.

Расчет данного коэффициента позволяет спланировать работу предприятия посезонно. Полученные данные способствуют определению наиболее важных видов транспортных средств и помогают выстроить работу предприятия в самом эффективном и прибыльном векторе. Это влияет на количество обслуживающего персонала, который следует держать в штате.

Немаловажен показатель грузоподъемности подвижного состава. Наиболее успешное функционирование перевозок достигается путем организации рациональных работ по погрузке и разгрузке, что позволяет максимально и прибыльно использовать грузоподъемность.

Коэффициент использования грузоподъемности, рассчитывающийся по формулам (4) и (5), показывает степень использования грузоподъемности автомобиля. Для подсчета этого коэффициента нужно количество груза, фактически перевезенного автомобилем, разделить на количество груза, которое могло бы быть перевезено при полном использовании его грузоподъемности. Коэффициент использования грузоподъемности автомобиля – это деление величины перевезенного груза по факту к грузоподъемности автомобиля (статический коэффициент). При расчете динамического коэффициента грузоподъемности в качестве делимого выступают данные о тоннах-километрах, то есть вес и расстояние, пройденное с этим весом:

$$\text{КИГ}_{\text{ст}} = \frac{Q_{\text{факт}}}{Q_{\text{норм}}} = \frac{Q_{\text{факт}}}{q_{\text{норм}} + Z}, \quad (4)$$

где $Q_{\text{факт}}$ – количество фактически перевезенного груза, т;

$Q_{\text{норм}}$ – количество перевезенного груза по норме;

$q_{\text{норм}}$ – номинальная грузоподъемность автомобиля, т;

Z – фактическое или запланированное количество ездов с грузом.

$$\text{КИГ}_{\text{дин}} = \frac{Q_{\text{ткм}}}{L_{\text{гр}} \cdot q_{\text{ном}}}, \quad (5)$$

где $L_{\text{гр}}$ – пробег с грузом, км;

$Q_{\text{ткм}}$ – выполненный или запланированный грузооборот.

Чтобы увеличить коэффициент использования грузоподъемности надо правильно подбирать автомобили и укладывать груз в кузове или прицепе.

При использовании прицепов можно в большой степени увеличить коэффициент использования грузоподъемности. Загрузка автомобиля до полной его грузоподъемности повысит коэффициент использования грузоподъемности. Поэтому при перевозке легковесных грузов необходимо наращивать борта автомобиля и при укладке груза полнее использовать площадь грузовой платформы, а при перевозке тарного груза укладывать его в несколько рядов, не превышая установленных габаритов, и прочно увязывать его.

При расчете коэффициента использования пробега величину полезного пробега с грузом делят на величину общего пробега с грузом или без него. Коэффициент использования пробега рассчитывается по формуле (6):

$$\text{КИП} = \frac{L_{\text{гр}}}{L_{\text{общ}}}, \quad (6)$$

где $L_{\text{общ}}$ – общий пробег, км.

Эффективное планирование и управление процессом грузоперевозки с использованием методов линейного программирования может способствовать сокращению нулевых и порожних пробегов.

Для получения максимального эффекта от оказания транспортных услуг по перевозке, нужно рационально использовать грузоподъемность машин, повышать величину коэффициента полезного пробега, минимизировать пробег без груза, улучшать работу отдела логистики, сокращать время на заправку машин топливом, их ремонт и периодическое техническое обслуживание.

Средняя техническая и эксплуатационная скорость характеризует движение автомобиля.

Средняя техническая скорость является отношением пробега автомобиля ко времени его нахождения в движении. При расчете в общее время простоя не входят простои, связанные с регулировкой движения.

Эксплуатационная скорость рассчитывается путем деления пробега машины на величину времени, необходимого для выполнения рейса.

Эксплуатационная скорость ($V_{\text{экс}}$) рассчитывается исходя из пробега автомобиля и общего времени его работы на линии, т.е. с учетом простоев по формуле (7):

$$V_{\text{экс}} = \frac{L_{\text{общ}}}{t_{\text{дв}}}, \quad (7)$$

где $t_{\text{дв}}$ – время движения автомобиля, включая остановки в ожидании возможности продолжить движение, ч (без учета времени нахождения под погрузкой и разгрузкой).

Опытный, высококвалифицированный водитель, ежеминутная готовность автомобиля выехать в рейс, минимальные простои при выполнении задания способны повысить эксплуатационную скорость автомобиля.

Вторая группа показателей оценивает эффективность функционирования автомобильного транспорта. К наиболее основным относят показатели себестоимости перевозок, производительности труда и рентабельности.

Уровень конкурентоспособности грузоперевозок можно определить на основе двух показателей – себестоимость транспортных услуг и качество их выполнения. По мнению Е.В. Будриной [51], приоритетными целями повышения конкурентоспособности транспортных услуг являются сокращение себестоимости и улучшение качества грузоперевозок.

Себестоимость определяется путем сложения всех затрат на производство и оказание транспортных услуг. Себестоимость грузоперевозок выражается величиной эксплуатационных затрат, которые относятся на единицу транспортной продукции и рассчитывается по формуле (8):

$$C_{\text{гп}} = \frac{P}{3Э}, \quad (8)$$

где P – транспортная работа, т/км;

$3Э$ – эксплуатационные затраты.

Мероприятиями по сокращению постоянных и переменных затрат могут быть: внедрение энергосберегающих технологий, ревизия топлива и горюче-смазочных материалов, разработка наилучших маршрутов грузоперевозок, высокоэффективная организация труда, уменьшение времени простоя техники с помощью ускорения погрузочно-разгрузочных работ.

Производительность труда транспортного предприятия можно оценить как в натуральном, так и в денежном выражении. Она рассчитывается путем деления выполненных транспортных услуг в рублях или тоннах/километрах и величины затрат. Производительность труда рассчитывается по формуле (9):

$$П_{\text{т}} = \frac{P}{N}, \quad (9)$$

где $П_{\text{т}}$ – производительность труда в натуральном выражении;

P – транспортная работа (т/км);

N – среднесписочная численность работников АТП (чел.).

Деятельность любой компании направлена на получение прибыли. Балансовая прибыль определяется путем разницы доходов и расходов.

Валовой доход транспортного предприятия – это денежные средства, получаемые за все виды выполненных услуг: перевозочной работы $Д_{\text{пер}}$, транспортно-

экспедиционных операций $D_{тэо}$, погрузочно-разгрузочных работ $D_{пр}$ и прочих работ и услуг $D_{др}$. Доход рассчитывается по формуле (10):

$$D = D_{пер} + D_{тэо} + D_{пр} + D_{др}, \quad (10)$$

где $D_{пер}$ – перевозочная работа;

$D_{тэо}$ – транспортно-экспедиционные операции;

$D_{пр}$ – погрузочно-разгрузочные работы;

$D_{др}$ – прочие работы и услуги.

Рентабельность, в отличие от прибыли, показатель относительный, определяется делением балансовой прибыли и стоимости основных производственных фондов и оборотных средств в пределах нормы. Общая рентабельность рассчитывается по формуле (11):

$$R_{общ} = \frac{П_{бал}}{\Phi_{осн} + O_{об}}, \quad (11)$$

где $П_{бал}$ – прибыль балансовая, руб.;

$\Phi_{осн}$ – планируемая среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

$O_{об}$ – сумма нормируемых оборотных средств, руб.

Коэффициент рентабельности показывает, сколько денег приносит каждый затраченный рубль на те или иные расходы.

Показатель общей рентабельности предприятия часто сравнивают с КПД машины, однако при его вычислении не следует проявлять механического подхода. Этот коэффициент может служить критерием оценки только в связи с динамикой его изменений, он позволяет грамотному руководителю прийти к правильным выводам и принять верные решения с учётом конкретной обстановки.

В наши дни применяемый механизм определения уровня эффективности и качества деятельности транспортной компании недостаточно совершенен. Анализ

подвергаются не все показатели, так как их просто не хотят исследовать или это занимает много времени и сил. Часть показателей направлена на анализ подвижного состава, другая часть – на итог деятельности. При этом же, на каждый показатель оказывает влияние другие показатели и разнообразные факторы, воздействие которых способно изменить значение большинства показателей и эффективность транспортной деятельности в целом [28].

Выводы по разделу один

Под экономической эффективностью понимается соотношение результатов деятельности и общих текущих затрат на эту деятельность.

Экономический рационализм действий хозяйствующих субъектов (фирм, домашних хозяйств) предполагает, что данные субъекты должны в первую очередь определить выгоды от своих экономических действий, предполагаемые издержки, необходимые для достижения выгоды, а также сопоставить выгоды с затратами. Соизмерение результатов и затрат и называется эффективностью деятельности.

Анализ эффективности способен улучшить нынешнюю деятельность предприятия и повысить производительность труда. На каждый показатель эффективности деятельности влияет множество различных факторов. Рассмотрев в отдельности каждый фактор, оказывающий влияние на величину каждого отдельного показателя эффективности, можно получить наиболее точный результат анализа и оценки эффективности деятельности предприятия.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КАРГОТРАНС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «КаргоТранс»

Автомобильный транспорт является опорой развития экономики. Темпы развития автомобильного транспорта в России в последние 20 лет превышали или соответствовали темпам роста ВВП и были выше темпов развития других видов транспорта, несмотря на их активную государственную поддержку.

Основным видом деятельности ООО «КаргоТранс» является осуществление грузовых автомобильных перевозок.

Выручка за 2017 год от реализации услуг по основной деятельности составила 2 274 501 тыс.рублей (без учета НДС), что составляет 74 % от общей суммы реализации.

Прибыль до налогообложения за 2017 год от всех видов деятельности с учетом прочих доходов и расходов составила 146 675 тыс.рублей.

Компания занимается грузоперевозками с 1959 года. Она специализируется на автомобильных грузоперевозках. На данный период число автопоездов составляет 227 единиц.

Организационную структуру ООО «КаргоТранс» представим на рисунке 7.



Рисунок 7 – Организационная структура ООО «КаргоТранс»

В ООО «КаргоТранс» линейная организационная структура, которая достаточно простая. Во главе стоит генеральный директор, которому подчиняются все структурные подразделения.

Генеральный директор руководит всей деятельностью компании, осуществляет руководство, принимает управленческие решения и несет ответственность за них.

Бухгалтерия отвечает за ведение налогового и бухгалтерского учета, составляет и сдает отчетность.

Отдел персонала занимается подбором, увольнением, переводом персонала, организует результативный штат сотрудников, строит карьерные планы работников.

Отдел по работе с клиентами обеспечивает целесообразность заключения договоров, выступает связующим звеном между компанией и заказчиками, ведет переговоры по поводу оказанных услуг.

Работа технического отдела направлена на выполнение ремонта и технического обслуживания автомобильного транспорта.

Транспортный отдел компании состоит из штата водителей - экспедиторов, непосредственно осуществляющих грузоперевозки на автомобильном транспорте.

Отдел логистики занимается поиском грузов, переговорами с сторонними заказчиками, оформлением документов, необходимых при перевозке груза.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «КаргоТранс»

Анализ аналитического баланса.

