

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Экономика, менеджмент и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

28 мая 2021 г.

Эффективность реализации инвестиционного проекта в

ООО «Авто-Империл»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.791.ВКР

Консультанты, (должность)

Руководитель работы
д.э.н., зав. кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

21 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
обучающийся группы НвФл-509

/Ж.Д. Восеев/

20 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В. Назарова/

21 мая 2021 г.

АННОТАЦИЯ

Восеев Ж.Д. Эффективность реализации инвестиционного проекта в ООО «Авто-Империял». – Нижневартовск: ЮУрГУ, НвФл- 509, 97 с., 13 ил., 35 таб., библиогр. список – 27 наим., 1 прил., 12 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью анализа эффективности реализации инвестиционного проекта и разработки мероприятий по повышению финансового состояния ООО «Авто-Империял»

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

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

Разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «АВТО-ИМПЕРИАЛ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ(разработал Восеев Ж.Д.)....	7
1.1 История создания и развития ООО «Авто-Империал».....	7
1.2 Цели и виды деятельности	8
1.3 Организационно – правовой статус.....	8
1.4 Структура компании и система управления.....	11
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации	14
1.6 Особенности технологии производства.....	17
1.7 СВОТ (SWOT) – анализ.....	17
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (разработал Мифтахов М.Р.).....	20
2.1 Основные показатели работы	20
2.2 Анализ финансового состояния. Анализ состава и структуры баланса	21
2.3 Анализ затратности функционирования.....	48
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «Авто-Империал»	54
3.1 Методические основы оценки эффективности	54
3.2 Внедрение нового транспортного средства: рефрижератор HYUNDAI HD120 (разработал Восеев Ж.Д.)	57
3.3 Коммерческая эффективность от внедрения нового транспортного средства.	61
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску	71
3.5 Приобретение агрегата для депарафинизации скважин АДПМ 12/150 Урал- NEXТ 5557-6151-72E5 (009) (Мифтахов М.Р.).....	74
3.6 Коммерческая эффективность от приобретения агрегата депарафинизации скважин	77
3.7 Анализ чувствительности проекта к риску	87

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	90
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	92
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура ООО «Авто-Империл».....	Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность любого предприятия ориентирована на получение определенных результатов. Однако одни предприятия уверенно достигают поставленных целей своей деятельности, а другие – работают менее успешно. Огромную роль в этом играет управление предприятием. Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов, для сохранения и преумножения бизнеса. Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, для управления всеми процессами деятельности, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т. е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

В качестве объекта исследования выступает предприятие по перевозке грузов ООО «Авто-Империал», занимающееся транспортировкой неспециализированными автотранспортными средствами.

Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Целью данной работы является оценка финансово-хозяйственной деятельности ООО «Авто-Империал».

В соответствии с поставленной целью решались следующие основные задачи:

- ознакомиться с историей создания и развития организации
- изучить цель и виды деятельности ООО «Авто-Империял»;
- рассмотреть структуру предприятия;
- изучить организационно-правовой статус ООО «Авто-Империял»;
- рассмотреть отраслевые особенности функционирования предприятия;
- изучить специфику развития региона;
- выявить особенности технологии производства;
- составить SWOT-анализ ООО «Авто-Империял»;
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;

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

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «АВТО-ИМПЕРИАЛ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития ООО «Авто-Империал»

Официальная история предприятия насчитывает 4 года, основанная как небольшая транспортная компания, сейчас объемы работы на предприятии значительно возросли и ООО «Авто-Империал» занимает лидирующие позиции на рынке Тюменской области.

На данный момент основным видом деятельности компании является перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами.

В 2015 году – компания занималась перевозкой грузов специализированными автотранспортными средствами. Такие транспортные средства приспособлены для перевозки одного или нескольких однородных грузов, отличающихся специфическими условиями их транспортировки, и оборудованы различными приспособлениями и устройствами, которые обеспечивают сохранность и качество доставляемых на строительные объекты грузов и комплексную механизацию погрузочно-разгрузочных работ.

С 2016 года предприятие расширяет виды услуг, приобретаются новые виды транспорта без пробега. Производственные мощности плюс профессиональный коллектив позволяют компании предоставлять качественные услуги грузоперевозок, не завышая реальную стоимость произведенных работ, что позволяет нашим Клиентам перевозить большее количество своих грузов.

В настоящее время без применения специализированного транспорта практически невозможна доставка многих грузов на объекты строительства. Большинство специализированных транспортных средств представляют собой сменные прицепы и полуприцепы к грузовым автомобилям, пневмоколесным тягачам и тракторам, что позволяет более эффективно использовать базовую машину.

Юридический адрес: 628600, ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ - ЮГРА АО, НИЖНЕВАРТОВСК Г, 9П УЛ, ДОМ 8, ОФИС 2

1.2 Цели и виды деятельности

ООО «Авто-Империал» осуществляет, в соответствии с Уставом, следующие виды деятельности:

- Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
- Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов;
- Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем;
- Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

Транспортная группа ООО «Авто-Империал» располагает квалифицированными диспетчерскими центрами, благодаря которым клиент без лишних усилий может получить всю необходимую информацию о предоставляемых предприятием услугах, а также быстро и грамотно принять и оформить заказ. Количество входящих телефонных линий позволяет максимально сократить время дозвона клиента.

1.3 Организационно – правовой статус

Объект исследования данной работы зарегистрирован в виде ООО.

Общество с ограниченной ответственностью наряду с иными видами хозяйственных обществ, а также хозяйственных товариществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий является коммерческой организацией, то есть организацией, преследующей цель извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющей полученную прибыль между участниками.

В отличие от государственных и муниципальных унитарных предприятий, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, общества с ограниченной ответственностью (равно как и

иные виды хозяйственных обществ, хозяйственных товариществ и производственных кооперативов) характеризуются тем, что их участники имеют в отношении них обязательственные права.

Действующее законодательство предусматривает возможность (но не обязательность) следующей структуры органов ООО:

1) Общее собрание участников (ОСУ)

Данный орган управления является обязательным в ООО.

Предусмотренная законом компетенция ОСУ может быть расширена в любых пределах, установленных учредителями/участниками в уставе ООО.

При этом уникальной особенностью ООО является возможность предусмотреть Уставом, что участники при голосовании на ОСУ будут обладать количеством голосов, непропорциональным размеру их долей в уставном капитале ООО, то есть независимо от размера их долей в уставном капитале ООО (абз.5 п.1 ст.32 закона «об обществах с ограниченной ответственностью»). В остальных случаях количество голосов участников пропорционально размеру их долей в уставном капитале.

2) Совет директоров (Наблюдательный совет)

В ООО данный орган управления ни при каких обстоятельствах не является обязательным.

Компетенция Совета директоров, предусмотренная в законодательстве, является для данного органа управления рекомендуемой и может быть также расширена в любых пределах, установленных учредителями/участниками в уставе ООО.

В связи с практически полным отсутствием в законе каких-либо ограничений в отношении Совета директоров, порядок создания и осуществления деятельности данного органа управления полностью зависит от содержания устава каждого ООО, а также внутренних документов, утверждённых ОСУ.

3) Исполнительные органы ООО:

— Коллегиальный исполнительный орган (Правление, Дирекция и др.)

В ООО данный орган управления ни при каких обстоятельствах не является обязательным.

Осуществляет руководство текущей деятельностью ООО совместно с единоличным исполнительным органом.

В связи с практически полным отсутствием в законе каких-либо ограничений в отношении Коллегиального исполнительного органа, порядок создания и осуществления деятельности данного органа управления полностью зависит от содержания устава каждого ООО, а также внутренних документов, утверждённых ОСУ.

— Единоличный исполнительный орган (Генеральный директор, Президент и др.)

Данный орган управления является обязательным в ООО, если его функции не были переданы Управляющей организации.

Осуществляет руководство текущей деятельностью ООО.

В отношении единоличного исполнительного органа используется принцип остаточной компетенции, что подразумевает наличие широчайшего объема полномочий, лишь ограниченного компетенцией, предусмотренной для других органов управления ООО (то есть имеет право делать все, что не предусмотрено для других).

4) Ревизионная комиссия (Ревизор)

Данный орган в ООО является обязательным только при наличии в ООО более 15 учредителей/участников

Функциональность ревизионной комиссии выражается следующими её правами и обязанностями:

— Проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности в любое время;

— Иметь доступ ко всей документации, касающейся деятельности;

— Требовать от всех членов органов управления и работников ООО необходимые пояснения в устной или письменной форме;

— Обязана проводить проверку годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества.

Участники несут ответственность только в размере вложенного объема материальных ценностей в уставный капитал общества. Другими словами, если ООО не сможет вернуть кредит или долги, оно несет ответственность имуществом компании, а не личным имуществом учредителей.

1.4 Структура компании и система управления

Важнейшим фактором, определяющим конечные результаты деятельности предприятия и его эффективность, является его структура, которая представляет собой состав и соотношение его внутренних звеньев, составляющих единый хозяйствующий субъект.

Организационная структура управления ООО «Авто-Империал» является линейно-функциональной, она представлена в Приложении А. Характер делегирования полномочий – вышестоящие передают определенные полномочия нижестоящим, наделяя их ответственностью и правами. [23]

Следует отметить, что для всех линейных руководителей характерно:

- быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, которые исходят от вышестоящих руководителей;
- рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей;
- стабильность полномочий и ответственности за персоналом;
- единство и четкость распорядительства;
- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности.

В виду того, что приведенная транспортная компания имеет сложную структуру с несколькими колоннами расположенными в разных городах, ряд сотрудников имеет двойное подчинение: линейное — линейному руководителю, функциональное — функциональному руководителю.

Заместитель генерального директора по логистике руководит всеми транспортными потоками и организует взаимодействие с заказчиками. В непосредственном подчинении заместителя генерального директора по логистике находятся следующие сотрудники:

1) Старший диспетчер - Старший диспетчер руководит работой рядовых диспетчеров, осуществляет ввод первичных данных по водителям и маршрутам в программу, а также осуществляет за документооборот с бухгалтерией.

2) Начальник автоколонны - Начальник автоколонны руководит распределяет водителей по маршрутам и автомобилям. В непосредственном подчинении начальника автоколонны находятся:

- Диспетчер (линейно подчиняется начальнику колонны, функционально старшему диспетчеру);

- Водители;

- Старший механик (линейно подчиняется начальнику колонны, функционально главному инженеру);

Главный инженер отвечает за техническое состояние всего автопарка предприятия. В непосредственном подчинении главного инженера находятся следующие сотрудники и отделы:

- Отдел охраны труда, безопасности дорожного движения и промышленной безопасности;

- Начальник производственно-технического отдела;

- Менеджер по снабжению;

- Зав. складом;

- Зав. гаражом;

- Зав. хоз;

- Уборщицы.

Начальник ПТО отвечает за инженерно-техническое сопровождение транспорта:

- Ведение технической документации;

- Технике-экономические обоснования (при покупке или выбытии транспорта);

- Контроль соблюдения учетных регламентов

В непосредственном подчинении начальника ПТО находится инженер ПТО. Инженеру ПТО подчиняется механик контролер (воротный механик). Помимо линейного подчинения инженеру ПТО, механик контролер функционально подчиняется директору службы безопасности.

Высший орган управления — общее собрание акционеров.

Общее собрание акционеров собирается не реже одного раза в год и на нем избирается совет директоров — орган, определяющий деятельность общества в перерывах между общими собраниями акционеров.

Общее собрание акционеров не имеет право рассматривать и принимать решения по проблемам, которые не относятся к его компетенции согласно Закону. Число акционеров общества не ограничено, акции могут свободно продаваться на рынке. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества—директором, генеральным директором, или коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией). Исполнительные органы подотчётны совету директоров (наблюдательному совету) общества и общему собранию акционеров. Совет директоров публичного акционерного общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесённых к компетенции общего собрания акционеров[18].

Линейно-функциональная структура – это структура, обеспечивающая определенное разделение труда, при котором линейные звенья призваны руководить, а функциональные – оказывать помощь в развитии определенных вопросов, планов и программ. Функциональные службы реализуют всю техническую подготовку производства, подготавливают варианты решения различных проблем. Руководители отделов оказывают воздействие на подразделения и, как правило, не могут самостоятельно отдавать распоряжения.

Достоинство этой структуры управления заключается в том, что обеспечивается однозначное и оперативное руководство по каждому виду работ (высокая компетентность функциональных подразделений). Недостатком является повышение степени обособленности работников различных функциональных подразделений и служб, вынесение всех вопросов их взаимодействия на уровень руководителя организации (длительная процедура принятия решений, снижена ответственность, больше несогласованности в решениях).

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Объект исследования предприятие ООО «Авто-Империал» является типичным представителем перевозки грузов специализированными и неспециализированными автотранспортными средствами.