Аналитический баланс обычно используется для исследования структуры и динамики изменений финансового положения компании. Аналитический баланс полезен тем, что позволяет систематизировать произведенные расчеты, определять, какие изменения произошли в имущественном положении организации, делать выводы о том, какие источники позволили открыть приток новым средствам

и в какие активы вложены полученные финансы [6]. Представим аналитический баланс в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ аналитического баланса

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Доля в валюте баланса, %		
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года
1 Актив	3 866 706	4 006 347	3 274 589	100,00	100,00	100,00
1.1 ВОА	2 367 967	3 003 867	2 322 691	61,24	74,98	70,93
1.2 ОА	1 498 739	1 002 480	951 898	38,76	25,02	29,07
2 Пассив	3 866 706	4 006 347	3 274 589	100,00	100,00	100,00
2.1 СК	1 430 327	1 439 698	893 464	36,99	35,94	27,28
2.2 ЗК	2 436 379	2 566 649	2 381 125	63,01	64,06	72,72
2.2.1 ДО	1 437 037	1 872 839	1 664 057	37,16	46,75	50,82
2.2.2 КО	999 342	693 810	717 068	25,84	17,32	21,90
3 Валюта баланса	-	-	-	-	-	-
3.1 ВБ	3 866 706	4 006 347	3 274 589	100,00	100,00	100,00

Окончание таблицы 1

Показатель	Изменение						
	Доли, %		Абсол. вел., тыс. руб.		Темп прироста, %		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный годы
1 Актив	0,00	0,00	139 641	-731 758	3,61	-18,26	-15,31
1.1 ВОА	13,74	-4,05	635 900	-681 176	26,85	-22,68	-1,91
1.2 ОА	-13,74	4,05	-496 259	-50 582	-33,11	-5,05	-36,49
2 Пассив	0,00	0,00	139 641	-731 758	3,61	-18,26	-15,31
2.1 СК	-1,06	-8,65	9 371	-546 234	0,66	-37,94	-37,53
2.2 ЗК	1,06	8,65	130 270	-185 524	5,35	-7,23	-2,27
2.2.1 ДО	9,58	4,07	435 802	-208 782	30,33	-11,15	15,80
2.2.2 КО	-8,53	4,58	-305 532	23 258	-30,57	3,35	-28,25
3 Валюта баланса	-	-	-	-	-	-	-
3.1 ВБ	0,00	0,00	139 641	-731 758	3,61	-18,26	-15,31

На начало 2017 года валюта баланса составила 3 866 706 тыс.руб., к концу года произошло увеличение на 3,61 %, т.е. на 139 641 тыс.руб., что составило 4 006 347 тыс.руб. За отчетный 2018 год произошло снижение валюты баланса с 4 006 347 тыс.руб. до 3 274 589 тыс.руб., т.е. на 18,26 %.

В 2017 году доля внеоборотных активов в валюте баланса была равна 61,24 и 74,98 % на начало и конец года соответственно (2 367 967 тыс.руб. и 3 003 867 тыс.руб.), за 2018 год эта часть активов так же уменьшилась на 22,68 % и составила на конец года сумму равную 2 322 691 тыс.руб., доля в валюте баланса сократилась до 70,93 %. За два года произошло уменьшение внеоборотных активов на 1,91 %. Таким образом, за анализируемые года внеоборотные активы были существенной и наиболее значимой частью активов баланса.

В начале 2017 года величина оборотных активов была равна 1 498 739 тыс.руб. и составляла 38,76 % от величины активов. К началу 2018 года оборотные активы уменьшились на 33,11 % и составили 1 002 480 тыс.руб., к концу года так же произошло уменьшение до 951 898 тыс.руб., их доля в валюте составила 29,07 %.

На начало 2018 года доля СК в пассивной части составляла 35,94 % (1 439 698 тыс.руб.). За этот год произошло уменьшение на 546 234 тыс.руб. В результате на конец отчетного года доля СК в пассивной части баланса составила 27,28 % и его величина составила 893 464 тыс.руб.

На начало 2018 года величина заемного капитала составила 2 566 649 тыс.руб., что соответствует 64,06 % валюты баланса. К концу года заемные средства сократились на 7,23 %, т.е. на 185 524 тыс.руб. Их доля в валюте составила 72,72 %. Таким образом, на начало и на конец 2018 года заемный капитал был существенной частью пассива баланса.

Анализ аналитического баланса позволяет сделать вывод о том, что баланс не является «хорошим», так как валюта баланса за анализируемые 2016-2018 года сократилась на 15,31 %; величина дебиторской и кредиторской задолженности не уравновешивают друг друга; доля собственного капитала слишком мала и составляет 27,28 %. Но есть и положительные моменты, такие как темп прироста обо-

ротных активов (-5,05 %) больше темпа прироста внеоборотных активов; величина собственного капитала и долгосрочных заемных средств больше величины внеоборотных активов [12].

Анализ ликвидности и платёжеспособности с использованием абсолютных показателей.

Представим показатели величины и структуры собственных оборотных средств в таблице 2.

Таблица 2 – Расчёт показателей величины и динамики СОС

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Доля в валюте баланса, %		
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года
Стоимость СОС	499 397	308 670	234 830	12,92	7,70	7,17

Окончание таблицы 2

Показатель	Изменение						
	доли, %		абсол. вел., тыс. руб.		темп прироста, %		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
Стоимость СОС	-5,21	-0,53	-190 727	-73 840	-38,19	-23,92	-52,98

По сравнению с 2017 годом наблюдается ежегодное уменьшение наличия собственных оборотных средств с 499 397 тыс.руб. до 234 830 тыс.руб. Доля собственных оборотных средств в валюте баланса так же сократилась с 12,92 % до 7,17 %.

Анализ ликвидности и платёжеспособности с использованием реструктурированного баланса.

С помощью реструктурированного баланса проведем анализ ликвидности и платежеспособности в таблице 3.

Таблица 3 – Реструктурированный баланс

Актив	Сумма, тыс. руб.			Пассив	Сумма, тыс. руб.		
	на начало предыдущего года	на начало отчетного (конец предыдущего) года	на конец отчетного года		на начало предыдущего года	на начало отчетного (конец предыдущего) года	на конец отчетного года
А1 всего	516 233	385 891	239 124	П1 всего	986 895	481 543	430 884
денежные средства и денежные эквиваленты	401 036	34 312	184 591	Кредиторская задолженность	986 895	481 543	430 884
краткосрочные финансовые вложения	115 197	351 579	54 533				
А2 всего	728 730	562 963	653 974	П2 всего	12 447	192 095	257 698
краткосрочная дебиторская задолженность	395 051	498 488	642 264	Краткосрочные заемные средства	2 056	188 743	256 286
прочие активы	333 679	64 475	11 710	Проч.краткосрочная задолженность	10 391	3 352	1 412
А3 всего	439 213	69 434	73 539	П3 всего	1 437 037	1 872 839	1 664 057

Актив	Сумма, тыс.руб.			Пассив	Сумма, тыс.руб.		
	на начало предыдущего года	на начало отчетного (конец предыдущего) года	на конец отчетного года		на начало предыдущего года	на начало отчетного (конец предыдущего) года	на конец отчетного года
Запасы	386 336	19 228	40 832	Долгосрочные обязательства	1 437 037	1 872 839	1 664 057
НДС по приобретенным ценностям	17 354	36 666	19 167				
Долгосрочные финансовые вложения	35 523	13 540	13 540				
А4 всего	2 332 444	2 990 327	2 309 151	П4 всего	1 430 327	1 459 870	921 950
ВОА	2 332 444	2 990 327	2 309 151	Капитал и резервы	1 430 327	1 439 698	893 464
				Доходы буд. периодов	0	0	0
				Оценочные обяза-ва	0	20 172	28 486
Баланс	3 866 706	4 006 347	3 274 589	Баланс	3 866 706	4 006 347	3 274 589

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Реструктурированный баланс показывает, что $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 < П3$, $A4 > П4$. Это позволяет сделать вывод о ликвидности баланса – баланс неликвиден [22].

Анализ ликвидности по данным реструктурированного баланса с использованием относительных показателей.

Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчетности предприятия для определения способности компании погашать текущую задолженность за счет имеющихся оборотных активов. Смысл этих показателей состоит в сравнении величины текущих задолженностей предприятия и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей [18].

Для расчета показателей ликвидности необходимо заполнить таблицу 4.

Таблица 4 – Расчёт коэффициентов ликвидности

Показатель	Абсол. вел., дол ед.			Изменение				
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	абсол. вел., дол ед.		темп прироста, %		
				за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
1 Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{АЛ}$	0,52	0,57	0,35	0,06	-0,23	10,89	-39,38	-32,77
2 Коэффициент быстрой ликвидности, $K_{БЛ}$	1,25	1,41	1,30	0,16	-0,11	13,07	-7,92	4,11
3 Коэффициент текущей ликвидности, $K_{ТЛ}$	1,25	1,41	1,30	0,16	-0,11	13,07	-7,92	4,11
4 Коэффициент перспективной ликвидности, $K_{ПЛ}$	0,31	0,04	0,04	-0,27	0,01	-87,87	19,20	-85,54

Показатель	Абсол. вел., дол. ед.			Изменение				
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	абсол. вел., дол ед.		темп прироста, %		
				за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
5 Коэффициент «цены» ликвидации, $K_{ЦЛ}$	1,65	1,57	1,39	-0,07	-0,18	-4,51	-11,55	-15,54

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2018 году составил 0,35, по сравнению с предыдущим годом – 0,57. Коэффициент характеризует возможность компании расплатиться по своим обязательствам активами, ликвидность которых высока. Нормальным является значение показателя больше 0,2. Но очень высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности может свидетельствовать о нецелесообразном использовании денежных средств. Именно поэтому идеальным вариантом является значение от 0,2 до 0,5 [9]. Из таблицы 4 видно, что коэффициент абсолютной ликвидности в отчетном году снизился, но его значение все же находится в пределах нормы.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении анализируемого периода больше 1. Эти значения являются нормативными. Чем больше значение данного коэффициента, тем выше платежеспособность предприятия в среднесрочном периоде.

Коэффициент текущей ликвидности на конец 2018 года составляет 1,3. Оптимальным является значение от 1,5 до 2,5. Полученное значение свидетельствует о том, что существуют трудности в покрытии текущих обязательств.

К концу 2018 года произошло снижение коэффициента перспективной ликвидности с 0,31 до 0,04, что говорит о больших проблемах платежеспособности в периоде более года.

Коэффициент «цены» ликвидации в отчетном 2018 периоде составил 1,39. Он определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества. Нормативное значение – больше 1. Его значение больше 1 указывает на достаточность имеющихся активов для покрытия внешних обязательств.

В таблице 5 представим расчет коэффициентов восстановления и утраты платёжеспособности.

Таблица 5 – Расчёт коэффициентов восстановления и утраты платёжеспособности

Показатель	Абсол. вел., дол ед.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., дол ед.	темп прироста, %
1 Коэффициент восстановления платёжеспособности, $K_{вос}$	0,74	0,62	-0,12	-16,69
2 Коэффициент утраты платёжеспособности, $K_{утр}$	1,43	1,28	-0,15	-10,21

Значение коэффициента восстановления платёжеспособности в 2018 году равно 0,62. В предыдущем периоде значение этого коэффициента было больше и составляло 0,74. Это снижение свидетельствует об ухудшающейся ситуации на предприятии. Значение этого коэффициента меньше 1 свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет возможности восстановить платёжеспособность.

Коэффициент утраты платёжеспособности в 2018 году так же снизился на 0,15 и составил 1,28. Его значение больше 1 свидетельствует о платёжеспособности предприятия, но все же произошло ее уменьшение.

Анализ обеспеченности активов собственными средствами.

В таблице 6 представим расчет показателей обеспеченности активов собственными средствами.

Таблица 6 – Расчёт показателей обеспеченности активов собственными средствами

Показатель	Абсол. вел., дол ед.			Изменение				
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	абсол. вел., дол ед.		темп прироста, %		
				за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
1 Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, Коб.СОС	0,33	0,31	0,25	-0,03	-0,06	-7,59	-19,88	-25,96
2 Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, Коб.зап.СОС	1,29	16,05	5,75	14,76	-10,30	1141,88	-64,17	344,91
3 Коэффициент манёвренности, Кман	0,35	0,21	0,26	-0,13	0,05	-38,59	22,59	-24,72
4 Коэффициент манёвренности оборотных активов, Кман О	0,34	0,38	0,25	0,04	-0,13	11,76	-34,74	-27,07
5 Коэффициент манёвренности собственных оборотных средств, Кман СОС	1,03	1,25	1,02	0,22	-0,23	20,94	-18,55	-1,49
6 Коэффициент инвестирования, Кинв	0,60	0,48	0,38	-0,12	-0,09	-20,65	-19,74	-36,32
7 Индекс постоянно-го актива, КПА	1,66	2,09	2,60	0,43	0,51	26,03	24,60	57,03

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами имеет тенденцию к уменьшению и в 2018 году равен 0,25. Это может говорить об излишнем накоплении оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами к концу 2018 года резко снизился на 10,3 и составил 5,75. Чем выше показатель, тем меньше нуждается организация в заемных средствах. Одним словом, если ко-

ээффициент обеспеченности запасов собственными средствами выше нормы – выше финансовая стабильность компании.

Коэффициент маневренности в 2017 году равен 0,21, это говорит о том, что предприятие финансово независимо. Незначительное его повышение в отчетном 2018 году до 0,26 так же находится в пределах нормы.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств в 2018 году снизился с 1,25 до 1,02. Снижение данного показателя говорит о сокращении собственных оборотных средств или увеличении собственного капитала.

Коэффициент инвестирования так же на протяжении изучаемого периода сокращается и на конец отчетного 2018 года составил 0,38.. Его значение меньше 1 свидетельствует о недостаточности собственного капитала.

Индекс постоянного актива на протяжении анализируемого периода вырос с 1,66 до 2,09. Повышение индекса постоянного актива свидетельствует о неустойчивом финансовом положении компании.

Анализ финансовой устойчивости.

Различают 4 типа финансовой устойчивости компании:

1) абсолютная финансовая устойчивость, характеризуется высокой степенью платежеспособности и независимостью от внешних кредиторов и инвесторов;

2) нормальная финансовая устойчивость, характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств;

3) неустойчивое финансовое состояние, характеризуется нарушением нормальной платежеспособности, возникает необходимость в привлечении дополнительного финансирования, возможно восстановление платежеспособности до нормального состояния финансовой устойчивости;

4) кризисное финансовое состояние, когда предприятие находится на грани банкротства [21].

Для определения типа финансовой устойчивости необходимо произвести расчеты, представленные в таблице 7.

Таблица 7 – Определение типа финансовой устойчивости

Показатель	Абсол. вел., дол ед.		
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года
1 X1, тыс. руб.	-1 341 330	-1 620 063	-1 489 226
2 S1(x1)	0	0	0
3 X2, тыс. руб.	95 707	252 776	174 831
4 S2(x2)	1	1	1
5 X3, тыс. руб.	1 095 049	946 586	891 899
6 S3(x3)	1	1	1
7 $\bar{S} = \{S1(x1), S2(x2), S3(x3)\}$	0,1,1	0,1,1	0,1,1

Окончание таблицы 7

Показатель	Изменение				
	абсол. вел., дол ед.		темп прироста, %		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
1 X1, тыс. руб.	-278 733	130 837	20,78	-8,08	11,03
2 S1(x1)	-	-	-	-	-
3 X2, тыс. руб.	157 069	-77 945	164,11	-30,84	82,67
4 S2(x2)	-	-	-	-	-
5 X3, тыс. руб.	-148 463	-54 687	-13,56	-5,78	-18,55
6 S3(x3)	-	-	-	-	-
7 $\bar{S} = \{S1(x1), S2(x2), S3(x3)\}$	-	-	-	-	-

На протяжении всего рассматриваемого периода на предприятии сохранялась нормальная финансовая устойчивость, о чем свидетельствуют показатели 0,1,1. Данный вид финансовой устойчивости характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств, высокой доходностью текущей деятельности. Но все же это не самый лучший вид финансовой устойчивости.

Рассчитаем коэффициенты капитализации в таблице 8.

Как видно из таблицы 8, коэффициент концентрации собственного капитала в 2018 году равен 0,27. Чем выше этот показатель, тем лучше финансовое состояние компании. Значение меньше 0,5 свидетельствует о возможном приросте активов, приобретенных в долг или падении финансовой устойчивости компании.

Таблица 8 – Расчёт коэффициентов капитализации

Показатель	Абсол. вел., дол ед.			Изменение				
	на начало предыдущего года	на конец предыдущего года	на конец отчетного года	абсол. вел., дол ед.		темпы прироста, %		
				за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий и отчетный года
1 Коэффициент концентрации собственного капитала, $K_{концск}$	0,37	0,36	0,27	-0,01	-0,09	-2,85	-24,07	-26,24
2 Коэффициент финансовой зависимости, $K_{фз}$	2,70	2,78	3,67	0,08	0,88	2,94	31,71	35,57
3 Коэффициент концентрации заёмного капитала, $K_{концзк}$	0,63	0,64	0,73	0,01	0,09	1,68	13,50	15,40
4 Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников, $K_{фнзки}$	0,50	0,43	0,35	-0,06	-0,09	-12,87	-19,62	-29,97
5 Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников, $K_{фзки}$	0,50	0,57	0,65	0,06	0,09	12,81	15,08	29,83
6 Коэффициент финансовой устойчивости, $K_{фу}$	0,74	0,83	0,78	0,09	-0,05	11,50	-5,54	5,32
7 Коэффициент финансирования, $K_{фин}$	0,59	0,56	0,38	-0,03	-0,19	-4,45	-33,11	-36,08
8 Уровень финансового левериджа, $У_{фл}$	1,00	1,30	1,86	0,30	0,56	29,48	43,17	85,38

Коэффициент финансовой зависимости растет каждый год и на конец отчетного 2018 года составил 3,67, что говорит о сильной зависимости компании от кредиторов.

Коэффициент концентрации заёмного капитала растет с каждым годом и на конец 2018 года равен 0,73, т.е. выше нормы. Если значение показателя является выше, то уровень финансовых рисков также является высоким.

Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников сокращается на протяжении всего рассматриваемого периода и равен в 2018 году 0,35.

Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников растет с каждым годом и на конец отчетного 2018 года составил 0,65.

Коэффициент финансовой устойчивости равен 0,78, свидетельствует об устойчивом финансовом положении компании, но на грани ухудшения.

Коэффициент финансирования равен 0,38, что говорит о растущей опасности неплатежеспособности и о том, что большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств.

Уровень финансового левериджа составляет 1,86 в 2018 году. Если коэффициент больше 1, то предприятие финансирует свои активы за счет привлеченных средств кредиторов [6].

Рассчитаем коэффициент покрытия и представим его в таблице 9.

Таблица 9 – Расчёт коэффициента покрытия

Показатель	Абсол. вел., дол ед.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., дол ед.	темпы прироста, %
Коэффициент обеспеченности процентов к уплате, $K_{об.}\%$	-0,04	1,92	1,97	-4780,72

Коэффициент обеспеченности процентов к уплате в 2017 году составил -0,04, что говорит о критическом финансовом положении компании на тот период. В 2018 году показатель вырос до 1,92, что говорит о более устойчивом финансовом положении организации.

Анализ финансовых результатов.

Для расчета абсолютных показателей финансовых результатов заполним таблицу 10.

Таблица 10 – Расчет показателей структуры и динамики общих доходов

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в общих доходах, %		Изменение		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	доли, %	абсол. вел., тыс. руб.	T _{пр} , %
1 Общие доходы всего, в т. ч.:	4 082 657	3 896 366	100	100	0	-186 291	-4,56
1.1 Выручка (за минусом НДС, акцизов)	3 626 831	3 084 441	88,84	79,16	-9,67	-542 390	-14,95
1.2 Проценты к получению	33 851	16 148	0,83	0,41	-0,41	-17 703	-52,30
1.3 Прочие доходы	421 975	795 777	10,34	20,42	10,09	373 802	88,58

Общие доходы в 2018 году сократились с 4 082 657 тыс. руб. до 3 896 366 тыс. руб., т.е. на 186 291 тыс. руб. Выручка за минусом НДС, акцизов уменьшилась на 542 390 тыс.руб. и составила в отчетном 2018 году 3 084 441 тыс. руб. Проценты к получению так же уменьшились на 52,3 % и составили в 2018 году 16 148 тыс. руб. Прочие доходы увеличились на 88,58 % и их величина в отчетном году составила 795 777 тыс. руб.

Наибольшую долю во всех доходах занимает выручка – 88,84 % и 79,16 % в 2017 и 2018 году соответственно. Вторая по величине часть доходов приходится на прочие доходы, в отчетном году эта доля была равна 20,42 %, а в предыдущем всего 10,34 %. Доля процентов к получению сократились почти на половину – 0,83 % и 0,41 % в базовом и отчетном периоде соответственно.

Проанализировав величину и структуру общих доходов компании, необходимо изучить и общие расходы, которые компания несет. Под общими расходами понимается величина всех затрат, необходимых организации для предоставления и оказания услуг.

Представим расчет показателей структуры и динамики общих расходов в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет показателей структуры и динамики общих расходов

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в общих доходах, %		Изменение		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	доли, %	абсол. вел., тыс. руб.	T _{пр} , %
1 Общие расходы всего, в т.ч.:	(3 954 931)	(4 044 868)	100,00	100,00	0,00	-89 937	2,27
1.1 Себестоимость продаж	(2 989 704)	(2 681 973)	75,59	66,31	-9,29	307 731	-10,29
1.2 Управленческие расходы	(262 233)	(255 793)	6,63	6,32	-0,31	6 440	-2,46
1.3 Проценты к уплате	(122 683)	(160 707)	3,10	3,97	0,87	-38 024	30,99
1.4 Прочие расходы	(580 311)	(946 395)	14,67	23,40	8,72	-366 084	63,08

Общие расходы в 2018 году увеличились на 89 937 тыс. руб. и составили 4 044 868 тыс. руб. Себестоимость продаж уменьшились на 307 731 тыс.руб. и составила 2 681 973 тыс.руб. по сравнению с предыдущим годом, когда их сумма была равна 2 989 704 тыс.руб. Управленческие расходы сократились в отчетном 2018 году на 6 440 тыс.руб. и составили 255 793 тыс. руб. Проценты к уплате выросли по сравнению с 2017 годом на 38 024 тыс. руб. и в отчетном году составили 160 707 тыс. руб. Прочие расходы выросли с 580 311 тыс. руб. до 946 395 тыс. руб.