В условиях городского строительства широко применяется автомобильный специализированный транспорт. Современные специализированные транспортные средства для строительства выпускаются в соответствии с утвержденным Госстроем «Типажом специализированных автотранспортных средств для строительства» и предназначены для перевозки грунта, сыпучих и глыбообразных грузов (самосвалы), жидких и полужидких (битумовозы, известковозы, бетоно- и растворовозы), порошкообразных (цементовозы), мелкоштучных и тарных грузов (контейнеровозы), длинномерных грузов (трубовозы, металловозы, лесовозы), железобетонных конструкций (панелевозы, фермовозы, плитовозы, балковозы, блоковозы, сантехкабиновозы), технологического оборудования и строительных машин (тяжеловозы).

С экономической точки зрения транспорт является одним из определяющих элементов производственно-коммерческого процесса. Товар в экономическом смысле не является полностью готовым, пока он фактически не доставлен конечному потребителю, который должен его использовать.

Экономисты различают два типа разрывов между производством и потребителями: во времени и в пространстве. Разрыв во времени вытекает из того, что изготовленные сегодня товары могут потребоваться только завтра или через некоторое время. Этот разрыв устраняют, используя складирование, связанную с этим технику и оборудование, а также технологию защиты товаров от порчи.

Пространственный разрыв обусловлен тем, что производство и потребители редко находятся в одном месте. Транспорт сам по себе является важным фактором создания все больших и больших разрывов между производством и потребителем. Парадоксальная особенность транспорта состоит в том, что средство, предназначенное для преодоления брешей между производством и потребителями, часто может способствовать расширению этих разрывов.

Транспорту свойственна сильная зависимость от внешних воздействий. По своей природе он связан с преодолением препятствий и дальними маршрутами.

Транспорт во многих случаях выступает как катализатор повышения уровня активности экономики. Связывая производство и потребителей, он позволяет расширить масштабы производства и потребления.

В условиях свободного предпринимательства фирмы поддерживает транспорт только в том случае, если он прибылен. Только прибыль является стимулом предпринимательства. Любые капиталовложения должны обеспечить отдачу. Если этого не произойдет, капитал не будет возобновляться, когда существующее имущество морально изнашивается или устаревает физически.

Транспортно-логистические системы потенциально не могут раскрыть все свои возможности, если не будут разрешены комплексные транспортные проблемы вне их рамок. Реализация транспортно-логистических каналов по продвижению материальных потоков (материальных ресурсов на этапе заготовок, товарных потоков на этапе распределения и сбыта) практически невозможна без привлечения транспорта. Решение о выборе каналов продвижения материальных потоков в значительной степени зависит от элементов транспортной системы,

участие которых предполагает выполнение в том или ином варианте комплекса транспортно-перемещающих работ.

Актуальность транспортных проблем подтверждается тем, что около 50% всех затрат на транспортировку связано с транспортными издержками.

Автомобили-самосвалы перевозят строительные грузы в металлических кузовах с корытообразной, трапециевидной и прямоугольной формой поперечного сечения, принудительно наклоняемых при разгрузке с помощью подъемного (опрокидного) механизма назад, на боковые (одну или две) стороны, на стороны и назад. По назначению различают специальные карьерные и универсальные общестроительные самосвалы.

Автомобильный транспорт имеет большое значение в перевозках срочных грузов и пассажиров на короткие и средние расстояния, что обусловлено его скоростью, маневренностью и способностью осуществлять перевозки “от двери до двери” без промежуточных погрузочно-разгрузочных операций. Вместе с тем автотранспорт отличается значительной фондо-, капиталоемкостью, большим потреблением энергоресурсов и довольно высокой себестоимостью перевозок. Он выполняет большую часть коротких внутрирайонных перевозок, доставляет грузы к станциям железных дорог и речным пристаням и развозит их к потребителям. Для перевозок на дальние расстояния автотранспорт используется в регионах, где отсутствуют другие виды транспорта (например, в северных и восточных районах) и при доставке особо ценных и скоропортящихся грузов.

В условиях городского строительства применяют универсальные самосвалы грузоподъемностью 4-12 т, предназначенные для перевозки грунта, гравия, щебня, песка, асфальта, бетонной смеси, строительного раствора и т. п. Современные универсальные самосвалы выпускают на шасси грузовых бортовых автомобилей общего назначения (иногда с укороченной базой) и оборудуют однотипными гидравлическими системами, обеспечивающими быстрый подъем и опускание кузова, высокую надежность и безопасность работы.

1.6 Особенности технологии производства

ООО «Авто-Империал» в 2018 году появился автопарк, который позволяет компании обеспечивать надлежащие условия для перевозок.

У нас вы можете заказать транспортные средства:

- бортовой тентованный полуприцеп, грузоподъемностью до 20 тонн;
- грузовой фургон (промтоварный, рефрижератор);
- полуприцеп-цистерну для опасных веществ;
- низкорамную платформу длиной до 12 метров, грузоподъемностью до 60 тонн.

Кроме этих машин есть еще несколько видов грузового транспорта специального назначения.

Весь автотранспорт содержится в отличном состоянии и готов выехать по первому требованию. Его обслуживают водители, имеющие большой опыт в доставке опасного, негабаритного и ценного груза. Цена на специализированные грузоперевозки зависит от вида транспортного средства и расстояния следования.

1.7 SWOT (SWOT) – анализ

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, предприятие должно уметь строить прогнозы, поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы благополучно преодолевать угрозы и эффективно использовать возможности, отнюдь не достаточно только знания о них. Например, можно знать об угрозе, но при этом не иметь возможности противостоять ей и тем самым понести поражение. Кроме того, можно знать об открывающихся возможностях, но не владеть потенциалом для их применения и, следовательно, не суметь их использовать. Стоит отметить, что и сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому очень важно при анализе

внутренней среды выявить именно то, какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом [21].

Самым распространенным подходом, который применяется для анализа среды и который позволяет провести совместное изучение внешней и внутренней среды является метод SWOT.

Применяя метод SWOT, удастся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [11].

Сильные стороны товара или услуги (Strengths) – это внутренние характеристики предприятия, обеспечивающие конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами.

Слабые стороны товара или услуги (Weaknesses) – такие внутренние характеристики компании, затрудняющие рост бизнеса, мешающие товару лидировать на рынке, которые являются неконкурентоспособными на рынке[25].

Слабые стороны компании мешают росту продаж и прибыли, тянут компанию назад. За счет слабых сторон компания может потерять долю рынка в долгосрочной перспективе и утратить конкурентоспособность. Необходимо отслеживать области, в которых компания не достаточно сильна, улучшать их, разрабатывать специальные программы для минимизации рисков влияния слабых сторон на эффективность компании.

Возможности компании (Opportunities) – благоприятные факторы внешней среды, которые могут повлиять на рост бизнеса в будущем.

Угрозы компании (Threats) – негативные факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потери доли рынка.

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Для

установления этих связей составляется SWOT-анализ, представленный в таблице 1.1

Таблица 1.1 – SWOT-анализ ООО «Авто-Империял»

Преимущества (S)	Возможности (O)
<ul style="list-style-type: none">- рост спроса на транспортные перевозки;- большой стаж водителей;- продуманное ценообразование;- система доставки сборных грузов, позволяющая экономить средства клиентов;- услуга доставки по адресу получателя;	<ul style="list-style-type: none">- улучшение сервиса и сокращение времени обслуживания;- создание гибкой системы скидок;- повышение узнаваемости бренда;- внедрение на корпоративный рынок (B2B).
Недостатки (W)	Угрозы (Т)
<ul style="list-style-type: none">- отсутствие проработанной клиентской базы;- неизвестность компании в регионе	<ul style="list-style-type: none">- спад спроса;- нестабильность экономической ситуации.

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

ООО «Авто-Империял» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых услуг и повысить конкурентоспособность в сфере качества услуг по перевозке грузов специализированными автотранспортными средствами.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Основные показатели работы

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий представляет собой важнейшее средство для дальнейшего развития производства за счет использования выявленных резервов. В результате анализа производственно-хозяйственной деятельности вскрываются причины отклонения от плановых показателей, выявляются недостатки в планировании, определяются резервы для дальнейшего улучшения работы предприятия. Посредством анализа намечаются исходные показатели для разработки плана на тот или иной расчетный период в перспективе.

Таким образом, анализ и планирование органически связаны друг с другом и составляют единый инструмент, предназначенный для выбора наиболее эффективных путей развития общественного производства. Вместе с тем анализ является действенным орудием внедрения хозрасчета и режима экономии на предприятиях.

Основными задачами анализа деятельности предприятий транспорта являются:

- * анализ выполнения плана и динамики перевозок;
- * анализ выполнения плана технического обслуживания и ремонта подвижного состава;
- * анализ технического развития и организации производства;
- * анализ использования материальных ресурсов (топлива и материалов);
- * анализ себестоимости перевозок;
- * анализ выполнения мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов;
- * обобщение резервов и разработка путей их освоения. Основная информация для проведения анализа содержится:
 - * в плане перевозок и отчете о его выполнении;
 - * в сведениях о движении списочного состава автомобильного парка;

* в плановых и отчетных данных об уровне технико-эксплуатационных показателей, данных оперативного учета и статистической отчетности.

В 2019 году «Авто-Империал» планирует нарастить не только объемы работы, но и открыть несколько филиалов по округу, так же имеются перспективы развития автопарков в филиалах компании.

Проанализируем динамику чистой прибыли и объема продаж с 2016 – 2018 гг.

Таблица 2.1 - Динамика чистой прибыли и объема продаж

В тыс.руб.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год
Чистая прибыль	3 999 903	2 598 608	2 524 832
Объем продаж	25 070 000	27 680 000	27 160 000

По показателю чистой прибыли предприятия прослеживается тенденция уменьшения. В 2018 году было получено на 35,09% меньше, чем в 2017, а в отчетном периоде на 2,84 меньше чем в предыдущем.

ООО «Авто-Империал» рекомендуется улучшить данный показатель, так как это средства, которые остаются на расчетном счету организации после выплаты всех обязательных платежей.

Объем продаж ООО «Авто-Империал» за отчетный период увеличился на 10,4% в 2016 году по сравнению с 2017 годом, но за 2018 год понизились на 1,85%. Предприятию следует проанализировать изменения объема продаж, так как этот показатель, дает, непосредственное понимание, насколько коммерчески успешной, является компания.

2.2 Анализ финансового состояния. Анализ состава и структуры баланса

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов предприятия позволяет сделать ряд важнейших выводов, необходимых как для

осуществления текущей финансово – хозяйственной деятельности предприятия, так и для принятия управленческих решений на перспективу [8]

Важным приемом этапа предварительной оценки является формирование аналитического баланса или уплотненного аналитического баланса – нетто.

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса с помощью уплотнения отдельных статей и дополнение его показателей структуры и динамики.

Из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организации:

- величину внеоборотных и оборотных активов;
- собственного капитала организации;
- долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В качестве исходных данных в методике используется информация из бухгалтерского баланса (форма № 1) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2).

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа получим наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Рассмотрим динамику состава, и структура актива баланса ООО «Авто-Империл» за 2016 – 2018 гг.

Таблица 2.2 - Динамика активов ООО «Авто-Империял»

В тыс.руб.

Статьи баланса	Остатки по балансу			Абсолютное изменение(+;-)		Темп роста		Относительное изменение, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	17/16	18/17
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВЫ									
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ–всего в том числе	28546418	30842471	33211912	2296053	2369441	108,04	107,68	-4,81	2,24
1.1 Нематериальные активы	712160	704561	689426	-7599	-15135	98,93	97,85	-0,29	-0,13
1.2 Основные средства	25330568	27687378	30230562	2356810	2543184	109,30	109,19	-3,41	3,07
1.3 Финансовые вложения	370000	370000	370000	0	0	100,00	100,00	-0,14	-0,05
1.4 Отложенные налоговые активы	477357	480780	349976	3423	-130804	100,72	72,79	-0,17	-0,39
1.5 Прочие внеоборотные активы	1656333	1599752	1571948	-56581	-27804	96,58	98,26	-0,79	-0,27
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ–всего в том числе	4108933	6492581	5931806	2383648	-560775	158,01	91,36	4,81	-2,24
2.1 Запасы	527368	688573	531013	161205	-157560	130,57	77,12	0,23	-0,49
2.2 Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	102367	77548	829	-24819	-76719	75,75	1,07	-0,11	-0,21
2.3 Дебиторская задолженность	3475798	5725556	5399003	2249758	-326553	164,73	94,30	4,69	-1,54
2.4 Финансовые вложения	655	866	951	211	85	132,21	109,82	0,00	0,00
2.5. Прочие оборотные активы	2745	38	10	-2707	-28	1,38	26,32	-0,01	0,00
ИТОГО АКТИВОВ	32655351	37335052	39143718	4679701	1808666	114,33	104,84		

Проведя анализ динамики состава и структуры баланса ООО «Авто-Империал» за 2016 – 2018 гг. можно сделать следующие выводы: имущество организации в период с 2016 по 2018 г. возросло с 25 330 568 тыс. руб. до 30 230 562 тыс. руб.

Так же, в структуре активов ООО «Авто-Империал» в период с 2016 по 2018 гг., прослеживается увеличение финансовых вложений, что говорит о наличии свободных денежных средств на балансе предприятия, однако оно не должно становиться причиной уменьшения оборачиваемости средств и платежеспособности организации, а также фактором снижения деловой активности.

В структуре активов ООО «Авто-Империал» значительная доля за 2018 год принадлежит внеоборотным активам. На 2016 год их величина 28 546 418, на 2017 год – 30 842 471, на 2018 год – 33 211 912. Прослеживается тенденция увеличения доли этого вида активов. Наглядно динамика активов предприятия за 2016-2018 гг. изображена на рисунке 2.1



Рисунок 2.1 – Динамика активов предприятия

Проведем анализ динамики состава и структуры пассивов баланса ООО «Авто-Империал» за 2016 – 2018 гг.

Таблица 2.3-Динамика пассивов ООО «Авто-Империал»

Статьи баланса	Остатки по балансу			Абсолютное изменение(+;-)		Темп роста		Относительно е изменение, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	17/16	18/17
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПАССИВЫ									
1. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ– всего в том числе	21180806	23779414	26304246	2598608	2524832	112,27	110,62	-1,17	3,51
1.1 Уставный капитал	2397	2397	2397	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
1.2 Переоценка внеоборотных активов	2183761	2186192	2185268	2431	-924	100,11	99,96	-0,83	-0,27
1.3 Резервный капитал	360	360	360	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
1.4 Нераспределенная прибыль	18994288	21590465	24116221	2596177	2525756	113,67	111,70	-0,34	3,78
2 ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА– всего в том числе	6831204	8336569	5616601	1505365	-2719968	122,04	67,37	1,41	-7,98
2.1 Заемные средства	1895054	2089284	0	194230	-2089284	110,25	0,00	-0,21	-5,60
2.2 Отложенные налоговые обязательства	2744131	3332809	3423417	588678	90608	121,45	102,72	0,52	-0,18
2.3 Оценочные обязательства	2192019	2914476	2193184	722457	-721292	132,96	75,25	1,09	-2,20
3. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА– всего в том числе	4643341	5219069	7222871	575728	2003802	112,40	138,39		
3.1 Заемные средства	0	0	2283515	0	2283515	-	-	-0,24	4,47
3.2 Кредиторская задолженность	3707514	4351020	4009074	643506	-341946	117,36	92,14	0,00	5,83
3.3 Доходы будущих периодов	73213	71660	69687	-1553	-1973	97,88	97,25	0,30	-1,41
3.4 Оценочные обязательства	862614	796389	860595	-66225	64206	92,32	108,06	-0,03	-0,01
ИТОГО ПАССИВОВ	32655351	37335052	39143718	4679701	1808666	114,33	104,84		

Динамика пассивов предприятия изображена на рисунке 2.2

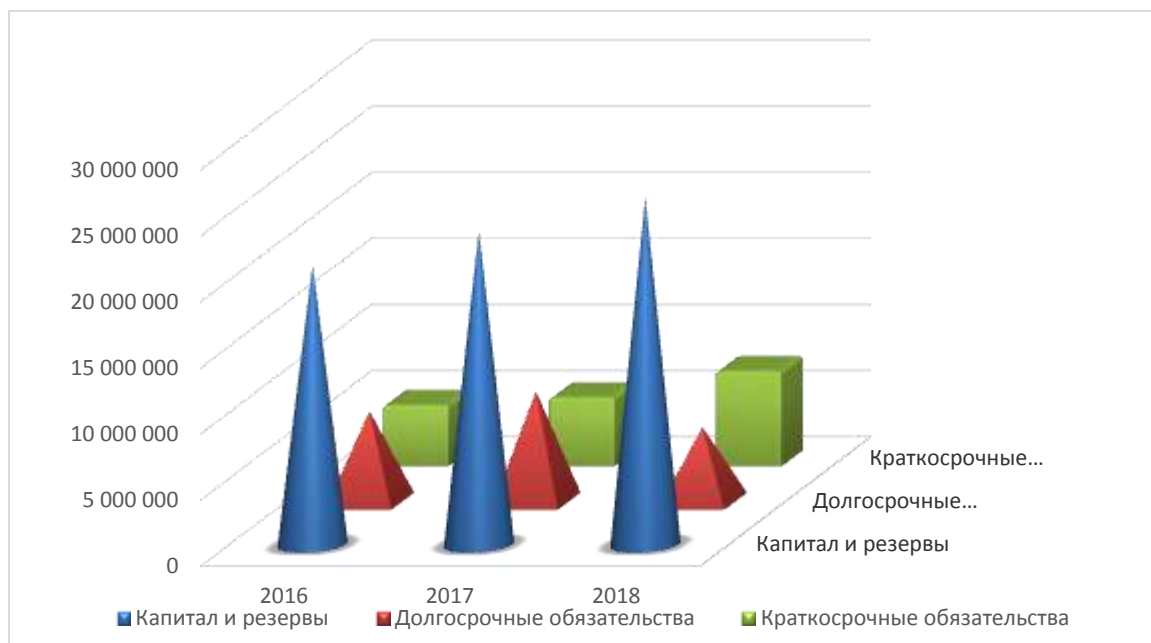


Рисунок 2.2 – Динамика пассивов предприятия

В структуре пассивов ООО «Авто-Империял» в период с 2016 по 2018гг. прослеживается увеличение как собственного капитала с 21 180 806 тыс.руб., до 26 304 246 тыс.руб., так и краткосрочных обязательств, что говорит о том, что предприятие обновляет основные средства и увеличивает товарооборот, при этом сохраняя возможность расплачиваться по своим обязательствам.

Однако, долгосрочные обязательства достигли своего минимума в конце отчетного периода – 5 616 601 тыс.руб., на это повлияло снижение заемных средств, и максимума в 2016 году – 8 336 569 тыс.руб., . Проверим Баланс предприятия

- 1) Валюта баланса в конце отчетного периода (2018 год) увеличилась по сравнению с начальным периодом(2016год);
- 2) Темпы прироста оборотных активов меньше, меньше чем темпы прироста внеоборотных активов (согласно признакам «хорошего» баланса темпы прироста оборотных активов должны быть больше, чем темпы прироста внеоборотных активов);
- 3) Собственный капитал организации превышает заемный капитал, темп его роста выше, чем темп роста заемного капитала;
- 4) Доля собственных средств в оборотных активах больше 10%;

5) В балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток» (согласно признаку, данная статья должна отсутствовать).

Таким образом, видно, что не все признаки баланса соответствуют признакам «хорошего» баланса.

Дадим оценку изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение:

$$100 \% < T_{ак} < T_{в} < T_{п},$$

где $T_{п}$ – темп изменения прибыли;

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

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

Приведенное соотношение получило название “золотого правила экономики предприятия”: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия.

Найдем необходимые темпы изменения:

$$T_{п} = (\text{стр}2400_{кг} / \text{стр}2400_{нг}) * 100\% \quad (1)$$

$$T_{в} = (\text{стр}2110_{кг} / \text{стр}2110_{нг}) * 100\% \quad (2)$$

$$T_{ак} = (\text{стр}1600_{кг} / \text{стр}1600_{нг}) * 100\% \quad (3)$$

2017/2016

$$T_{п} = (2\,598\,608 / 3\,999\,903) * 100\% = 64,97\%$$

$$T_{в} = (27\,675\,107 / 25\,067\,696) * 100\% = 110,4\%$$

$$T_{ак} = (37\,335\,052 / 32\,655\,351) * 100\% = 114,33\%$$

$$100\% < 114,33\% > 110,4\% > 64,97\%$$

2018/2017

$$T_{п} = (2\,524\,832 / 2\,598\,608) * 100\% = 97,16\%$$

$$T_{в} = (27\,161\,947 / 27\,675\,107) * 100\% = 98,15\%$$

$$T_{ак} = (39\,143\,718 / 37\,335\,052) * 100\% = 101,05\%$$

$$100\% < 101,05\% > 98,15\% > 97,16\%$$

Данное соотношение не соответствует оптимальному, то есть, правило не выполняется. Причинами невыполнения «золотого правила экономики» может являться сильный рост себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг на фоне не пропорционального увеличения реализации при условии, что большая часть прибыли была направлена на рефинансирование компании.

Финансовая устойчивость ООО «Авто-Империал».

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов.

В данном случае ликвидные активы — не все оборотные активы, которые можно быстро превратить в деньги без ощутимых потерь стоимости по сравнению с балансовой, а только их часть. В составе ликвидных активов — запасы и незавершенное производство. Их превращение в деньги возможно, но его нарушит бесперебойную деятельность предприятия. Речь идет лишь о тех ликвидных активах, превращение которых в деньги является естественной стадией их движения. Кроме самих денежных средств и финансовых вложений сюда относятся дебиторская задолженность и запасы готовой продукции, предназначенной к продаже.

Доля перечисленных элементов оборотных активов в общей стоимости активов предприятия определяет максимально возможную долю краткосрочных заемных средств в составе источников финансирования. Остальная стоимость активов должна быть профинансирована за счет собственного капитала или долгосрочных обязательств. Исходя из этого определяется достаточность или недостаточность собственного капитала.

Существует несколько типов стабильность: абсолютная (компания вообще не привлекает средства с помощью кредитов и займов, полностью покрывает свои нужды при помощи собственных средств), нормальная (есть займы и кредиты, но их величина не критичная, а собственные активы позволяют своевременно возвращать деньги), неустойчивая (денег меньше, чем нужно, поэтому компания работает нестабильно, возможно возникновение просрочек или задержек по заработной плате) и кризисная (банкротство).

Из изложенного следуют два вывода.

1. Необходимая (достаточная) доля собственного капитала в составе источников финансирования индивидуальна для каждого предприятия и на каждую отчетную или планируемую дату; она не может оцениваться с помощью каких-либо нормативных значений.

2. Достаточная доля собственного капитала в составе источников финансирования — это не максимально возможная его доля, а разумная, определяемая целесообразным сочетанием заемных и собственных источников, соответствующим структуре активов.

Для анализа финансовой устойчивости традиционно применяется целый ряд коэффициентов. Они в определенной степени показывают уровень финансовой устойчивости, но не отвечают на вопрос, достаточен ли такой уровень. Их расчет производится по показателям планового или фактического баланса активов и пассивов. Уровень коэффициентов может служить отправной точкой для оценки финансовой устойчивости, однако, с некоторыми оговорками и уточнениями. [15]

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

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

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100}, \quad (5)$$

ДО – долгосрочные обязательства;

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр. 1100},$$

(6) КО – краткосрочные обязательства

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

4) Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (7)$$

где Зп – общая величина запасов.

5) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210} \quad (8)$$

6) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210} \quad (9)$$

Расчет показателей финансовой стойчивости 2016год

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп}$$

$$\Delta \text{СОС} = (21\,180\,806 - 28\,546\,418) - 527\,368 = -7\,892\,980$$

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп}$$

$$\Delta \text{СД} = (21\,180\,806 + 6\,831\,204) - 28\,546\,418 - 527\,368 = -1\,061\,766$$

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп}$$

$$\Delta \text{ОИ} = (21\,180\,806 + 6\,831\,204 + 0) - 28\,546\,418 - 527\,368 = -1\,061\,766$$

$$\text{М} = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СД}; \Delta \text{ОИ})$$

$$\text{М} = (-7\,892\,980; -1\,061\,766; -1\,061\,766)$$

Исходя из рассчитанных показателей в 2015 в ООО «Авто-Империял» неустойчивое финансовое положение т.к. $\Delta\text{СОС}$, $\Delta\text{СД}$ и $\Delta\text{ОИ}$ меньше 0.

2017 год

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{СОС} = (23\,779\,414 - 30\,842\,471) - 688\,573 = -7\,751\,630$$

$$\Delta\text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{СД} = (23\,779\,414 + 8\,336\,569) - 30\,842\,471 - 688\,573 = 584\,939$$

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{ОИ} = (23\,779\,414 + 8\,336\,569) - 30\,842\,471 - 688\,573 = 584\,939$$

$$M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СД}; \Delta\text{ОИ})$$

Исходя из рассчитанных показателей в 2016 в ООО «Авто-Империял» нестабильная финансовая устойчивость, т.к. $\Delta\text{СОС}$ меньше 0, а $\Delta\text{СД}$ и $\Delta\text{ОИ}$ больше 0.

2018 год

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{СОС} = (26\,304\,246 - 33\,211\,912) - 531\,013 = -7\,438\,679$$

$$\Delta\text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{СД} = (26\,304\,246 + 5\,616\,601) - 33\,211\,912 - 531\,013 = -1\,822\,078$$

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп}$$

$$\Delta\text{ОИ} = (26\,304\,246 + 5\,616\,601 + 2\,283\,515) - 33\,211\,912 - 531\,013 = 461\,437$$

$$M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СД}; \Delta\text{ОИ})$$

$$M = (-7\,438\,679; -1\,822\,078; 461\,437)$$

Исходя из рассчитанных показателей в 2018 в ООО «Авто-Империял» нестабильная финансовая устойчивость, т.к. $\Delta\text{СОС}$, $\Delta\text{СД}$ меньше 0, а $\Delta\text{ОИ}$ больше 0.

Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации.

Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы следующие коэффициенты:

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает, насколько организация независима от кредиторов.

$$K_{\text{автономии}} = \text{соб. капитал} / \text{активы} = \text{стр}1300 / \text{стр}1600, \quad (10)$$

2. Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Он показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

$$K_{\text{фз}} = \text{обязательства} / \text{активы} = (\text{стр}1400 + \text{стр}1500 - \text{стр}1530 - \text{стр}1540) / \text{стр}1600, \quad (11)$$

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

$$\begin{aligned} K_{\text{об.СОС}} &= (\text{собственный капитал} - \text{ВОА}) / \text{ОА} = \\ &= (\text{стр} 1300 - \text{стр} 1100) / \text{стр} 1200, \end{aligned} \quad (12)$$

4. Коэффициент маневренности показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников

$$K_{\text{м}} = \text{соб. оборотные средства} / \text{соб. капитал} = (\text{стр} 1300 - \text{стр} 1100) / \text{стр} 1300, \quad (13)$$

5. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (леверидж) характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу собственного капитала

$$K_{з/ск} = \text{Заем. капитал} / \text{Собственный капитал} = (\text{стр}1500 + \text{стр}1400) / \text{стр}1300, \quad (14)$$

2016 год

1) $K_{\text{автономии}} = 21\,180\,806 / 32\,655\,351 = 0,65$

2) $K_{\text{фз}} = (6\,831\,204 + 4\,643\,341 - 73\,213 - 862\,614) / 32\,655\,351 = 0,32$

3) $K_{\text{об.сос}} = (21\,180\,806 - 28\,546\,418) / 4\,108\,933 = -1,79$

4) $K_M = (21\,180\,806 - 28\,546\,418) / 21\,180\,806 = -0,35$

5) $K_{з/ск} = (6\,831\,204 + 4\,643\,341) / 21\,180\,806 = 0,54$

2017 год

1) $K_{\text{автономии}} = 23\,779\,414 / 37\,335\,052 = 0,64$

2) $K_{\text{фз}} = (8\,336\,569 + 5\,219\,069 - 71\,660 - 796\,389) / 37\,335\,052 = 0,34$

3) $K_{\text{об.сос}} = (23\,779\,414 - 31\,121\,674) / 6\,213\,378 = -1,09$

4) $K_M = (23\,779\,414 - 31\,121\,674) / 23\,779\,414 = -0,30$

5) $K_{з/ск} = (8\,336\,569 + 5\,219\,069) / 23\,779\,414 = 0,57$

2018 год

1) $K_{\text{автономии}} = 26\,304\,246 / 39\,143\,718 = 0,67$

2) $K_{\text{фз}} = (5\,616\,601 + 7\,222\,871 - 69\,687 - 860\,595) / 39\,143\,718 = 0,30$

3) $K_{\text{об.сос}} = (26\,304\,246 - 33\,211\,912) / 5\,931\,806 = -1,16$

4) $K_M = (26\,304\,246 - 33\,211\,912) / 26\,304\,246 = -0,26$

5) $K_{з/ск} = (5\,616\,601 + 7\,222\,871) / 26\,304\,246 = 0,49$

Полученные значения сведем в таблицу в 2.4 и сделаем выводы.

Таблица 2.4 – Полученные значения коэффициентов

Показатель	2016	2017	2018	Нормативное значение
Коэффициент автономии(K_a)	0,65	0,64	0,67	$K_a \geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости($K_{фз}$)	0,32	0,34	0,30	$K_{фз} < 0,8$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{об.СОС}$)	-1,79	-1,9	-1,16	$K_o \geq 0,1$.
Коэффициент маневренности(K_m)	-0,35	-0,30	-0,26	$K_m > 0,2-0,5$
Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного($K_{з/ск}$)	0,54	0,57	0,49	$K_{з/ск} < 0,7$

Изучив динамику финансовой устойчивости предприятия ООО «Авто-Империл» и ее финансовые коэффициенты можно сделать вывод о том, что на протяжении анализируемого периода времени (2016-2018 гг.) устойчивость не стабильна. Предприятие вынужденно привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, так как собственные находятся в недостатке

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность баланса – это способность активов быть реализованными по рыночной цене в определенные сроки. Ликвидность баланса – это составная часть более общего понятия, платежеспособности организации, то есть ее возможности своевременно выполнять свои платежные обязательства. Платежеспособностью определяются формы и условия коммерческих сделок, деловая и фискальная репутация и т.д.

Активы и обязательства делятся на группы. Активы классифицируются по времени превращения их в денежную форму, обязательства – в соответствии со сроками их погашения.

A1 – наиболее ликвидные активы – денежные суммы, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. Сюда входят также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

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

A3 – медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы): материально-производственные запасы, налог на добавленную стоимость по

приобретенным ценностям. Расходы будущих периодов в данную группу не входят.

А4 – труднореализуемые активы – активы, которые плохо поддаются реализации либо она может длиться неопределенно долго;

П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов.

П2 – краткосрочные пассивы, т. Е. краткосрочные заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 – постоянные пассивы – уставный, добавочный, резервный капиталы, нераспределенная прибыль (убыток), доходы будущих периодов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее неравенство:

$A1 \geq P1$; наиболее ликвидные активы равны или перекрывают наиболее срочные обязательства;

$A2 \geq P2$; быстрореализуемые активы равны или перекрывают краткосрочные обязательства;

$A3 \geq P3$; медленно реализуемые активы равны или перекрывают долгосрочные активы;

$A4 \leq P4$. Постоянные пассивы равны или перекрывают труднореализуемые активы.

Если соблюдены первые три неравенства, то обязательно выполняется четвертое неравенство, которое имеет следующий экономический смысл – наличие у предприятия собственных оборотных средств, т.е. соблюдение минимального условия финансовой устойчивости.

Невыполнение одного из первых трех неравенств, свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. При этом недостаток средств по одной группе активов не компенсируется их избытком по другой группе, поскольку в реальной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные (т.е. компенсация может быть лишь по стоимости).

Следует отметить, что в большинстве случаев достижение высокой ликвидности противоречит обеспечению более высокой прибыльности.

Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 2.5, 2.6 и 2.7.

Таблица 2.5 – Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на 2016 год

Условие			
A1 =	655	П1 =	3 707 514
A2 =	3 475 798	П2 =	-
A3 =	632 480	П3 =	7 767 031
A4 =	28 546 418	П4 =	21 180 806

Баланс не является абсолютно ликвидным, так как не совпало условие:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 2.6 – Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на 2017 год

Условие			
A1 =	866	П1 =	4 351 020
A2 =	5 725 556	П2 =	-
A3 =	766 159	П3 =	9 204 618
A4 =	31 121 674	П4 =	23 779 414

Баланс не является абсолютно ликвидным, так как не совпало условие:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 2.7 - Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на 2018 год

Условие			
A1 =	951	П1 =	4 009 074
A2 =	5 399 003	П2 =	2 283 515
A3 =	531 852	П3 =	5 546 883
A4 =	33 211 912	П4 =	26 304 246

Баланс не является абсолютно ликвидным, так как не совпало условие:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

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

1. Коэффициент абсолютной ликвидности считается наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, то есть за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

$$K_{ал} = \frac{\text{ден. средства} + \text{краткосрочные фин. вложения}}{\text{краткоср. обязательства}} = \frac{\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240}}{\text{стр. 1500}}, \quad (15)$$

$$K_{ал2016} = 655 / 4\,643\,341 = 0,00$$

$$K_{ал2017} = 866 / 5\,219\,069 = 0,00$$

$$K_{ал2018} = 951 / 7\,222\,871 = 0,00$$

Величина $K_{ал}$ в течении изучаемого периода времени находится на недопустимом уровне.

2. Коэффициент быстрой, срочной ликвидности $K_{бл}$. Этот коэффициент характеризует способность компании погашать краткосрочные обязательства оборотными активами.

$$K_{бл} = \frac{\text{ден. средства} + \text{крат. фин. вложения} + \text{дебиторская задолженность}}{\text{краткоср. обязательства}} = \frac{\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240} + \text{стр. 1230}}{\text{стр. 1500}}, \quad (16)$$

$$K_{бл2016} = (655 + 3\,475\,798) / 4\,643\,341 = 0,75$$

$$K_{бл2017} = (866 + 5\,725\,556) / 5\,219\,069 = 1,10$$

$$K_{бл2018} = (951 + 5\,399\,003) / 7\,222\,871 = 0,75$$

Величина $K_{бл}$ в течении 3 – х лет находится на допустимом уровне, однако предприятию стоит улучшить данный показатель.

3. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) $K_{\text{тл}}$. Он характеризует запас прочности, возникающий вследствие превышения суммарной стоимости всеоборотных активов организации над имеющимися у нее обязательствами. Это основной показатель платежеспособности предприятия.

$$K_{\text{тл}} = \text{оборотные активы} / \text{краткоср. обязательства} = \text{стр.1200} / \text{стр.1500}, \quad (17)$$

$$K_{\text{тл}2016} = 4\,108\,933 / 4\,643\,341 = 0,88$$

$$K_{\text{тл}2017} = 6\,213\,378 / 5\,219\,069 = 1,24$$

$$K_{\text{тл}2018} = 5\,931\,806 / 7\,222\,871 = 0,82$$

Такое значение $K_{\text{тл}}$ за изучаемый период говорит о том, что оборотных средств достаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Однако $K_{\text{тл}}$ имеет большую величину, поэтому оборотные средства размещены не рационально и могли бы использоваться более эффективно.

Полученные значения сведем в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Показатель	2016	2017	2018
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,88	1,24	0,82
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,75	1,10	0,75
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0	0	0

Исходя из данных, полученных при расчете ликвидности предприятия можно сказать, что ООО «Авто-Империал» является неплатежеспособным предприятием, наблюдается увеличение краткосрочных обязательств.

Оценка деловой активности предприятия

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

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

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

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

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

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

Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$A_{\text{ср}} = (O_{\text{н.п}} + O_{\text{к.п}}) / 2, \quad (18)$$

где $A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов за расчетный период;

$O_{\text{н.п}}$ – остаток активов на начало расчетного периода; $O_{\text{к.п}}$

– остаток активов на конец расчетного периода.

$$A_{\text{ср}} = (37\,335\,052 + 39\,143\,718) / 2 = 38\,239\,385$$

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

Оборачиваемость совокупного капитала

1) Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K_{\text{оск}}$) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$K_{\text{оск}} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов}$$

$$K_{\text{оск}} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1600 нг} + \text{стр. 1600 кг}) \text{ ф. №1} \quad (19)$$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

Оборачиваемость текущих активов (оборачиваемость оборотных активов)

2) Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (K_{oa})

характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$K_{oa} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}$

$$K_{oa} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1200 нг} + \text{стр.1200кг}) \text{ ф. №1} \quad (20)$$

3) Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры

$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала}$

$$K_{оск} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1300нг} + \text{стр.1300кг}) \text{ ф. №1} \quad (21)$$

4) Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ($K_{омз}$) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$K_{омз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов}$

$$K_{омз} = \text{стр.2110 №2} / 0,5 \times ((\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220}) \text{ нг} + (\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220}) \text{ кг}) \quad (22)$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$P_{омз} = 365 / K_{омз} \quad (23)$$

5) Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент ($K_{одз}$) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$K_{одз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности}$

$$K_{одз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1230нг} + \text{стр.1230кг}) \text{ ф. №1} \quad (24)$$

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$P_{дз} = 365 / K_{одз} \quad (25)$$

б) Оборачиваемость кредиторской задолженности

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$K_{окз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности}$

$$K_{окз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1520нг} + \text{стр.1520кг}) \text{ ф. №1} \quad (26)$$

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$P_{кз} = 365 / K_{окз} \quad (27)$$

7) Оборачиваемость денежных средств

Коэффициент оборачиваемости денежных средств ($K_{одс}$) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$K_{одс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств}$

$$K_{одс} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1250нг} + \text{стр.1250кг}) \text{ ф. №1} \quad (28)$$

8) Фондоотдача основных средств

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств}$

$$F_o = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1130нг} + \text{стр.1130кг}) \text{ ф. №1} \quad (29)$$

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

9) Производственный цикл ($\text{Ц}_\text{п}$) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{Ц}_\text{п} = \text{П}_{\text{омз}} \quad (30)$$

10) Продолжительность операционного цикла ($\text{Ц}_\text{о}$) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

$$\text{Ц}_\text{о} = \text{П}_{\text{дз}} + \text{П}_{\text{омз}} \quad (31)$$

11) Продолжительность финансового цикла ($\text{Ц}_\text{ф}$) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$\text{Ц}_\text{ф} = \text{Ц}_\text{о} - \text{П}_{\text{кз}} \quad (32)$$

Расчет коэффициентов оборачиваемости:

2016 год

$$K_{\text{оск}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (27\,129\,963 + 37\,335\,052) = 0,63$$

$$K_{\text{оа}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (6\,213\,378 + 4\,108\,933) = 3,89$$

$$K_{\text{оск}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (21\,180\,806 + 23\,779\,414) = 0,3$$

$$K_{\text{омз}} = 21\,015\,362 / 0,5 * ((688\,573 + 77\,548) + (527\,368 + 102\,367)) = 38,23$$

$$\text{П}_{\text{омз}} = 365 / 40,96 = 8,91$$

$$K_{\text{одз}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (3\,475\,798 + 5\,725\,556) = 4,15$$

$$\text{П}_{\text{дз}} = 365 / 4,15 = 87,95$$

$$K_{\text{окз}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (3\,707\,514 + 3\,351\,020) = 6,96$$

$$\text{П}_{\text{кз}} = 365 / 6,96 = 52,44$$

$$K_{\text{одс}} = 21\,015\,362 / 0,5 * (655 + 866) = 33\,630,36$$

$$\text{Ц}_\text{п} = 9,01$$

$$\text{Ц}_\text{о} = 60,68 + 9,01 = 69,67$$

$$\text{Ц}_\text{ф} = 69,67 - 52,44 = 17,23$$

2017 год

$$K_{\text{оск}}=27\ 161\ 947/0,5*(37\ 335\ 052+39\ 143\ 718) =0,71$$

$$K_{\text{оа}}=27\ 161\ 947/0,5*(5\ 931\ 806+6\ 213\ 378) =4,37$$

$$K_{\text{оск}}=27\ 161\ 947/0,5*(23\ 779\ 414+26\ 304\ 246) = 1,08$$

$$K_{\text{омз}}=27\ 161\ 947/0,5*((688\ 573 +77\ 548)+(531013+829)) =41,85$$

$$П_{\text{омз}}= 365/41,85=8,72$$

$$K_{\text{одз}}= 27\ 161\ 947/0,5*(5\ 725\ 556+5\ 399\ 003)= 4,88$$

$$П_{\text{дз}}=365/4,88=74,75$$

$$K_{\text{окз}}=27\ 161\ 947/0,5*(4\ 351\ 020+4\ 009\ 074)= 6,49$$

$$П_{\text{кз}}=365/8,91=56,17$$

$$K_{\text{одс}}=27\ 161\ 947/0,5*(866+951) =29\ 897,58$$

$$Ц_{\text{п}}=8,72$$

$$Ц_{\text{о}}=74,75+8,72=86,47$$

$$Ц_{\text{ф}}= 86,47-56,17= 30,3$$

2018 год

$$K_{\text{оск}}=27\ 675\ 107/0,5*(32\ 655\ 351+37\ 335\ 052) =0,79$$

$$K_{\text{оа}}=27\ 675\ 107/0,5*(6\ 213\ 378+4\ 108\ 933) =5,22$$

$$K_{\text{оск}}=27\ 675\ 107/0,5*(21\ 180\ 806+23\ 779\ 414) = 1,23$$

$$K_{\text{омз}}=27\ 675\ 107/0,5*((688\ 573+77\ 548) + (527\ 368+102\ 367)) =39,65$$

$$П_{\text{омз}}= 365/39,63=9,21$$

$$K_{\text{одз}}= 27\ 675\ 107/0,5*(3\ 475\ 798+5\ 725\ 556)= 6,02$$

$$П_{\text{дз}}=365/6,02=60,68$$

$$K_{\text{окз}}=27\ 675\ 107/0,5*(3\ 707\ 514+4\ 351\ 020)= 6,86$$

$$П_{\text{кз}}=365/6,86=53,14$$

$$K_{\text{одс}}=27\ 675\ 107/0,5*(655+866) =36\ 390,67$$

$$Ц_{\text{п}}=9,21$$

$$Ц_{\text{о}}=60,68+9,21=69,89$$

$$Ц_{\text{ф}}= 69,89-53,14= 16,75$$

Значения коэффициентов отразим в таблице 2.9

Таблица 2.9 – Коэффициенты оборачиваемости предприятия

Показатель	2016	2017	2018	Изменение
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала(Коск)	Коск=0,63	Коск=0,71	Коск=0,79	0,08
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов(Коа)	Коа=3,89	Коа=5,22	Коа=4,37	-0,85
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала(Коск)	Коск=0,3	Коск=1,23	Коск=1,08	-0,15
Средний срок оборота материальных оборотных средств(в днях):Помз=365/Комз	Помз=8,91	Помз=9,21	Помз=8,72	-0,49
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности(Кодз)	Кодз=4,15	Кодз=6,02	Кодз=4,88	-1,14
Период оборота ДЗ Пдз=365/Кодз	Пдз=87,95	Пдз=60,68	Пдз=74,75	14,07
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности(Кокз)	Кокз=6,96	Кокз=6,86	Кокз=6,49	-0,37
Период оборота кредиторской задолженности(Пкз)	Пкз=52,44	Пкз=53,14	Пкз=56,17	3,03
Коэффициент оборачиваемости денежных средств(Кодс)	Кодс=33630	Кодс=36390	Кодс=29897	-6493,09
Производственный цикл(Цп)	Цп=9,01	Цп=9,21	Цп=8,72	-0,49
Продолжительность операционного цикла(Цо)	Цо=6967	Цо=69,89	Цо=86,47	16,58
Продолжительность финансового цикла(Цф)	Цф=17,23	Цф=16,75	Цф=30,3	13,55

По данным проведенного анализа, можно сказать, что коэффициент оборачиваемости активов в 2018 году уменьшился на 0,85 тысяч рублей, это уменьшение свидетельствует неэффективном использовании средств в отчетном периоде.

Снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 0,15 тысяч рублей, говорит о том, что ООО «Авто-Империал» уменьшил ввод собственных средств в оборот.

Уменьшение в 2018 году коэффициента дебиторской задолженности на 1,14 тысяч свидетельствует о более низком погашении покупательской задолженности по сравнению с предыдущим годом.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с 2016 годом уменьшился на 0,37 тысяч рублей, это говорит об

ухудшении платежеспособности ООО «Авто-Империал» по отношению к поставщикам товаров, а также внебюджетным, бюджетным фондам и сотрудникам предприятия.

Для улучшения показателей деловой активности в ООО «Авто-Империал» необходимо уменьшить количество привлеченного капитала и повысить объем собственного капитала. Чтобы уменьшить количество привлеченного капитала можно воспользоваться несколькими способами, например:

– получение кредитов на льготных условиях, для этого надо провести переговоры с кредиторами и обсудить отсрочку платежей;

– создать систему резервов по сомнительным долгам. В данном случае ООО «Авто-Империал», при заключении договоров может рассчитывать на своевременное поступление необходимых платежей. Такая система позволит сформировать источники для покрытия убытков.

– разработать необходимые процедуры взаимодействия с дебиторами в случае нарушения условий договора о выплате долга, для этого надо определить и ввести соответствующую систему наказания недобросовестных покупателей.

Оценка рентабельности предприятия. Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\%,$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.
 Основные показатели рентабельности представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Коэффициенты рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета	
Рентабельность собственного капитала	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость собственного капитала	$\frac{\text{стр}2400\text{№}2}{1/2(\text{стр}1300_{\text{началогода}}+\text{стр}1300_{\text{наконцегода}})}$
Рентабельность внеоборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость внеоборотных активов	$\frac{\text{стр}2400\text{№}2}{1/2(\text{стр}1100_{\text{началогода}}+\text{стр}1100_{\text{наконцегода}})}$
Рентабельность оборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение оборотных активов	$\frac{\text{стр}2400\text{№}2}{1/2(\text{стр}1200_{\text{началогода}}+\text{стр}1200_{\text{наконцегода}})}$
Рентабельность активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение за период всех активов	$\frac{\text{стр}2400\text{№}2}{1/2(\text{стр}1600_{\text{началогода}}+\text{стр}1600_{\text{наконцегода}})}$
Рентабельность основной деятельности (производства)	<u>Прибыль от продаж</u> Издержки	$\frac{\text{стр}2200\text{№}2}{(\text{стр}2120+\text{стр}2210+\text{стр}2220)\text{№}2}$
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	<u>Чистая прибыль</u> Выручка от продаж	$\frac{\text{стр}2400\text{№}2}{\text{стр}2110\text{№}2}$
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	<u>Прибыль от продаж</u> Выручка от продаж	$\frac{\text{стр}2200\text{№}2}{\text{стр}2110\text{№}2}$

Вычисления коэффициентов рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала

$$R_{\text{СК}2016} = 3\,999\,903 / (0,5 * (17\,071\,848 + 21\,180\,806)) = 0,21$$

$$R_{\text{СК}2017} = 2\,598\,608 / (0,5 * (21\,180\,806 + 23\,779\,414)) = 0,12$$

$$R_{\text{СК}2018} = 2\,524\,832 / (0,5 * (23\,779\,414 + 26\,304\,246)) = 0,11$$

2. Рентабельность внеоборотных активов

$$R_{\text{ВНА}2016} = 3\,999\,903 / (0,5 * (24\,125\,869 + 28\,546\,418)) = 0,15$$

$$R_{\text{ВНА}2017} = 2\,598\,608 / (0,5 * (28\,546\,418 + 30\,842\,471)) = 0,09$$

$$R_{\text{ВНА}2018} = 2\,524\,832 / (0,5 * (30\,842\,471 + 33\,211\,912)) = 0,08$$

3. Рентабельность оборотных активов

$$Roa_{2016}=3\,999\,903/(0,5*(2\,834\,502+4\,108\,933))=1,15$$

$$Roa_{2017}=2\,598\,608/(0,5*(4\,108\,933+6\,213\,378))=0,49$$

$$Roa_{2018}=2\,524\,832/(0,5*(6\,213\,378+5\,931\,806))=0,41$$

4. Рентабельность активов

$$Ra_{2016}=3\,999\,903/(0,5*(26\,960\,371+32\,655\,351))=0,13$$

$$Ra_{2017}=2\,598\,608/(0,5*(32\,655\,351+37\,335\,052))=0,07$$

$$Ra_{2018}=2\,524\,832/(0,5*(37\,335\,052+39\,143\,718))=0,07$$

5. Рентабельность основной деятельности

$$R_{осн.деят}2016=5\,201\,840/(-17\,706\,771)+(-134\,203) + (-2\,024\,882)=-0,26$$

$$R_{осн.деят}2017=3\,977\,593/(-21\,873\,328-+(-108\,028) + (-1\,716\,158))= -0,17$$

$$R_{осн.деят}2018=3\,879\,366/(-21\,472\,108 + (-115\,771) + (-1\,694\,702))= -0,17$$

6. Рентабельность продаж (от чистой прибыли)

$$Rp_{от\ чист.прибыли}2016=3\,999\,903/25\,067\,696=0,16$$

$$Rp_{от\ чист.прибыли}2017=2\,598\,608/27\,675\,107=0,09$$

$$Rp_{от\ чист.прибыли}2018=2\,524\,832/27\,161\,947=0,09$$

7. Рентабельность продаж (прибыль от продаж)

$$Rp_{прибыль\ от\ продаж}2016=5\,201\,840/25\,067\,696=0,21$$

$$Rp_{прибыль\ от\ продаж}2017=3\,977\,593/27\,675\,107=0,14$$

$$Rp_{прибыль\ от\ продаж}2018=3\,879\,366/27\,161\,947=0,14$$

Полученные значения отразим в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Значения коэффициентов рентабельности предприятия

Показатель	2016	2017	2018
Рентабельность собственного капитала	0,21	0,12	0,11
Рентабельность внеоборотных активов	0,15	0,09	0,08
Рентабельность оборотных активов	1,15	0,49	0,41
Рентабельность активов	0,13	0,07	0,07
Рентабельность основной деятельности (производства)	(-0,26)	(-0,17)	(-0,17)
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,16	0,09	0,09
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,21	0,14	0,14

За рассматриваемый период рентабельность собственного капитала и активов понизилась по сравнению с предыдущим годом. Рентабельность основной деятельности, рентабельность продаж от чистой прибыли и прибыли от продаж не изменилась.

Для повышения эффективности рентабельности, организация должна постоянно заботиться о высоких показателях выручки и валового дохода, сравнительно со значениями прошлых годов.

2.3 Анализ затратности функционирования

Затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называются издержками.

Значит, издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием (фирмой) своей производственной и реализационной деятельности. Денежная оценка факторов производства необходима для получения общего критерия для характеристики различных факторов производства, поскольку каждое предприятие должно проводить анализ затрат в динамике и сравнивать их уровень с уровнем цен на продукт.

На практике, при определении затрат на производство продукции, широко применяется такая экономическая категория как себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – один из важнейших экономических показателей, выражающий в денежной форме текущие затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

В себестоимость продукции включается стоимость потребляемых в процессе производства средств и предметов труда (амортизация, стоимость сырья, материалов, топлива, энергии на производственные нужды и т.п.), оплата труда, стоимость покупных изделий и полуфабрикатов, затраты на производственные услуги сторонних организаций.

При этом в себестоимость продукции включаются не все издержки предприятия (например, расходы непромышленных хозяйств).

В процессе производства и реализации продукции необходимо осуществлять множество различных основных, вспомогательных и

обслуживающих функций. Выполнение их требует определенного количества различных видов затрат.