Наибольшую долю в величине всех расходов приходится на себестоимость продаж – 66,31 %. Следующая по величине часть расходов – прочие расходы (23,40 %). Небольшая доля приходится на управленческие расходы – 6,32 %. Со всем небольшую часть составляют проценты к уплате – 3,97 % в отчетном периоде.

Под результатами от обычных видов деятельности понимаются доходы и расходы, необходимые при оказании услуг.

Представим расчёт показателей динамики результатов обычных видов деятельности в таблице 12.

Таблица 12 – Расчёт показателей динамики результатов обычных видов деятельности

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., тыс. руб.	T _{пр} , %
1 Выручка	3 626 831	3 084 441	-542 390	-14,95
2 Себестоимость продаж	(2 989 704)	(2 681 973)	307 731	-10,29
3 Валовая прибыль (убыток)	637 127	402 468	-234 659	-36,83
4 Управленческие расходы	(262 233)	(255 793)	6 440	-2,46
5 Прибыль (убыток) от продаж	374 894	146 675	-228 219	-60,88

Темп прироста выручки составил -14,95 %, ее абсолютная величина сократилась на 542 390 тыс. руб. и была равна в 2018 году 3 084 441 тыс. руб. Себестоимость продаж уменьшилась на 10,29 % и в абсолютном выражении составила 2 681 973 тыс. руб. Так же в 2018 году произошло снижение валовой прибыли на 36,83 % и ее величина составила 402 468 тыс. руб. Еще произошло снижение управленческих расходов с 262 233 тыс. руб. до 255 793 тыс. руб. Прибыль от продаж уменьшилась на 60,88 % и в отчетном году составила 146 675 тыс. руб.

Далее представим расчёт показателей динамики результатов прочих видов деятельности в таблице 13.

Таблица 13 – Расчёт показателей динамики результатов прочих видов деятельности

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., тыс. руб.	T _{пр} , %
1 Проценты к получению	33 851	16 148	-17 703	-52,30
2 Проценты к уплате	(122 683)	(160 707)	-38 024	30,99
3 Прочие доходы	421 975	795 777	373 802	88,58
4 Прочие расходы	(580 311)	(946 395)	-366 084	63,08

Проценты к получению уменьшились на 52,3 % и в абсолютном выражении составили 16 148 тыс. руб. Произошло увеличение процентов к уплате на 30,99 %

и их величина составила 160 707 тыс. руб. Величина прочих доходов так же выросла на 373 802 тыс. руб. В отчетном году произошел большой рост прочих расходов на 63,08 % и их величина составила 946 395 тыс. руб.

Представим расчёт показателей динамики финансовых результатов в таблице 14.

Таблица 14 – Расчёт показателей динамики финансовых результатов

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., тыс. руб.	T _{пр} , %
1 Прибыль (убыток) до налогообложения	127 726	(148 502)	-276 228	-216,27
2 Изменение отложенных налоговых обязательств	(26 374)	24 311	50 685	192,18
3 Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-	-
4 Прочее	-	(82)	-82	-
5 Чистая прибыль (убыток)	101 352	(124 273)	-225 625	-222,62

Прибыль (убыток) до налогообложения резко сократилась на 216,27 % и составила в 2018 году отрицательное значение 148 502 тыс. руб. Изменение отложенных налоговых обязательств выросло на 192,18 % и в отчетном 2018 году составило 24 311 тыс.руб. Чистая прибыль сократилась на 222,62 % до убытка равного 124 273 тыс.руб.

Для расчета показателей рентабельности заполним таблицу 15.

Таблица 15 – Расчёт показателей рентабельности

Показатель	Абсол. вел., %		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., %	T _{пр} , %
1 Показатели рентабельности по доходам				
1.1 Рентабельность продаж, R _{ГПР}	10,34	4,76	-5,58	-54,00
1.2 Рентабельность общих доходов, R _{ОД}	3,13	-3,81	-6,94	-221,82
2 Показатели рентабельности по расходам				
2.1 Рентабельность реализованной продукции, R _{РП} (по полной себестоимости)	-11,53	-4,99	6,54	-56,69

Показатель	Абсол. вел., %		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., %	T _{пр} , %
2.2 Рентабельность общих расходов, R _{OP}	-3,23	3,67	6,90	-213,68
3 Показатели рентабельности по ресурсам				
3.1 Рентабельность совокупных активов, R _A	3,24	-4,08	-7,32	-225,72
3.2 Рентабельность собственного капитала, R _{СК}	7,06	-10,65	-17,72	-250,83
3.3 Рентабельность перманентного капитала, R _{ПК}	0,82	-1,06	-1,88	-229,09

Рентабельность продаж в 2018 периоде равна 4,76. Этот показатель сократился на 5,58 по сравнению с предыдущим годом, что неблагоприятно влияет на финансовое состояние компании.

Рентабельность реализованной продукции увеличилась на 6,54 в 2018 году, однако все же имеет отрицательное значение -4,99. Отрицательное значение говорит о деградации компании.

Рентабельность совокупных активов резко снизилась с 3,24 до -4,08. Ее уменьшение может быть связано с ростом стоимости основных средств, оборотных и внеоборотных активов.

2.3 Оценка подвижного состава ООО «КаргоТранс»

Подвижной состав ООО «КаргоТранс» состоит из грузовых автомобилей грузоподъемностью до 20 тонн. Компания располагает 227 автопоездами, сформированными из современных иностранных тягачей Volvo и полуприцепов Schmitz. Подвижной состав представим в таблице 16.

Таблица 16 – Подвижной состав ООО «КаргоТранс»

Подвижной состав	Марка, модель	Год выпуска	Количество единиц
Тягачи	Volvo	2007	11
	Volvo	2008	19

Подвижной состав	Марка, модель	Год выпуска	Количество единиц
	Volvo	2009	15
	Volvo	2010	7
	Volvo	2011	9
	Volvo	2012	12
	Volvo	2013	26
	Volvo	2014	48
	Volvo	2015	39
	Volvo	2016	23
	Volvo	2017	18
Полуприцеп	Schmitz	2011	43
	Schmitz	2014	38
	Schmitz	2015	52
	Schmitz	2016	64
	Schmitz	2017	30

Для оценки подвижного состава необходимо рассчитать показатели эффективности деятельности транспортной компании [55]. Данные для их расчета представим в таблице 17.

Таблица 17 – Данные для расчета показателей эффективности подвижного состава

Показатель	Всего по парку
1 Среднесписочное количество автомобилей, ед.	227
2 Средняя грузоподъемность автомобиля, т.	20
3 Общая грузоподъемность автомобилей, т.	4 540
4 Автомобиле-дни на предприятии, а-дн.	82 855
5 Автомобиле-дни в работе, а-дн.	69 916
6 Автомобиле-часы в работе, а-ч.	629 244
7 Общий пробег за год, км.	41 949 600
8 Пробег с грузом, км.	34 818 168
9 Продолжительность простоя в связи с ремонтом, а-дн.	6 583
10 Продолжительность простоя в связи с техническим обслуживанием, а-дн.	2 724
11 Продолжительность простоя по организационным причинам, а-дн.	3 632
12 Количество фактически перевезенного груза, т.	392 256
13 Количество перевезенного груза по норме, т.	435 840
14 Время движения в год, час.	629 244

На основе этих данных был произведен расчет показателей эффективности автопарка в таблице 18.

Таблица 18 – Показатели эффективности автопарка

Показатель	Обозначение	Единицы измерения	Величина
1 Коэффициент технической готовности	Ктг	Доля единицы	0,89
2 Коэффициент выпуска автомобилей на линию	Квл	Доля единицы	0,84
3 Коэффициент использования грузоподъемности	Киг	Доля единицы	0,9
4 Коэффициент использования пробега	Кип	Доля единицы	0,83
5 Эксплуатационная скорость	Вэкс	Км/ч	67

Коэффициент технической готовности в 2018 равен 0,89. Чем ближе значение к единице, тем больше единиц техники готово к незамедлительному выезду в рейс. В ООО «КаргоТранс» коэффициент технической готовности достаточно высок. Для того чтобы планировать ремонт и техническое обслуживание автомобилей необходимо регулярно измерять данный показатель и сравнивать его с временными промежутками исправного состояния техники.

Каждая деталь имеет срок службы, который прогнозируется с определённой точностью. Видя статистику поломок каждой единицы автопарка, несложно заранее предвидеть необходимость замены запасных частей и делать это в плановом порядке в периоды наименьшей загруженности [16].

Плановая постановка на ремонт и ТО исключает срыв рейсов, отмену заказов и, в конечном счёте, снижает финансовые потери.

Значение коэффициента технической готовности зависит от количества времени, потраченного на ремонт и ТО автомобилей. Эти простои обусловлены недостаточной организацией ремонта машин в компании.

Значение коэффициента технической готовности по факту не всегда совпадает с плановым. Это может быть связано с вводом в автопарк большого количества новых машин, значительным числом автомобилей в командировках, а так же затяжными простоями по причине ремонта или технического обслуживания. Так же немаловажное значение оказывают условия эксплуатации техники.

Величина коэффициента выпуска автомобилей на линию составляет 0,84. Не выпуск в рейс части машин приводит к невыполнению плана перевозок, а это,

в свою очередь, нарушает график ТО и ремонтных работ подвижного состава, что приводит к дополнительным издержкам.

В ходе работы транспортного предприятия бывают простои полностью исправных автомобилей. Их так же учитывают при составлении плана. Выявить возможности увеличения коэффициента выпуска автомобилей на линию можно путем анализа баланса автодней.

Коэффициент использования грузоподъемности равен 0,9. Полученное значение коэффициента позволяет сделать вывод о том, что подвижной состав загружен не в полной мере, существует возможность загружать автомобили грузом с наибольшим весом. Однако, чем тяжелее груз, тем больший износ приходится на детали и грузовую машину.

Грузоподъемность автотранспорта определяется его конструкцией и указывается в техническом паспорте автомобиля, прицепа, полуприцепа. Средняя грузоподъемность ходового автомобиля зависит от структуры парка подвижного состава и коэффициента использования парка транспортных средств по выпуску.

Значение коэффициента использования пробега составляет 0,83. На коэффициент использования пробега оказывают влияние направление грузопотоков и их взаимное размещение, маршрутизация перевозок, размещение автохозяйств относительно объектов работы и др.

Чтобы повысить значение этого коэффициента нужно сократить величину пробега без груза, брать груз на обратные рейсы.

Эксплуатационная скорость составляет 67 км/ч. Это вполне допустимая скорость для грузового автомобиля с тяжелым весом. Увеличить эксплуатационную скорость можно путем повышения квалификации водителей, поддержания постоянной технической готовности автомобилей и минимизации величины простоев в рейсе. Еще скорость зависит от расстояния перевозок. Чем оно больше, тем меньше общее время, затрачиваемое на погрузочно-разгрузочные работы, так как количество погрузок и разгрузок в течение смены уменьшится и эксплуатационная скорость увеличится.

Так же на скорость могут оказывать влияние погодные и дорожные условия, тормозные характеристики автомобиля, степень маневренности и квалификация водителей и многое другое.

Важно отметить, что высокая эксплуатационная скорость несет в себе негативные последствия, например, возрастает риск дорожно-транспортных происшествий, а так же снижается сохранность перевозимых грузов.

Выводы по разделу два

Анализ аналитического баланса позволяет сделать вывод о том, что баланс не является «хорошим», так как валюта баланса за анализируемые года сократилась на 15,31 %; величина дебиторской и кредиторской задолженности не уравнивают друг друга; доля собственного капитала слишком мала и составляет 27,28 %. Но есть и положительные моменты, такие как темп прироста оборотных активов (-5,05 %) больше темпа прироста внеоборотных активов; величина собственных оборотных средств положительна.

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности ООО «КаргоТранс» позволяет сделать выводы о достаточно нестабильном положении предприятия: сокращение собственного оборотного капитала, нерациональная структура капитала, возможные проблемы с платежеспособностью, недостаток собственного капитала. Так же реструктурированный баланс показал, что баланс неликвиден.

Другие показатели свидетельствуют о нерациональном использовании денежных средств; о трудностях в покрытии текущих обязательств; о больших проблемах платежеспособности в периоде до года; а так же о том, что в ближайшее время нет возможности восстановления платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости ООО «КаргоТранс» выявил, что предприятие теряет свою финансовую устойчивость, уровень финансовых рисков растет, платежеспособность предприятия сокращается. Руководству предприятия необ-

ходимо взять во внимание этот риск и предпринять меры по улучшению финансового положения, необходимо исключить риски.

Проанализировав финансовые результаты ООО «КаргоТранс» можно сделать вывод о том, что общие доходы компании сократились, уменьшилась выручка, проценты к получению так же сократились. При этом выросли прочие доходы. Наибольшей статьёй дохода выступает выручка.

Так же в отчетном году из-за роста процентов к уплате и прочих расходов произошло увеличение общих расходов, но так же произошло снижение себестоимости и управленческих расходов. Наибольшая доля в величине всех расходов приходится на себестоимость.

Прибыль до налогообложения резко сократилась. Все это привело к уменьшению чистой прибыли до состояния убытка.

Рентабельность продаж в отчетном периоде резко сократилась, что крайне неблагоприятно влияет на финансовое состояние компании.

По данным реструктурированного баланса видно, что величина дебиторской задолженности на конец отчетного года составляет 642 264 тыс.руб. или 19,61 % валюты баланса, что на 143 776 тыс.руб. больше, чем на начало отчетного года, в прошлом периоде так же было увеличение этой статьи. Таким образом, существует проблема снижения величины дебиторской задолженности.

Оценив эффективность автопарка, можно сказать, что автомобили компании задействованы почти в полную силу. Грузоподъемность, пробег, готовность техники находятся на высоком уровне, но все же небольшой резерв для более эффективных грузоперевозок существует.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

3.1 Значимость внутреннего контроля в деятельности транспортного предприятия

Для успешного функционирования бизнеса предпринимателю необходимо помимо больших капиталовложений организовать эффективную структуру компании. Внутренний контроль играет немаловажную роль в системе управления всего предприятия. При этом, чем масштабнее деятельность компании, тем эффективнее должна работать система внутреннего контроля и повышение ее качества является актуальной задачей [56].

Практика показывает, что функционирующая система внутреннего контроля является важнейшей основой для повышения финансового состояния компании, улучшения качества решений руководства и многих других аспектов [52].

Под внутренним контролем следует понимать процесс, направленный на проверку и оценку собственной работы, осуществляемой в собственных интересах для получения уверенности в эффективности и конструктивности своей деятельности. При этом немаловажно соблюдать: требования законодательства, исполнения приказов, распоряжений, точность и полноту документации бухгалтерского учёта, своевременную подготовку достоверной информации о бухгалтерской отчетности [53].

Проверку финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляет система внутреннего контроля, которая основана на методиках и процедурах, согласованных руководством для выполнения деятельности организации, осуществления задач с целью повышения эффективности ведения хозяйственных операций [53]. Постоянное проведение контрольных процедур способствуют повышению эффективности деятельности предприятия.

На многих транспортных предприятиях внутренний контроль организован некачественно. В некоторых даже отсутствует мониторинг системы внутреннего контроля.

Организация внутреннего контроля зависит от специфики и масштабов деятельности, в то же время он должен осуществляться на каждом уровне управления, в каждом структурном подразделении. Плюсы этой системы должны быть сопоставимы с затратами на ее функционирование [51].

К основным элементам системы внутреннего контроля относят: контрольную среду, оценку рисков, информацию и коммуникацию, процедуру внутреннего контроля, мониторинг средств контроля [4]. Элементы системы внутреннего контроля представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 – Элементы внутреннего контроля

Каждый работник, отдел или подразделение, принимающие участие в деятельности компании, должен нести ответственность за невыполнение или некачественное выполнение контрольных функций. Ответственность, в этом случае, может быть экономической, административной или дисциплинарной [10]. Порядок ведения и обязанности внутреннего контроля определяются руководителем организации и обязательно закрепляются нормативными актами. Управленец – профессионал понимает, что грамотно созданная система внутреннего контроля способна обеспечить рост экономических показателей компании, повыше-

ние качества работоспособности персонала и в результате даст качественную оценку управленческих решений.

Исходя из этого, выделим наиболее существенные преимущества системы внутреннего контроля:

- 1) улучшение качества организации бухгалтерского учета в компании;
- 2) положительное влияние на стратегическое развитие бизнеса;
- 3) привлечение новых инвесторов и кредиторов;
- 4) повышение работоспособности структурных подразделений [43].

В процессе проведения внутреннего контроля осуществляются следующие этапы контроля:

1) критический анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования организации, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, оргструктурой, а также с ее возможностями;

2) разработка и документальное закрепление новой (соответствующей изменившимся условиям хозяйствования) деловой концепции организации, а также комплекса мероприятий, способного привести эту деловую концепцию к развитию и совершенствованию организации, успешной реализации ее целей, укреплению ее позиций на рынке. Такими документами должны быть положения о финансовой, производственно-технологической, инновационной, снабженческой, сбытовой, инвестиционной, учетной и кадровой политике. Данные положения должны разрабатываться на основе глубокого анализа каждого элемента политики и выбора из имеющихся альтернатив наиболее приемлемых для данной организации;

3) анализ эффективности существующей структуры управления, ее корректировка. Необходимо разработать положение об организационной структуре. Необходимо уточнить план документации и документооборота, штатное расписание, должностные инструкции с указанием прав, обязанностей и ответственности каждой структурной единицы;

4) разработка формальных типовых процедур контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций;

5) организация отдела внутреннего аудита (или другого специализированного контрольного подразделения).

Главная задача внутреннего контроля – улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В данном случае критериями оценки выступают показатели чистой прибыли, выручки и затрат [32].

Цель отдела внутреннего контроля – выявить нецелесообразные затраты, снизить их, вложить свободные денежные средства из выручки в новые инвестиции. Правильность составления отчетных документов подтверждается и компетентностью команды, и внутренней документацией [28].

Внутренний контроль так же должен в результате повысить уровень оценочной стоимости предприятия. Эта цель достигается путем эффективного применения имеющихся у компании ресурсов. Поэтому транспортные предприятия, внимание которых направлено на создание качественной системы внутреннего контроля, обладают преимуществом и являются наиболее привлекательными для контрагентов и инвесторов, так как характеризуются высокой экономической эффективностью [33].

Таким образом, главная цель руководителя организации – это создание и внедрение той системы контроля, которая бы помогала вовремя выявлять и устранять отклонения, ошибки, способствуя повышению эффективности работы, а не полностью исключать и гарантировать их отсутствие, что бы являлось не совсем плодотворным показателем труда [23].

Для повышения эффективности деятельности ООО «КаргоТранс» и улучшения финансового состояния необходимо сократить величину дебиторской задолженности. Под дебиторской задолженностью понимается сумма, которую организация должна получить за выполненную работу. На конец 2018 года ее величина составляет 642 264 тыс.руб., что на 247 213 тыс.руб. больше, чем на конец 2016 года. Наибольшая доля всей дебиторской задолженности приходится на задол-

женность заказчиков. Именно этот вид задолженности надо контролировать тщательнее. Возможно, при осуществлении контроля финансовой документации не уделяется должное внимание этой статье активов.

ООО «КаргоТранс» для контроля прибегает к услугам внешних аудиторов.

Внешним аудитом называются мероприятия, осуществляемые на договорной основе, с целью изучить бухучет, отчетную документацию и финансовое состояние предприятия. Исследование и анализ проводят экономически, организационно и юридически независимые специалисты, никак не связанные с заказчиками. Задачи аудита руководитель компании назначает сам, по своему желанию, требованиям и возможностям [1].

К плюсам привлечения сторонних экспертов можно отнести:

- 1) непредвзятость и объективность;
- 2) высокую эффективность и квалификацию;
- 3) возможность заранее точно определить расходы;
- 4) возможность использовать положительные результаты для поднятия имиджа компании.

Минусами можно назвать:

- 1) отношение сотрудников проверяемой компании как к посторонним;
- 2) ограничение по времени;
- 3) невозможность использовать в отчете конфиденциальную информацию;
- 4) невозможность провести полное исследование;
- 5) сравнительно высокая стоимость услуг.

Для более тщательного контроля деятельности компании нами было предложено совершенствовать систему внутреннего контроля в ООО «КаргоТранс», отказаться от услуг внешних аудиторов, уделить во внутреннем контроле большое внимание расчетам с контрагентами.

Проблема управления расчетами с поставщиками и с покупателями касается предприятий всех форм собственности независимо от их размера и сферы деятельности.

Безналичная форма оплаты в наше время охватила все отрасли деятельности. Компании все чаще и чаще применяют безналичный расчет. Исходя из этого, предприятиям нужно не допустить угрозу дефицита оборотных средств. Особое внимание при этом уделяется статье «Дебиторская задолженность», в части расчетов с покупателями за отгруженные товары либо оказанные услуги, так как именно на эту статью приходится большая доля оборотных средств большинства транспортных организаций [37]. Анализ структуры задолженности и системный контроль сроков ее возврата являются приоритетными направлениями в общей системе контроля и управления, так как внешняя финансовая среда подвержена факторам постоянной переменчивости и неустойчивости.

Так же важно не забывать об обязательствах самой организации перед поставщиками и заказчиками. Контроль за этой статьей расходов немаловажен, поскольку от нее зависит финансовое положение и платежеспособность компании.

Устойчивость финансового положения компании и ее перспективы зависят от состояния расчетов с контрагентами. Это наталкивает на вывод о том, что для предприятия важен не только надлежащий учет расчетов, но и эффективный внутренний контроль работы персонала, занимающегося учетом расчетов, и управленцев, принимающих решения, которые могут оказать влияние на состояние расчетов.

В настоящее время на многих предприятиях внутренний контроль состояния расчетов с контрагентами обеспечивается путем распределения функций между отделами организаций; выделения лиц, ответственных за проверку выполнения условий договоров и ведение учета расчетов; формирования системы подотчетности; функционирования ревизионной комиссии в качестве органа контроля финансово-хозяйственной деятельности организации. Но так как в компании все же присутствуют сомнительные и безнадежные долги, то можно сделать вывод о том, что всего, что описано выше, недостаточно для контроля расчетов с поставщиками и заказчиками [15].