В укрепленном виде затраты группируются для обеспечения следующих основных функций:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), включая материальные и трудовые затраты работников, занятые производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, контролем качества и послепродажным гарантийным обслуживанием;

- затраты, связанные с использованием природных ресурсов, рекультивацией земель, платой за древесину, отпускаемую на корню, за использование водными ресурсами;

- затраты на освоение и подготовку производства. По этому разделу не включаются в себестоимость продукции затраты в том случае, если они фиксируются из других источников или необходимость их возникла из-за недостатков (дефектов) в работе сторонних организаций, нарушивших условия поставок и выполнения работ;

- затраты на совершенствование техники и технологии, улучшение качества продукции. Однако затраты на выполнение той же функции, но связанные с выполнением научно-исследовательских работ, созданием новых видов продукции, переоснащением производства, в себестоимость продукции не включаются, а вот с реализации и изобретательством – включаются;

- затраты по обслуживанию производственного процесса;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с содержанием и эксплуатации природоохранных объектов, причем платежи за предельно допустимые выбросы осуществляются за счет себестоимости продукции, а выбросы сверх нормативов – за счет прибыли;

- затраты, связанные с управлением производством. Однако часть из них – затраты на содержания служебного автотранспорта, компенсация за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок, затраты на

командировки, представительские расходы - принимаются в пределах, установленных законодательством;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров. Вместе с тем, расходы, связанные с содержанием учебных заведений и оказанием им бесплатных услуг, в себестоимость продукции не включаются;

- страховые взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд занятости населения в процентах от расходов на оплату труда;

- затраты, связанные со сбытом продукции: упаковка, хранение, транспортировка до пункта, обусловленного договором, участие в выставках, затраты на рекламу в пределах норм, утвержденных в установленном порядке;

- амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов по нормам, утвержденным в установленном порядке;

- плата за аренду отдельных объектов основных производственных фондов, а также лизинговые платежи;

- другие виды затрат, включаемые в себестоимость продукции в соответствии с установленным законодательством порядком.

Основными документами, определяющими состав затрат, включенных в себестоимость продукции, являются: «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», Постановление Правительства РФ «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке при налогообложении прибыли».

Выделяют следующие признаки классификации затрат:

- по экономическим элементам;
- по статьям расходов (калькуляции);
- по способу отнесения затрат на себестоимость продукции;
- по функциональной роли затрат;

- по степени зависимости от изменения объема производства;
- по степени однородности затрат.

При классификации затрат по экономическим элементам основным признаком группировки затрат является однородность их экономического содержания. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

Для всех промышленных предприятий (независимо от их отраслевой принадлежности) установлена единая группировка затрат по экономическим элементам:

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

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить экономические особенности отдельных производств: материалоемкость, энергоемкость, фондоемкость и трудоемкость, что дает возможность наметить основные направления снижения себестоимости продукции для каждого производства.

Такая группировка также используется при составлении смет затрат на производство по цехам и другим объектам управления и по предприятию в целом.

Это позволяет увязать в денежной форме план по себестоимости с другими разделами плана предприятия. Затраты ООО «Авто-Империал» приведены в таблице 2.12

Таблица 2.12 - Затраты ООО «Авто-Империял» в тыс.руб.

Затраты	2016год	%	2017год	%	2018год	%	Изменение(+;-)	
							в% (2017г. к2016г)	в%(2018г.к2017)
Материальные затраты	4897562	3,16	5566223	3,41	6789521	3,94	0,25	0,53
Затраты на оплату труда	59699879	38,56	62367988	38,22	69542381	40,37	-0,34	2,15
Соц. Выплаты	18498967	11,95	19632566	12,03	18750000	10,89	0,08	-1,15
Амортизация	1154982	0,75	2657899	1,63	3025698	1,76	0,88	0,13
Прочие затраты	70569874	45,58	72936455	44,70	74136548	43,04	-0,88	-1,66
Итого затрат	154821264	100	163161131	100	172244148	100		

Наглядно динамика затрат ООО «Авто-Империял» представлена на рисунке 2.3

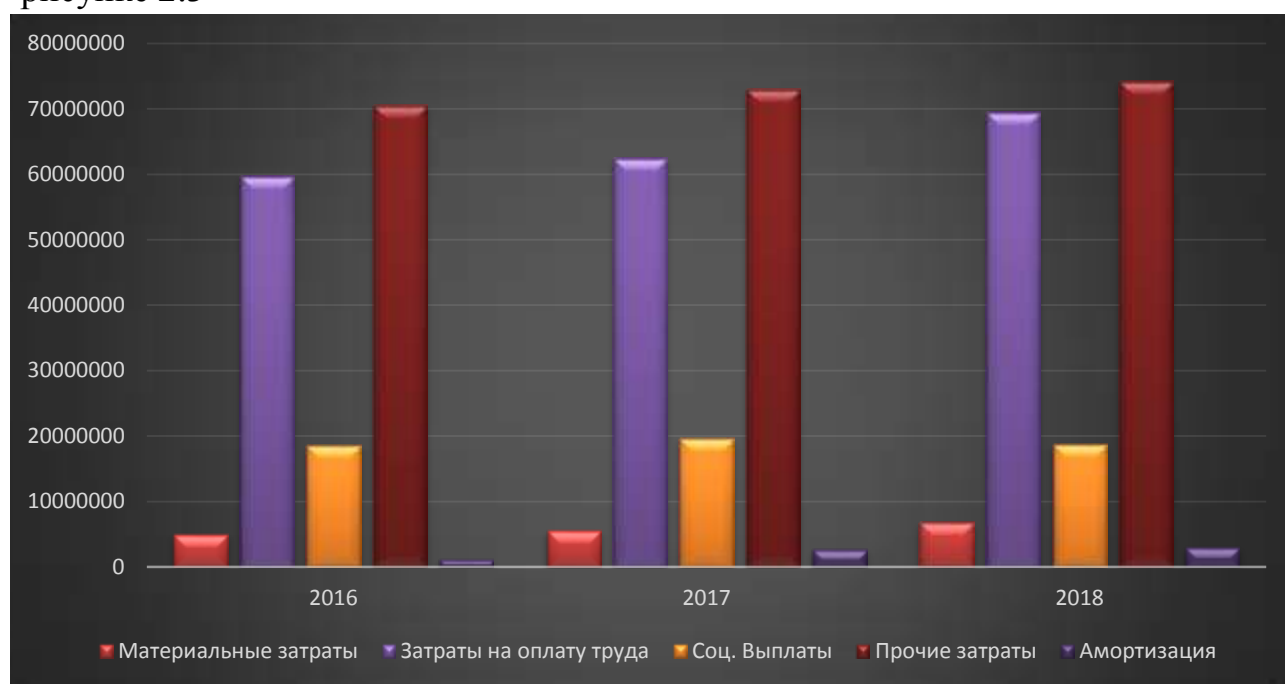


Рисунок 2.3-Динамика затрат ООО «Авто-Империял»

Проанализировав динамику затрат ООО «Авто-Империял», можно сказать, что значительную долю затрат занимают прочие затраты, преобладание которых объясняется тем, что предприятие осуществляет свою деятельность в нефтегазовой отрасли и основную долю таких предприятий составляют налоги.

На 2 месте по динамике затрат ООО «Авто-Империял» затраты на оплату труда, которая определяется условиями производства и рыночными факторами –

спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

Менее оплачиваемым показателем является амортизация, что говорит о низком уровне физического и морального износа на себестоимость производимой продукции стоимости основных средств и нематериальных активов.

Материальные затраты в анализируемый период незначительно увеличиваются, т.к. предприятие целесообразно использует способности вовлечения экономических ресурсов во все производственные процессы в интересах достижения конечной цели.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «Авто-Империал»

3.1 Методические основы оценки эффективности

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта. Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

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

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

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

$$\alpha_t = 1/(1+E)^t, \quad (32)$$

где,

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

T - период планирования;

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

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

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

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

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

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

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

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

Где,

K_t - капиталовложения на t-ом шаге.

Рассчитав данный показатель необходимо отметить, что если ЧДД проекта больше нуля, то есть он положителен, то проект эффективен, если меньше нуля, то есть отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности представляет собой отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = 1 / K \cdot \sum (R_t - Z_t^+) \cdot 1 / (1 + E)^t, \quad (36)$$

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

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

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1 + E_{\text{внд}})^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t} = 0 \quad (37)$$

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

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

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

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

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности. Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

3.2 Внедрение нового транспортного средства: рефрижератор HYUNDAI HD120

Опираясь на современные информационные технологии, многие предприятия внедряют новые технологии в надежде обеспечить успех, повысить свою конкурентоспособность, увеличить объемы производства.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия весьма разнообразны. Основные способы, позволяющие увеличить прибыль организации, сводятся к следующему:

- снижение затрат, добиться которого можно путём сокращения ценовых условий по закупкам, оптимизации производства, сокращения персонала или уровня оплаты труда;

- модернизация процессов или всего производства, которая позволяет добиться повышения производительности труда, снижения объёмов перерабатываемого сырья,

- отходов, автоматизации большинства операций;

- изменения в организационной системе, способные затрагивать структуру управления, принципы обслуживания клиентов, коммуникации и т. д.;

- усиление маркетинговых коммуникаций, когда задачей является максимальный рост объёмов сбыта товара, изменение отношения к организации, нахождение новых возможностей для производства.

Данные направления могут быть дополнены и имеют свои методы работы. Система управления на предприятии должна быть настроена так, чтобы на любом уровне работники выступали с инициативой, приводящей к повышению экономической эффективности.

Для повышения эффективности функционирования предприятия и увеличения объёмов производства, необходимо обновление технико – технологического потенциала.

Для этого на предприятии приобретается рефрижератор HYUNDAI HD120

Рефрижератор - (от лат. refrigeratus - охлаждённый, refrigero - охлаждаю), так же рефрижераторный полуприцеп - транспортное средство с холодильной установкой для перевозки скоропортящихся пищевых продуктов и иных грузов, требующих определённого температурного режима (химия, цветы, мороженое и т. д.) при искусственном охлаждении. (На профессиональном сленге рефрижератор именуется реф, изотермический фургон - термичка.)

На автомобильном транспорте в качестве рефрижераторов применяют авторефрижераторы –автомобили, прицепы и полуприцепы с теплоизолированными кузовами. Наружная и внутренняя обшивка их выполняется из дюралюминиевых листов или оцинкованного железа. В качестве изоляции обычно используют пенопласт и алюминиевую фольгу с воздушными прослойками. Полуприцеп-рефрижератор, устроен как термофургон - это полуприцеп с изотермическим фургоном из сэндвич-панелей и холодильным оборудованием для перевозки замороженных и скоропортящихся продуктов, требующих максимально надежной термоизоляции от внешней среды.

Разделяется на три составляющие:

- шасси автомобиля (полуприцепа),
- изотермический кузов-фургон
- холодильный агрегат.

На Украине подобные фургоны делятся на изотермические (чёрный металл/пенопласт) и так называемые термофургоны из сэндвич-панелей. В Европе подобного деления нет, продукты питания возят только в сэндвич-панельных кузовах, которые и являются изотермическими кузовами по европейским стандартам.



Рисунок 3.1 - рефрижератор HYUNDAI HD120

Так как основным видом деятельности компании является перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами, пренебрегать приобретением данного агрегата нельзя, так как данное транспортное средство предназначено для перевозки грузов на дальние расстояния с низкой или высокой температурой.

Рефрижератор (и другие модели российского производства) чаще всего изготавливается с применением пенопласта ПС-4. При этом могут быть следующие конструктивные решения: Каркас из дерева и металла, обшитый листами оцинкованной стали.

Между внутренней и наружной облицовкой закладывается термоизоляционный материал толщиной от семи до десяти сантиметров. Каркас цельнометаллический, закрытый изнутри алюминиевыми, а сверху – стальными листами. Внутреннее пространство заполнено пенопластом. Его толщина составляет 5-8 сантиметров на выбор покупателя. Цельнометаллический каркас,

выполненный из гнутого профиля. Облицован алюминиевыми листами. Каркас выполнен из металла. Облицовка из оцинкованных листов стали.

Толщина термоизоляционного слоя, помещенного внутрь, составляет на выбор 11-12 сантиметров.

Способы охлаждения. Поддержание низкой температуры внутри кузова является основной целью рефрижератора. Поэтому особенно важно правильно выбрать холодильное оборудование

Поставщик: ООО "РусБизнесАвто". Официальный дилер

Почтовый адрес: 603152, г. Нижний Новгород, ул. Полевая, д. 8.

Телефон: 8 800 551 23 42

e-mail: sales@nn.rbauto.ru

Для реализации данного проекта на практике работы организации потребуются инвестиционные ресурсы в сумме 4 750 000,00 руб. Источником инвестиций послужит нераспределенная прибыль.

Таблица 3.1 - Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Рефрижератор HYUNDAI HD120 2018г	4 750 000,00	100,00
Итого	4 750 000,00	

Единовременное осуществление затрат в свою очередь увеличивают начисление амортизации:

Таблица 3.2 Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	4 750 000,00
Амортизация	950 000,00

Амортизация начисляется линейным способом, исходя из обозначенной стоимости капитальных вложений в основные средства и нормой амортизации, которая составила 20% исходя из полезного использования оборудования сроком 5 лет.

Стоит отметить, что внедрение инвестиционного проекта кроме единовременных затрат приведет к росту текущих издержек.

Таблица 3.3 Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	376 215,84
1.1 Сырье и материалы	212 001,84
1.2 Техническое обслуживание	164 214,00
2. Затраты на оплату труда	600 000,00
3. Социальные выплаты	181 200,00
4. Амортизация основных фондов	950 000,00
5. Прочие затраты	17 000,00
Итого затрат:	2 124 415,84
Текущие издержки без амортизации	1 174 415,84

Материальные затраты будут связаны с затратами на сырье и материалы, а именно на дизель для паровой промышленной установки, а так же с расходами на техническое обслуживание, с затратами на оплату труда, социальные выплаты, а так же с амортизацией основных фондов.

Социальные выплаты составляют 30% от всей суммы заработной платы.

Несмотря на существующие единовременные и текущие затраты, которые связаны с проектом, организация получит дополнительный экономический эффект в сумме 3 536 000 руб.

Экономический эффект будет получен в результате прироста выручки от реализации продукции.

3.3 Коммерческая эффективность от внедрения нового транспортного средства.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет(5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 16 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

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

Норма дисконтирования установлена из условий:

Ключевая ставка ЦБРФ– 7,75 % (с 26.03.2019);

- риск недополучения прибыли 8,25 %.

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

Денежные потоки от инвестиционной деятельности связаны с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов фирмы.[2]

Денежный поток от инвестиционной деятельности представлен в таблице 3.4

Денежные потоки от текущей деятельности связаны с осуществлением обычной деятельности фирмы [14]. Денежный поток от операционной деятельности представлен в таблице 3.5

Таблица 3.4 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Расходы на приобретение						
активов, всего	4 750 000,00					4 750 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	4 750 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-4 750 000,00					-4 750 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-4 750 000,00					-4 750 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	-4 750 000,00	

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0,00 2019	1,00 2020	2,00 2021	3,00 2022	4,00 2023	
1. Экономический эффект	3536000,00	3536000,00	3536000,00	3536000,00	3536000,00	17680000,00
2. Текущие издержки	1174415,84	1174415,84	1174415,84	1174415,84	1174415,84	5872079,20
3. Амортизация основных средств	950000,00	950000,00	950000,00	950000,00	950000,00	4750000,00
4. Валовый доход	1411584,16	1411584,16	1411584,16	1411584,16	1411584,16	7057920,80
5. Налог на прибыль (20%)	282316,83	282316,83	282316,83	282316,83	282316,83	1411584,16
6. Чистая прибыль	1129267,33	1129267,33	1129267,33	1129267,33	1129267,33	5646336,64
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	2079267,33	2079267,33	2079267,33	2079267,33	2079267,33	10396336,64
7.2. Нарастающим итогом	2079267,33	4158534,66	6237801,98	8317069,31	10396336,64	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	2079267,33	1792471,83	1545234,34	1332098,57	1148360,84	7897432,91
8.2. Нарастающим итогом	2079267,33	3871739,16	5416973,50	6749072,07	7897432,91	

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Собственный капитал.	4750000					4750000
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	4750000	0	0	0	0	4750000
2.2. Нарастающим итогом.	4750000	4750000	4750000	4750000	4750000	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	4750000	0	0	0	0	4750000
3.2. Нарастающим итогом.	4750000	4750000	4750000	4750000	4750000	

Чистый дисконтированный доход определяется как разница денежных потоков будущих периодов, приведенных на текущий момент времени, инвестиционных затрат. Рассчитаем данный показатель:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & \frac{2\,079\,267,33}{(1+0,16)^1} + \frac{2\,079\,267,33}{(1+0,16)^2} + \frac{2\,079\,267,33}{(1+0,16)^3} + \frac{2\,079\,267,33}{(1+0,16)^4} \\ & + \frac{2\,079\,267,33}{(1+0,16)^5} = 7\,897\,432,91 \end{aligned}$$

Таким образом, проведя анализ денежных потоков от инвестиционной деятельности, мы видим, что за период планирования жизненный цикл (4 года), инвестиционный проект потребует 4 750 000 руб. капитальных вложений и принесет 5 646 336,64руб. чистой прибыли.

Исходя из данных таблицы по денежным потокам от операционной деятельности, можно сделать вывод, что чистый реальный доход (ЧРД) проекта составит 10 396 336,64 руб., а чистый дисконтированный доход (ЧДД) – 7 897 432,91руб.

Таблица 3.7 – Инвестиционная и операционная деятельность

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-2 670 732,67	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	5 646 336,64
1.2. Нарастающим итогом.	-2 670 732,67	-591 465,34	1 487 801,98	3 567 069,31	5 646 336,64	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-2 670 732,67	1 792 471,83	1 545 234,34	1 332 098,57	1 148 360,84	3 147 432,91
2.2. Нарастающим итогом.	-2 670 732,67	-878 260,84	666 973,50	1 999 072,07	3 147 432,91	

Таблица 3.8 – Сальдо денежных потоков.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	10 396 336,64
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	2 079 267,33	4 158 534,66	6 237 801,98	8 317 069,31	10 396 336,64	

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Индекс доходности показывает относительную прибыльность проекта или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Индекс доходности по реальным потокам исчисляется по следующей формуле:

$$PI = \frac{\text{Приведенный эффект (ЧРД)}}{\text{Приведенные выплаты}}$$

Подставив наши значения получим:

$$PI = \frac{10\,396\,336,64}{4\,750\,000} = 2,19$$

Индекс доходности по дисконтированным потокам исчисляется по следующей формуле:

$$PI = \frac{\text{Приведенный эффект (ЧДД)}}{\text{Приведенные выплаты}}$$

Подставив наши значения получим:

$$PI = \frac{7\,897\,432,91}{4\,750\,000} = 1,66$$

Индекс доходности, исчисленный по дисконтированным потокам – 2,19, а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,66. Это значит, что проект является эффективным т.к. данный показатель должен быть больше 1 [10].

Внутреннюю норму доходности можно охарактеризовать как дисконтную ставку, при которой чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю. Внутренняя норма доходности определяется либо методом простого подбора нормы дисконта, либо графически. [3]

Таблица 3.9 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
0	-2 670 732,67	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	5 646 336,64
0,1	-2 670 732,67	1 890 243,03	1 718 402,75	1 562 184,32	1 420 167,56	3 920 264,98
0,2	-2 670 732,67	1 732 722,77	1 443 935,64	1 203 279,70	1 002 733,09	2 711 938,54
0,3	-2 670 732,67	1 599 436,41	1 230 335,70	946 412,07	728 009,29	1 833 460,79
0,4	-2 670 732,67	1 485 190,95	1 060 850,68	757 750,48	541 250,35	1 174 309,78
0,5	-2 670 732,67	1 386 178,22	924 118,81	616 079,21	410 719,47	666 363,04
0,6	-2 670 732,67	1 299 542,08	812 213,80	507 633,63	317 271,02	265 927,85
0,7	-2 670 732,67	1 223 098,43	719 469,66	423 217,45	248 951,44	-55 995,69
0,8	-2 670 732,67	1 155 148,52	641 749,18	356 527,32	198 070,73	-319 236,93
0,9	-2 670 732,67	1 094 351,23	575 974,33	303 144,38	159 549,68	-537 713,06
1	-2 670 732,67	1 039 633,66	519 816,83	259 908,42	129 954,21	-721 419,55
0,6806	-2 670 732,67	1 237 245,97	736 210,09	438 074,01	260 671,29	1 468,70

Внутренняя норма доходности инвестиций представлена на рисунке

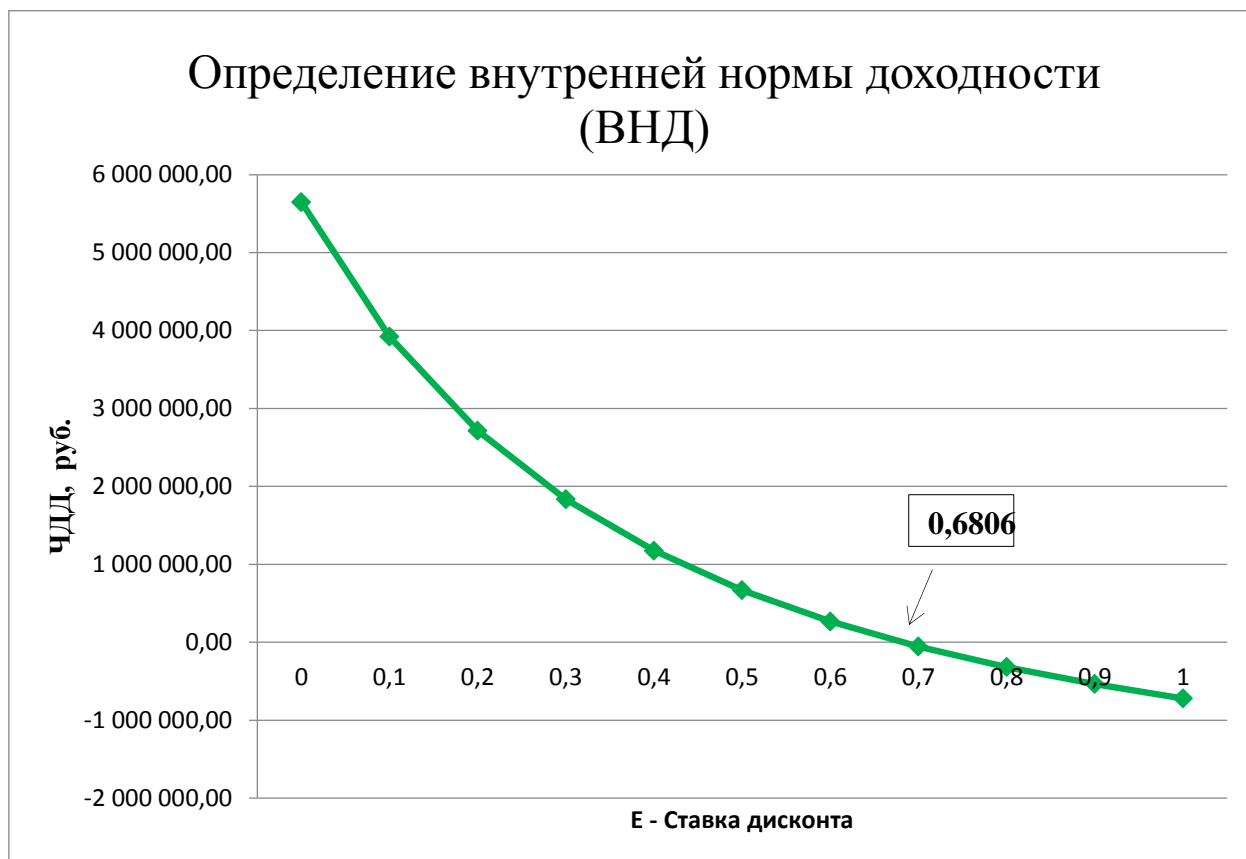


Рисунок 3.2. Внутренняя норма доходности (ВНД)

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 68,06% в год (рисунок 3.2). На графике внутренняя норма доходности – это точка пересечения кривой с осью абсцисс. В данном случае ВНД составляет примерно 68%, это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 68% ЧДД по проекту будет равен 0. Стоит отметить, что к рассмотрению могут быть приняты только те проекты, по которым ВНД больше нормы дисконта[8]. В нашем случае выполняется данное условие к. ВНД (68%) больше нормы дисконта (16%), следовательно, проект считается эффективным.

Таблица 3.10 – Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Показатель	0	1	2	3	4
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-4 750 000,00				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-4 750 000,00				
Поток реальных средств от операционной деятельности	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33	2 079 267,33
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	2 079 267,33	1 792 471,83	1 545 234,34	1 332 098,57	1 148 360,84
Чистый реальный доход (ЧРД)	-2 670 732,67	-591 465,34	1 487 801,98	3 567 069,31	5 646 336,64
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-2 670 732,67	-878 260,84	666 973,50	1 999 072,07	3 147 432,91
Сальдо денежных потоков (СДП)	2 079 267,33	4 158 534,66	6 237 801,98	8 317 069,31	10 396 336,64

Показатели коммерческой эффективности проекта представлены в графическом виде (рисунок 3.3).