3.2 Методика внутреннего контроля расчетов с контрагентами на предприятиях транспорта

Дебиторская задолженность с истекшим сроком погашения говорит о недобросовестности со стороны заказчиков и клиентов. Необходимо в краткосрочном порядке предпринимать мероприятия по предотвращению отрицательных последствий. Постоянный контроль расчетов с заказчиками позволит вовремя выявить безнадежную дебиторскую задолженность и принять решения по ее устранению [13].

Отсутствие контроля дебиторской задолженности может привести компанию к потере больших денежных средств, ухудшению финансовой устойчивости компании, низкой результативности используемых ресурсов, потере деловой репутации.

Недостаток оборотных средств предприятия ставит под вопрос возможность своевременного погашения собственной кредиторской задолженности. Для этого нужно проводить мониторинг и контроль расчетов с контрагентами. Данными для проведения внутреннего контроля является бухгалтерская отчетность, поэтому правильное ведение бухгалтерского учета расчетных операций на предприятии немаловажно. Расчетные операции в первичных документах и учетных регистрах должны быть отражены своевременно и в полном объеме.

В процессе внутреннего контроля должны быть задействованы все сотрудники компании. К примеру, руководство компании контролирует выполнение стратегии, общие результаты деятельности, решения и действия должностных лиц. Должностные лица следят за деятельностью организации в целом, за работой структурных подразделений. Руководители структурных подразделений контролируют деятельность своих подчиненных.

Система внутреннего контроля должна зависеть от организационно-правовой формы предприятия, его размера и масштаба деятельности. Большой объем дан-

ных нужен для принятия управленческих решений, если структура организации больше и сложнее.

Стабильность финансового положения компании, результативность ее деятельности и стратегия развития зависят от порядка осуществления расчетов с заказчиками и поставщиками. В связи с этим, важность проведения надлежащего учета, а так же создание системы внутреннего контроля расчетных операций с контрагентами.

Методика разработки и внедрения системы внутреннего контроля достаточно непростая. Внутренний контроль должен быть организован в зависимости от специфики и системы управления предприятием. Создание и проведение внутреннего контроля обязательно регламентируется внутренними документами и закрепляется в учетной политике.

Для организации системы внутреннего контроля на предприятии требуется вложение денежных средств. Внутренний контроль принесет пользу тогда, когда его результат будет выше его стоимости.

Создание системы внутреннего контроля требует тщательной подготовки: изучить методологию контроля, сформировать последовательность операций, рассмотреть возможные риски. Внедрение системы внутреннего контроля на предприятии происходит поэтапно.

На первом этапе внедрения системы внутреннего контроля определяются структурные отделы с нерациональными затратами. Именно для них будут создаваться контрольные процедуры. Еще на этом этапе определяют бизнес-процессы, функции и ответственные должностные лица.

Второй этап внедрения внутреннего контроля подразумевает оценку рисков, вероятность возникнуть которых высока при выполнении функций. Главная задача – исследовать риски, способные отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия и исказить финансовую отчетность.

Этапы создания системы внутреннего контроля на предприятии представим на рисунке 9.



Рисунок 9 – Этапы создания системы внутреннего контроля на предприятии

На третьем этапе внедрения системы внутреннего контроля происходит создание и подписание положения об отделе внутреннего контроля, в котором определено количество работников, методика проверки и основные функции структурного подразделения.

Четвертый этап внедрения системы внутреннего контроля включает в себя анализ результатов и исследование важных показателей всех структурных подразделений. Если произошло улучшение показателей, то можно сказать, что проведенные контрольные процедуры показали себя с хорошей стороны. Ухудшение

показателей свидетельствует о необходимости замены контрольных процедур на новые, более результативные.

Отдел внутреннего контроля должен выполнять конкретные функции. Функции отдела внутреннего контроля:

1) проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению этих систем;

2) проверка бухгалтерской и оперативной информации, изучение отдельных статей отчетности, включая детальную проверку операций, остатков по счетам;

3) проверка соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства;

4) оценка эффективности механизма внутреннего контроля, изучение и оценка контрольных процедур в структурных подразделениях;

5) проверка деятельности различных звеньев управления;

6) проверка наличия и состояния имущества и обязательств;

7) специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;

8) разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;

9) оценка используемого программного обеспечения;

10) осуществление аналитических мероприятий (в рамках контроля расчетов с контрагентами отслеживание состояния дебиторской и кредиторской задолженности организации с целью оптимизации ее уровня, повышения эффективности управления оборотными активами и заемным капиталом).

Объективность отдела внутреннего контроля обеспечивается независимостью в структуре управления компанией от руководителей проверяемых структурных подразделений. В совершенном виде отдел внутреннего контроля подчиняется только высшему руководству.

Периодичность проведения внутреннего контроля определяется предприятием самостоятельно, но желательно два раза в год. Так же эффективными считаются внеплановые проверки.

При проведении внутреннего контроля состояния расчетов с заказчиками и поставщиками существуют риски.

К основным рискам можно отнести:

- 1) закупки у ненадежного поставщика и (или) по завышенной цене;
- 2) несанкционированные закупки, оплата несуществующих обязательств;
- 3) учет счетов поставщиков, в то время как поставки не были фактически произведены;
- 4) возникновение безнадежной дебиторской задолженности – в результате принятия решения о работе с некредитоспособным заказчиком;
- 5) совершение сделок с неплатежеспособным заказчиком;
- 6) существенное искажение финансовой отчетности – если резерв под сомнительную задолженность создан неверно.

Из этого следует, что основным критерием повышения эффективности контроля состояния расчетов с поставщиками и заказчиками выступает сокращение потерь, связанных с возникновением сомнительных и безнадежных долгов. Эти потери возможно снизить с помощью создания на предприятии службы внутреннего контроля.

Для проведения внутреннего контроля расчетов с поставщиками и заказчиками предприятию необходимо применять единую методику, определяющую порядок и сроки ее проведения, а также приемы и процедуры, применяемые при проверке [17].

Внутренний контроль расчетов с заказчиками обеспечивает достоверность информации, касающейся величины и сроков дебиторской задолженности, обнаружений нарушений сумм дебиторской задолженности по факту от запланированной ее величины, поиск причин этих нарушений.

Основными задачами контроля расчетов с заказчиками являются:

- 1) минимизация сумм дебиторской задолженности;
- 2) непрерывный контроль за движением дебиторской задолженности;
- 3) оплата долгов точно с рок, без просрочек платежа;
- 4) изучение возможных заказчиков и оценка их платежеспособности;
- 5) контроль за исполнением обязательств со стороны заказчика;
- 6) оценка риска появления недобросовестных заказчиков.

В план мероприятий внутреннего контроля расчетов с контрагентами следует включить:

- 1) проверку соответствия заключаемых с контрагентами договоров требованиям существующего законодательства и конкретным обстоятельствам осуществляемых операций;
- 2) инвентаризацию расчетов;
- 3) аудит организации первичного учета расчетов с поставщиками и заказчиками;
- 4) проверку состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- 5) проверку правильности отражения в бухгалтерском учете отдельных операций по расчетам с контрагентами;
- 6) аудит соответствия данных аналитического учета расчетов с поставщиками и заказчиками данным синтетического учета;
- 7) аудит организации налогового учета по расчетам с поставщиками и заказчиками.

Осуществление предлагаемого плана проверки возможно с помощью проведения следующих контрольных процедур:

- 1) проверка полноты и достоверности фактов оприходования товарно-материальных ценностей, принятия к учету услуг и работ;
- 2) проверка быстроты учета фактов поступления сырья, оказания услуг;
- 3) проверка законности первичной учетной документации;
- 4) проверка соблюдения графика документооборота;
- 5) проверка точности регистрации документа в учетных регистрах;

6) проверка организации хранения документов и доступа к первичной документации учета;

7) проверка реальности дебиторской и кредиторской задолженности;

8) проверка правильности списания дебиторской задолженности, безнадежной ко взысканию;

9) проверка расчетов по неотфактурованным поставкам;

10) проверка расчетов по коммерческим кредитам;

11) проверка расчетов по претензиям;

12) проверка соответствия данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета;

13) проверка правильности отражения в отчетности итоговых данных по расчетам с поставщиками и подрядчиками;

14) проверка налогового учета (процентов по коммерческим кредитам, сомнительной задолженности, налога на добавленную стоимость).

Проведение этих аудиторских процедур позволит реализовать внутренний контроль расчетов с поставщиками по следующим направлениям:

1) создать базу данных утвержденных поставщиков, для каждого поставщика определить категорию расхода, ответственного менеджера, ответственного бухгалтера;

2) оптимизировать выбор поставщиков и изменить информационные данные о них в информационной системе;

3) увеличить ответственность менеджеров за сырье, претензионную работу с поставщиками, своевременное представление документов в бухгалтерию;

4) обеспечить контроль наличия договоров;

5) обеспечить контроль процесса осуществления платежей;

6) получать актуальную аналитическую информацию о предоплатах и состоянии кредиторской задолженности;

7) анализировать все операции с конкретным поставщиком или заказчиком (платежи, цены, претензии) [20].

Внутренний контроль расчетов с заказчиками проводится в аналогичном порядке.

Этапы проверки при расчетах с заказчиками:

- 1) проверка договоров с заказчиками (их правовая оценка, изучение условий договоров, установление круга заказчиков);
- 2) сверка расчетов с заказчиками;
- 3) аудит организации первичного учета расчетов с заказчиками;
- 4) аудит состояния задолженности заказчиков;
- 5) проверка правильности отражения в бухгалтерском учете отдельных операций по расчетам с заказчиками;
- 6) проверка соответствия данных аналитического учета расчетов с заказчиками данным сводного (синтетического) учета;
- 7) проверка организации налогового учета по расчетам с заказчиками.

Процедуры по контролю состояния дебиторской задолженности предназначены для:

- 1) анализа и улучшения ликвидности предприятия;
- 2) уменьшения риска возникновения безнадежных долгов;
- 3) снижения уровня просроченной дебиторской задолженности;
- 4) обеспечения своевременно притока денежных средств.

Транспортному предприятию необходимо самостоятельно создать регистры и оформлять данные о результатах проведенного контроля сроков оплат и надлежащего заполнения документов [14].

Для этого широко применяются информационные технологии и компьютерные программы. Применение таких технологий обеспечит качественный учет и поступление денежных средств, во время уведомления о просрочке платежа дебиторской задолженности и о наступлении периода погашения кредиторской задолженности.

Для организации расчетов с контрагентами разработаны и представлены ниже в таблицах 19, 20 варианты форм контроля:

Таблица 19 – Журнал учета выполнения и расчетов с заказчиками

№ п/п	Заказчик	Наименование услуги	Дата выполнения	Статус первичного документа	Срок оплаты по договору	Дата поступления денежных средств на расчетный счет
1						
2						
3						

Таблица 20 – Журнал учета поступлений и расчетов с поставщиками

№ п/п	Поставщик	Наименование товаров	Дата поступления	Статус первичного документа	Срок оплаты по договору	Дата списания с расчетного счета
1						
2						
3						

Данные формы учета необходимо заполнять своевременно, чтобы не упустить регламентированные сроки оплаты или поступления денежных средств.

Также с помощью программы можно собрать все данные о каждом заказчике, проанализировать их и принять решение о допустимой величине дебиторской задолженности.

Набор применяемых процедур зависит от цели и задач конкретной внутренней проверки.

Каждое предприятие строит систему контроля, опираясь на цели и задачи управления, поэтому форма отчета внутреннего контролера устанавливается индивидуально.

Отчет по внутреннему контролю организации бухгалтерского учета содержит следующие разделы:

- 1) проверка соответствия учета и отчетности действующему законодательству:
 - соотнесение хозяйственных операций в бухгалтерских программах с фактическим наличием первичных документов;
 - соответствие оценочных показателей стоимости активов, обязательств и хозяйственных операций в денежном выражении требованиям законодательства;

– отражение фактов хозяйственной деятельности в том периоде, в котором они были совершены;

– оперативность и корректность в формировании внутренней и внешней отчетности;

2) проверка состояния первичных документов, их сохранности и достоверности отражения в учете;

3) распределение должностных обязанностей между работниками бухгалтерии в соответствии с их квалификацией.

Результатом проверки является аналитический обзор выявленных отклонений в работе, предложены мероприятия по совершенствованию деятельности компании: поиск возможных путей снижения себестоимости услуг, повышение прибыли.

Исходя из того, как тщательно руководство компании подходит к составлению контрольных процедур, разработке унифицированных процедур контроля и насколько большой объем проверяемой документации, зависит степень организации системы внутреннего контроля.

Усиленный контроль со стороны налоговых органов за экономической состоятельностью хозяйствующих субъектов обязует руководство транспортной компании тщательно выбирать контрагентов и проявлять должную осторожность при выборе контрагента в стадии заключения договора. До момента подписания договора целесообразно получить от партнера заверенные копии документов.

Из всего этого можно сделать вывод о том, что рекомендуемые принципы организации отдела внутреннего контроля и порядок осуществления внутреннего контроля расчетов с поставщиками и заказчиками повысят эффективность как уже действующей системы внутреннего контроля в целом, так и внутреннего контроля состояния расчетов в частности. Организация такой службы для осуществления внутреннего контроля позволит предприятиям оптимизировать деятельность при помощи консультирования и информирования руководства и свести к минимуму возможность принятия невыгодных и нерациональных решений.

3.3 Оценка эффективности внутреннего контроля расчетов с контрагентами ООО «КаргоТранс»

В транспортной отрасли наибольшее число заказов оплачивается через несколько дней после оказания услуги по перевозке грузов. В таких случаях приходится только надеяться на добросовестность заказчика, его репутацию.

Внедрение системы внутреннего контроля, в частности контроля расчетов с контрагентами, увеличит финансовый результат хозяйственной деятельности ООО «КаргоТранс».

Контроль дебиторской задолженности приведет к увеличению объема оказанных услуг проверенным заказчикам, сохранению и удержанию этих клиентов, привлечению новых добросовестных покупателей, сокращению риска невозвратности денежных средств.

Для оценки эффективности принятых мер по совершенствованию внутреннего контроля расчетов с контрагентами предлагается рассчитать коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и плановую величину дебиторской задолженности.

Фактическая оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитаем по формуле (12):

$$\text{ОДЗ} = \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Среднегодовая дебиторская задолженность}}, \quad (12)$$

где ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности.

Представим расчеты оборачиваемости дебиторской задолженности в таблице 21.

Таблица 21 – Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2017-2018 гг.

Год	Объем продаж, тыс.руб.	Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс.руб.	Оборачиваемость дебиторской задолженности
2017	3 626 831	446 769,5	8,18

Год	Объем продаж, тыс.руб.	Среднегодовая дебиторская за- долженность, тыс.руб.	Оборачиваемость дебитор- ской задолженности
2018	3 084 441	570 376	5,41

В планируемом году ожидается рост объемов продаж, который составит 3 500 000 тыс.руб. Компания готова предоставить своим клиентам по договору оказания услуг отсрочку платежа – 3 дня. Тогда, допустимый величину дебиторской задолженности рассчитаем по формуле (13):

$$ДДЗ = \frac{\text{Планируемый объем продаж}}{30 \text{ дней} / \text{Количество дней отсрочки}}, \quad (13)$$

где ДДЗ – допустимая дебиторская задолженность, тыс.руб.

Подставив данные в формулу (13), получим, что допустимая величина дебиторской задолженности составляет 350 000 тыс.руб.

Теперь по формуле (12) найдем оборачиваемость дебиторской задолженности на плановый год:

$$ОДЗ = \frac{3\,500\,000}{350\,000} = 10.$$

Рост оборачиваемости дебиторской задолженности говорит об уменьшении коммерческого кредитования, а также свидетельствует об эффективном управлении, анализе и контроле дебиторской задолженности на предприятии.

Фактическая величина дебиторской задолженности превышает сумму допустимой дебиторской задолженности. Сократить сумму дебиторской задолженности сможет внутренний контроль расчетов с заказчиками и покупателями.

Сокращение дебиторской задолженности положительно скажется на финансовых показателях деятельности компании и улучшит ее экономическую эффективность.

Выводы по разделу три

Внутренний контроль выступает составной частью всей системы управления предприятием, которая сможет обеспечить финансовую устойчивость в перспективном развитии и эффективное функционирование всех видов деятельности организации. Эффективность внутреннего контроля оказывает существенное влияние на финансовое состояние организации.

Для извлечения большей экономической выгоды транспортному предприятию необходимо сокращение дебиторской задолженности, так как ее величина растет с каждым годом, а прибыль сокращается. Именно контроль расчетов с заказчиками и покупателями позволит выявить добросовестных клиентов, с которыми нужно вести бизнес не в ущерб своей компании.

Внутренний контроль расчетов с заказчиками предполагает проведение проверки договоров с ними, сверки расчетов, аудит организации первичного учета расчетов, аудит состояния задолженности заказчиков, проверку правильности отражения в бухгалтерском учете операций по расчетам с заказчиками.

По окончании проверки составляется акт, в котором указывают ошибки по всем элементам контроля.

Сократить дебиторскую задолженность можно путем выбора добросовестных клиентов, пересмотра договор с ними, увеличением отсрочки платежа.

Уделив особое внимание в системе внутреннего контроля расчетам с заказчиками, можно сократить дебиторскую задолженность, расторгнуть коммерческие отношения с недобросовестными заказчиками, в будущем не допускать сотрудничества с ними или сотрудничать на более жестких условиях, контролировать приход и отток денежных средств по расчетам с контрагентами, улучшить финансовое положение компании, привлечь новые инвестиции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для достижения поставленной цели были решены задачи. В результате проведенных исследований можно сделать следующие выводы и предложения.

1 Под экономической эффективностью понимается соотношение результатов деятельности и общих текущих затрат на эту деятельность.

Экономическая эффективность, как правило, выступает основным интегрированным показателем успешности ведения хозяйственной деятельности для любого предприятия в любой отрасли. В самом простом выражении экономическая эффективность деятельности подразумевает под собой величину соотношения того результата, который достигнут предприятием при осуществлении коммерческой деятельности и тех затрат, которые понесла данная фирма для достижения данного результата.

Экономический рационализм действий хозяйствующих субъектов (фирм, домашних хозяйств) предполагает, что данные субъекты должны в первую очередь определить выгоды от своих экономических действий, предполагаемые издержки, необходимые для достижения выгоды, а также сопоставить выгоды с затратами. Соизмерение результатов и затрат и называется эффективностью деятельности.

Анализ эффективности способен улучшить нынешнюю деятельность предприятия и повысить производительность труда. На каждый показатель эффективности деятельности влияет множество различных факторов. Рассмотрев в отдельности каждый фактор, оказывающий влияние на величину каждого отдельного показателя эффективности, можно получить наиболее точный результат анализа и оценки эффективности деятельности предприятия.

2 Эффективность деятельности транспортной организации оценивают с помощью комплекса технико-эксплуатационных показателей. Различают две группы показателей использования автопарка в транспортном процессе. Первая группа содержит показатели степени использования подвижного состава автомобильного транспорта. К ним относятся: коэффициент технической готовности, ко-

эффицент исправности, коэффициент выпуска автомобилей на линию, коэффициент использования грузоподъемности, эксплуатационная скорость. Ко второй группе следует отнести показатели результативности деятельности, такие как себестоимость грузоперевозок, рентабельность, прибыль.

3 Анализ аналитического баланса позволяет сделать вывод о том, что баланс не является «хорошим», так как валюта баланса за анализируемые года сократилась на 15,31 %; величина дебиторской и кредиторской задолженности не уравновешивают друг друга; доля собственного капитала слишком мала и составляет 27,28 %. Но есть и положительные моменты, такие как темп прироста оборотных активов (-5,05 %) больше темпа прироста внеоборотных активов; величина собственных оборотных средств положительна.

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности ООО «КаргоТранс» позволяет сделать выводы о достаточно нестабильном положении предприятия: сокращение собственного оборотного капитала, нерациональная структура капитала, возможные проблемы с платежеспособностью, недостаток собственного капитала. Так же реструктурированный баланс показал, что баланс неликвиден.

Другие показатели свидетельствуют о нерациональном использовании денежных средств; о трудностях в покрытии текущих обязательств; о больших проблемах платежеспособности в периоде до года; а так же о том, что в ближайшее время нет возможности восстановления платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости ООО «КаргоТранс» выявил, что предприятие теряет свою финансовую устойчивость, уровень финансовых рисков растет, платежеспособность предприятия сокращается. Руководству предприятия необходимо взять во внимание этот риск и предпринять меры по улучшению финансового положения, необходимо исключить риски.

Проанализировав финансовые результаты ООО «КаргоТранс» можно сделать вывод о том, что общие доходы компании сократились, уменьшилась выручка, проценты к получению так же сократились. При этом выросли прочие доходы. Наибольшей статьей дохода выступает выручка.

Так же в отчетном году из-за роста процентов к уплате и прочих расходов произошло увеличение общих расходов, но так же случилось снижение себестоимости и управленческих расходов. Наибольшая доля в величине всех расходов приходится на себестоимость.

Прибыль до налогообложения резко сократилась. Все это привело к уменьшению чистой прибыли до состояния убытка.

Рентабельность продаж в отчетном периоде резко сократилась, что крайне неблагоприятно влияет на финансовое состояние компании.

Величина дебиторской задолженности растет на протяжении всего анализируемого периода, что свидетельствует о необходимости ее сокращения.

Оценив эффективность автопарка, можно сказать, что автомобили компании задействованы почти в полную силу. Грузоподъемность, пробег, готовность техники находятся на высоком уровне, но все же небольшой резерв для более эффективных грузоперевозок существует.

4 Изучив деятельность ООО «КаргоТранс», сделав анализ финансово-хозяйственной деятельности, было предложено внедрить систему внутреннего контроля на предприятии, особое внимание уделить контролю расчетам с поставщиками и заказчиками.

Внутренний контроль необходим для повышения эффективности всей системы управления предприятием, способствуя соблюдению законодательных требований к постановке бухгалтерского учета и финансовой отчетности, совершению хозяйственных операций, соблюдению требований учредительных документов, обеспечению бесконфликтного существования с органами государственного контроля и независимым аудитом.

Внутренний контроль расчетов с заказчиками предполагает проведение проверки договоров с ними, сверки расчетов, аудит организации первичного учета расчетов, аудит состояния задолженности заказчиков, проверка правильности отражения в бухгалтерском учете операций по расчетам с заказчиками.

По окончании проверки составляется акт, в котором указывают ошибки по всем элементам контроля.

Сократить дебиторскую задолженность можно путем выбора добросовестных клиентов, пересмотра договор с ними, увеличением отсрочки платежа.

Контроль дебиторской задолженности приведет к увеличению объема оказанных услуг проверенным заказчикам, сохранению и удержанию этих клиентов, привлечению новых добросовестных покупателей, сокращению риска невозвратности денежных средств.

Сокращение дебиторской задолженности положительно скажется на финансовых показателях деятельности компании и улучшит ее экономическую эффективность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Федер. закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ: принят Гос. Думой 24.12.2008 г.: одобр. Советом Федерации 29.12.2008 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 10.11.2019).

2 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 27.10.2019).

3 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федер. закон от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ по сост. на 23.05.2016 г.: принят Гос. Думой 22.11.2011 г.: одобр. Советом Федерации 29.11.2011 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 10.10.2019).

4 Информация Минфина России от 25 декабря 2013 г. № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 19.11.2019).

5 Анализ финансовой отчетности: методические указания / составитель Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – 32 с.

6 Азаренкова, Г.М. Повышение результативности деятельности предприятия на основе анализа основных финансовых показателей / Г.М. Азаренкова, Е.Г. Головкин, В.А. Пономаренко // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 1. – С. 54–62.

7 Асаул, А.Н. Управление организационной эффективностью компании / А.Н. Асаул, Г.И. Шишлов. – СПб.: ГАСУ, 2008. – 152 с.

8 Бачурин, А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных предприятий / А.А. Бачурин. – М.: Юрайт, 2017. – 318 с.

9 Бобошко, Н.М. Финансово-экономический анализ: учебное пособие / Н.М. Бобошко и др. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 383 с.

10 Боронина, Э.С. Элементы системы внутреннего контроля для целей повышения достоверности публичной отчетности организации / Э.С. Боронина // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 1. – С. 110–114.

11 Бухгалтерский учет, налогообложение, анализ и аудит: учебное пособие / Е.С. Берестова, С.Н. Гриб, А.Н. Гринштейн и др. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2017. – 352 с.

12 Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева, Л.Л. Зайончик. – М.: КноРус, 2016. – 480 с.

13 Гречко, Н.М. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности при аудите бухгалтерской отчетности / Н.М. Гречко // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Сборник статей по материалам I Международной научно – практической студенческой конференции: в 4 томах. – Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. – 2015. – С. 68–72.

14 Гречко, Н.М. Методика системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами на предприятиях транспорта / Н.М. Гречко // Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов. Секция XIII Финансовые и учетно-аналитические проблемы современной экономики. – 2018. – С. 1–6.

15 Евлоева, М.А. Совершенствование организации системы внутреннего контроля предприятия / М.А. Евлоева // Вопросы науки и образования. – 2018. – № 15. – С. 60–62.

16 Егорова, А.Д. Анализ эффективности транспортных компаний / А.Д. Егорова, А.И. Филатова, О.А. Наумова // Региональное развитие. – 2017. – № 3. – С. 54–61.

17 Жгутова, Ю.В. Внутренний контроль финансовых результатов / Ю.В. Жгутова // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. – № 4. – С. 69–71.

18 Зайончик, Л.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 131 с.

29 Иванов, А.А. Генезис понятия эффективности в свете общественно-экономических трансформаций / А.А. Иванов // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2015. – № 4. – С. 29-37.

20 Казанцева, Е.Э. Внутренний аудит в России и перспективы развития / Е.Э. Казанцева // Инновационная наука. – 2017. – № 4. – С. 100–102.

21 Короткова, О.В. Некоторые вопросы анализа финансовой устойчивости в организациях сферы услуг / О.В. Короткова, Ж.А. Тисленко // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2017. – № 2. – С. 75–81.

22 Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.

23 Кравцова, Е.В. Внутренний контроль в организации: сущность и необходимость / Е.В. Кравцова // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 2. – С. 140–143.

24 Курныкина, О.В. Система контроля и её аудит в организации: монография / О.В. Курныкина. – М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 120 с.

25 Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М.: Наука, 1987. – 510 с.

26 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 575 с.

27 Нагоев, А.Б. Роль внутреннего контроля в деятельности организаций / А.Б. Нагоев, С.С. Сижажева, Ж.А. Аппоева // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9. – С. 2283-2287.

28 Никоноров, В.М. Экономическая эффективность грузовых автомобильных перевозок / В.М. Никоноров // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2011. – № 5. – С. 245–249.

29 Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

30 Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для бакалавров / Л.В. Прыкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 256 с.

31 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 495 с.

32 Резниченко, С.М. Современные системы внутреннего контроля: учебное пособие / С.М. Резниченко, М.Ф. Сафонова, О.И. Швырева. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2016. – 510 с.

33 Рогавичене, Л.И. Повышение эффективности деятельности автотранспортного предприятия / Л.И. Рогавичене // Вестник СибАДИ. – 2015. – № 2. – С. 144–147.

34 Родионова, В.Н. Организация производства на предприятиях в современных условиях / В.Н. Родионова. – Воронеж: ВГТУ, 2015. – 212 с.

35 Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 254 с.

36 Страхова, О.П. О методах организации управления / О.П. Страхова // Менеджмент в России и зарубежом. – 2016. – № 5. – С. 25–29.

37 Тарасова, Т.М. Оценка системы внутреннего контроля транспортного предприятия / Т.М. Тарасова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2013. – № S4. – С. 16–20.

38 Таюрская, Е.И. Бухгалтерский учет и анализ. Порядок формирования показателей финансовых результатов организации: Учебное пособие / Е.И. Таюрская. – М.: МИСиС, 2015. – 62 с.

- 39 Томсон, А. Экономика фирмы: учеб. пособие. / А. Томсон. – М.: БИНОМ, 1998. – 544 с.
- 40 Транспортно-экспедиционная деятельность: учебник / под ред. Е.В. Будриной. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 370 с.
- 41 Туровец, О.Г. Организация производства / О.Г. Туровец. – М.: Экономика и финансы, 2010. – 452 с.
- 42 Хамидова, В.М. Содержание процессно-ориентированного подхода к управлению организацией / В.М. Хамидова // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2008. – № 4. – С. 70–74.
- 43 Хуаныш, Л. Совершенствование системы внутреннего контроля на предприятии / Л. Хуаныш // Бухгалтерский учет. – 2018. – № 5. – С. 114–122.
- 44 Черненко, А.Ф. Анализ финансового положения и эффективность использования ресурсов предприятия: монография / А.Ф. Черненко, Н.Н. Илышева, А.В. Башарина. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 209 с.
- 45 Черненко, А.Ф. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2010. – 285 с.
- 46 Чижова, Е.Н. Проблема трактовки эффективности как экономической категории / Е.Н. Чижова, А.Н. Брежнев // Актуальные проблемы экономической науки: материалы Междунар. конф. – Белгород : БГТУ, 2005. – С. 230–235.
- 47 Шадрина, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Шадрина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 515 с.
- 48 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
- 49 Ширяев, И.М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов / И.М. Ширяев // Журнал институциональных исследований. – 2014. – № 2. – С. 91–110.

50 Щербакова, Е.П. Теоретико-методологические аспекты организации внутреннего контроля в системе управления холдинга / Е.П. Щербакова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 4. – С. 283–293.

51 Экономика отрасли. Автотранспорт: учебник / под ред. Е.В. Будриной. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 268 с.

52 Давыдова, И.Ш. Некоторые подходы к улучшению финансового состояния фирмы в современных условиях хозяйствования. – URL: https://interactive-plus.ru/ru/article/111377/discussion_platform (дата обращения 19.11.2019)

53 Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21941/ (дата обращения 20.11.2019)

54 Пестрикова, В.К. Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятий. – URL: <http://files.scienceforum.ru/pdf/2017/34842.pdf> (дата обращения 10.09.2019)

55 Производственная программа по эксплуатации подвижного состава. – URL: <http://www.transpobrand.ru/tabras-642-1.html> (дата обращения 27.10.2019)

56 Ризванова, М.В. Система внутреннего контроля в организации [Электронный ресурс] // Аудитор, 2014. – URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/internal_control_system.shtml (дата обращения 19.11.2019)

57 Факторы эффективности автомобильных грузоперевозок. – URL: <https://svezem.ru/article/factory-effektivnosti-avtomobilnyh-perevozok/> (дата обращения 15.09.2019)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 года

Таблица П.А.1 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 года

Наименование показателя	На 31 декабря 2018 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2017 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2016 года, тыс.руб.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	9	13	18
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Нематериальные поисковые активы			
Материальные поисковые активы			
Основные средства	2 307 943	2 988 046	2 182 512
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения	13 540	13 540	35 523
Отложенные налоговые активы			
Прочие внеоборотные активы	1 199	2 268	149 914
Итого по разделу I	2 322 691	3 003 867	2 367 967
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	40 832	19 228	386 336
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	19 167	36 666	17 354
Дебиторская задолженность	642 264	498 488	395 051
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	54 533	351 579	115 197
Денежные средства и денежные эквиваленты	184 591	34 312	401 036
Прочие оборотные активы	10 511	62 207	183 765
Итого по разделу II	951 898	1 002 480	1 498 739
БАЛАНС	3 274 589	4 006 347	3 866 706
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	12 000	12 000	12 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Переоценка внеоборотных активов	539 798	564 410	595 707
Добавочный капитал (без переоценки)	8 848	8 848	8 848
Резервный капитал	1 461	1 461	1 461
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	331 357	851 979	812 311
Итого по разделу III	893 464	1 439 698	1 430 327

Окончание таблицы П.А.1

Наименование показателя	На 31 декабря 2018 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2017 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2016 года, тыс.руб.
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1 525 441	1 671 832	1 279 060
Отложенные налоговые обязательства	91 844	116 155	89 781
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства	46 772	84 852	68 196
Итого по разделу IV	1 664 057	1 872 839	1 437 037
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	256 286	188 743	2 056
Кредиторская задолженность	430 884	481 543	986 895
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства	28 486	20 172	0
Прочие обязательства	1 412	3 352	10 391
Итого по разделу V	717 068	693 810	999 342
БАЛАНС	3 274 589	4 006 347	3 866 706

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2018 года

Таблица П.Б.1 – Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2018 года

Наименование показателя	За 31 декабря 2018 года, тыс.руб.	За 31 декабря 2017 года, тыс.руб.
Выручка	3 084 441	3 626 831
Себестоимость продаж	(2 681 973)	(2 989 704)
Валовая прибыль (убыток)	402 468	637 127
Коммерческие расходы	(-)	(-)
Управленческие расходы	(255 793)	(262 233)
Прибыль (убыток) от продаж	146 675	374 894
Доходы от участия в других организациях	-	-
Проценты к получению	16 148	33 851
Проценты к уплате	(160 707)	(122 683)
Прочие доходы	795 777	421 975
Прочие расходы	(946 395)	(580 311)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(148 502)	127 726
Текущий налог на прибыль	(0)	(0)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	5 390	829
Изменение отложенных налоговых обяза- тельств	24 311	(26 374)
Изменение отложенных налоговых акти- вов	-	-
Прочее	(82)	-
Чистая прибыль (убыток)	(124 273)	101 352