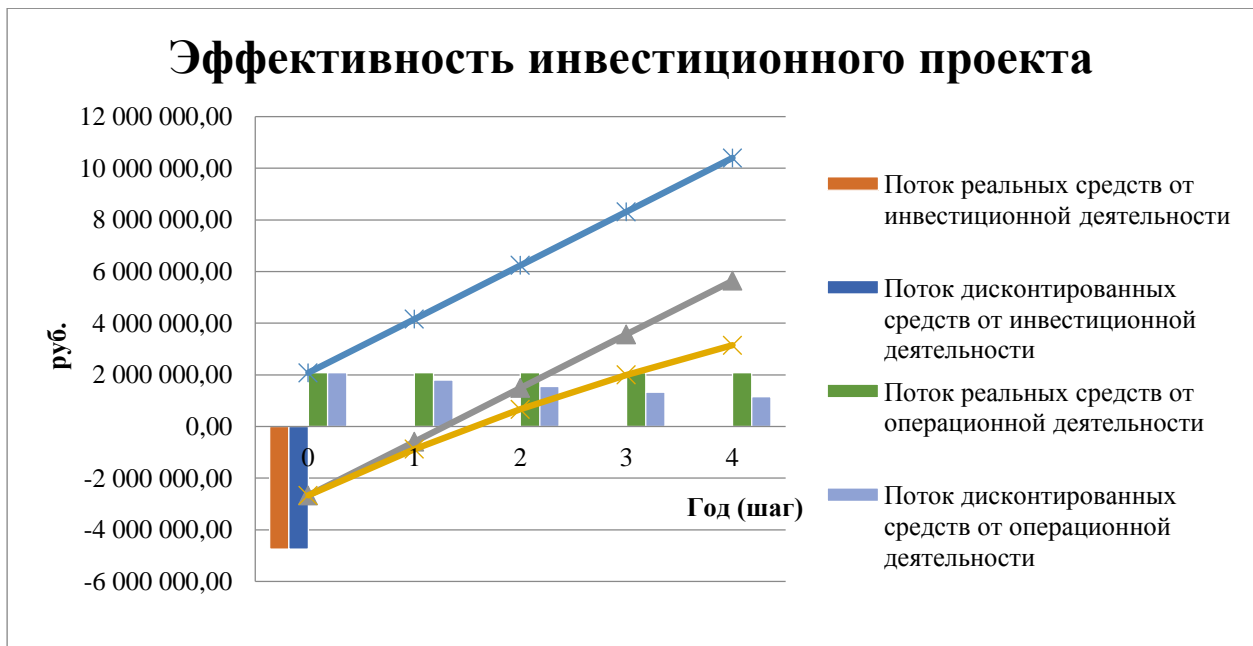


Рисунок 3.3 - Эффективность инвестиционного проекта

Срок окупаемости инвестиций – это период времени, за который вложенный в проект средства возвращаются инвестору в виде прибыли.[5]

Срок окупаемости проекта по реальным потокам рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = t_- - \frac{ЧРД_-}{ЧРД_+ - ЧРД_-} \quad (38)$$

где t_- - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного реального дохода и реальных затрат принимает отрицательное значение;

$ЧРД_-$ - последнее отрицательное значение ЧРД;

$ЧРД_+$ - первое положительное значение ЧРД.

$$PP = 1 - \frac{-591\,465,34}{1\,487\,801,98 - (-591\,465,34)} = 1,28$$

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам рассчитывается по следующей формуле[4]:

$$DPP = t_- - \frac{ЧДД_-}{ЧДД_+ - ЧДД_-} \quad (39)$$

Где t_- - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимает отрицательное значение;

$ЧДД_-$ - последнее отрицательное значение ЧДД;

$ЧДД_+$ - первое положительное значение ЧДД.

В нашем случае срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам равен:

$$DPP = 1 - \frac{-878\,260,84}{666\,973,50 - (-878\,260,84)} = 1,57$$

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в производстве имеют определённую степень риска, связанную с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Каждый инвестиционный проект весьма рискован, и для того чтобы понять, насколько он будет проблемным или прибыльным, проводится ряд процедур по выявлению тонких мест.[13]

Одно из подобных исследований называется анализом чувствительности. Анализ чувствительности проекта предполагает определение последствий реализации прогнозных характеристик инвестиционного проекта. Он применяется

в том случае, если необходимо выявить стабильность и силу влияния одной из составляющих проекта. Из общей цепочки в закономерной очередности меняются величины элементов, и определяется, насколько эти перемены повлияли на весь механизм в целом. При этом базовый критерий, на котором основывается весь анализ чувствительности – NPV (чистый дисконтированный доход) - каждый раз высчитывается заново.

Для участников инвестиционного проекта максимизация этого показателя является главной целью, по этому показателю ими оценивается экономическая эффективность инвестиционного проекта. Поэтому если $NPV \leq 0$, проект снимается инвестором с рассмотрения, так как он является в данном случае убыточным.[15]

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится диаграмма «Чувствительности проекта к риску». Для построения диаграммы вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Чем выше чувствительность, тем важнее переменная для расчета чистого дисконтированного дохода, что должно учитываться при прогнозировании вводимых для расчета значений переменных и принятии решения о выборе инвестиционного проекта.

Таким образом, анализ чувствительности может дать представление о рискованности проекта.

Анализ чувствительности будет проводиться, опираясь на наиболее важные показатели, такие как: экономический эффект, текущие издержки и налоги.

Для их расчета мы определим следующие промежутки:

- 1) Экономический эффект (-15%; +15%);
- 2) Текущие издержки (-10%; +10%);
- 3) Налоги (-5%; +5%).

Рассчитав данные, занесем их в таблицу 3.11. Если рассчитанные данные имеют положительное значение, значит, проект не является рискованным в этом

промежутке. Если же проект имеет отрицательное значение, значит, следует пересмотреть исследуемый промежуток с учетом чувствительности проекта.

Таблица 3.11 – Значение ЧДД (NPV) при варьируемых показателях

	0	0	0	0	0	0	0
Экономический эффект	1579487			7897433			14215379
Текущие издержки		12477944		7897433		3316922	
Налоги			7976407	7897433	7818459		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

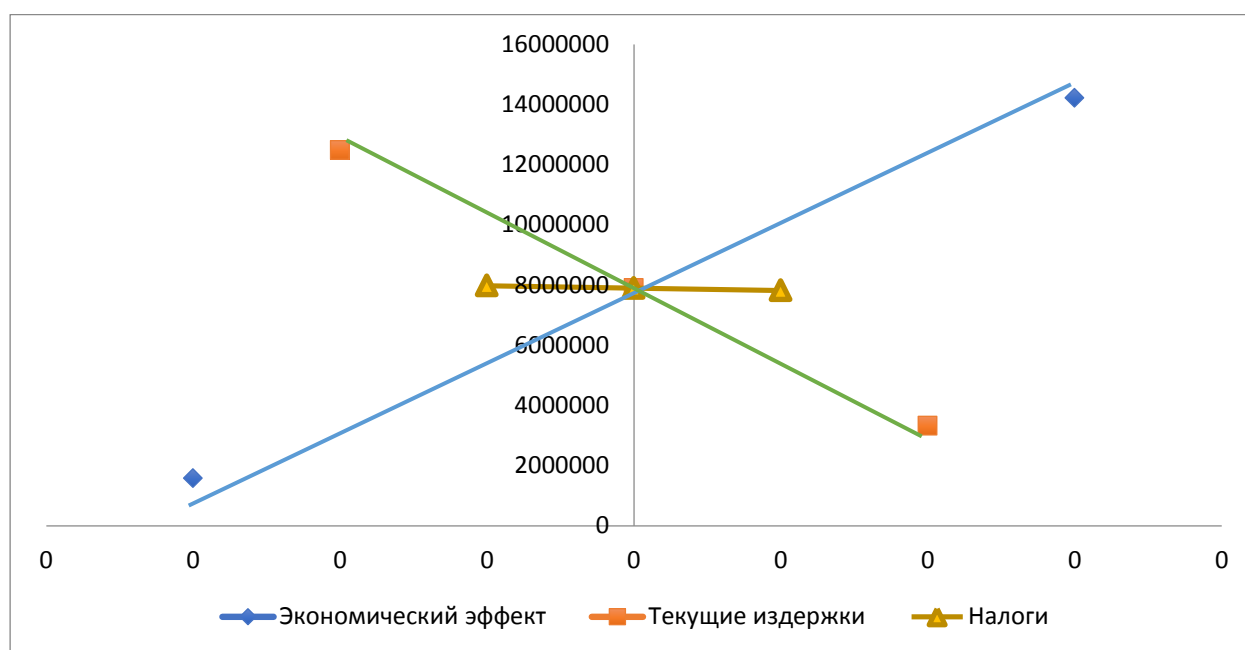


Рисунок 3.4 - Чувствительность проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

3.5 Приобретение агрегата для депарафинизации скважин АДПМ 12/150 Урал-NEXT 5557-6151-72E5 (009)

Схема монтажа АДПМ при депарафинизации скважин

Для ликвидации парафинового налета на стенках скважины прибегают к промывке их горячей нефтью, паром. Главные условия - недопущение открытого фонтанирования при проведении работ по ликвидации парафинового налета и не загрязнение призабойной зоны пласта, что может повлечь снижение продуктивности скважины.

Схема представлена на рисунке 3.5

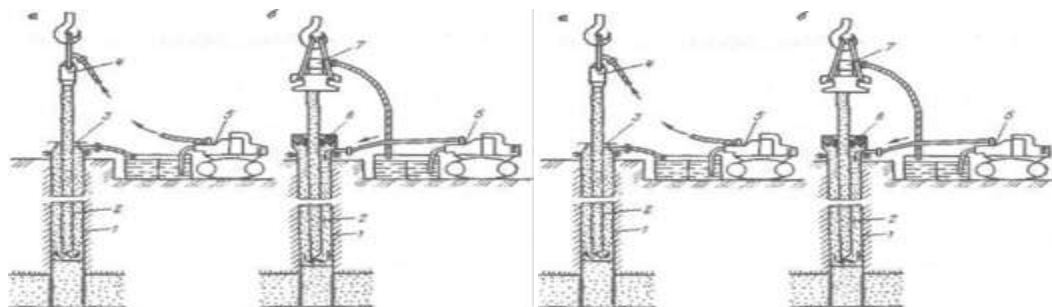


Рисунок 3.5 - Схема расположения оборудования при депарафинизации скважины: а- прямая схема, б- обратная схема, 1 - скважина; 2 - НКТ; 3 - устьевой тройник; 4 - промывочный вертлюг; 5 -АДПМ; 6 - устьевой сальник; 7 - переводник со шлангом

Состав оборудования и технические характеристики АДПМ

Общий вид агрегата АДПМ представлен на рисунке 3.6

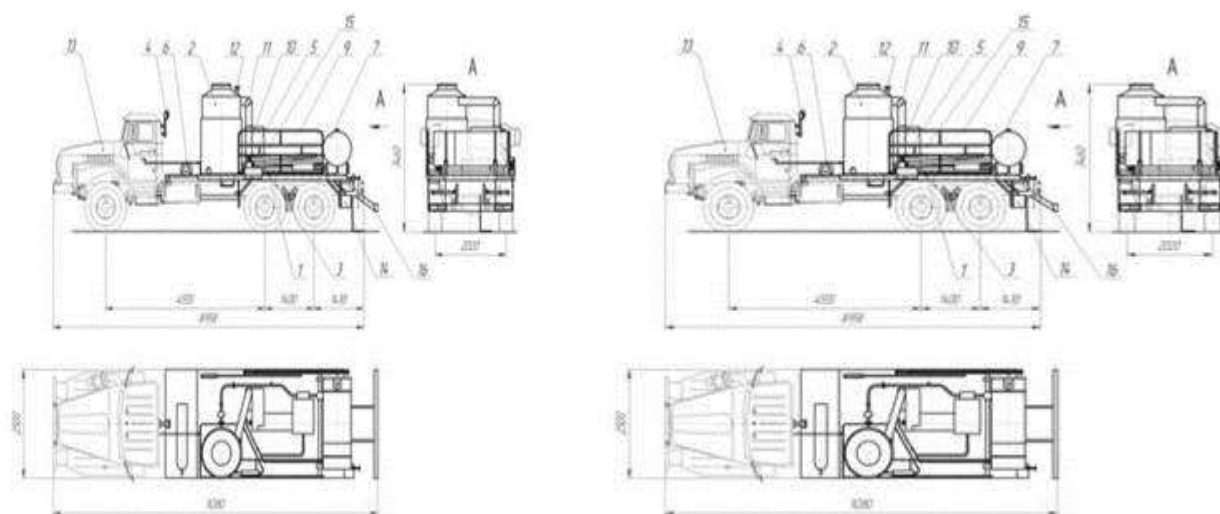


Рисунок 3.6 - Общий вид АДПМ: 1 - Платформа; 2 - Нагреватель; 3 - Трубопроводы нефтяные; 4 - Электрооборудование КИП и А; 5 - Трансмиссия; 6 - Подвод инертного газа; 7 - Система топливная; 8 - ДЗК; 9 - Ограждение и лестница; 10 - Трубопроводы вспомогательные; 11 - Воздуховод; 12 - Система выхлопа; 13 - Шасси автомобиля; 14 - Система сбора утечек; 15 - Насос 2НП-160; 16 - 3ЗУ.

Описание работы агрегата для депарафинизации скважин АДПМ

Управление работой агрегата дистанционное, из кабины водителя, в которой расположены: щит приборов, штурвал вентиля для регулировки давления топлива, подаваемого в топку нагревателя, управление заслонкой вентилятора.

Привод всех механизмов агрегата осуществляется от тягового двигателя автомобиля, согласно кинематической схемы (рисунок 3.7)

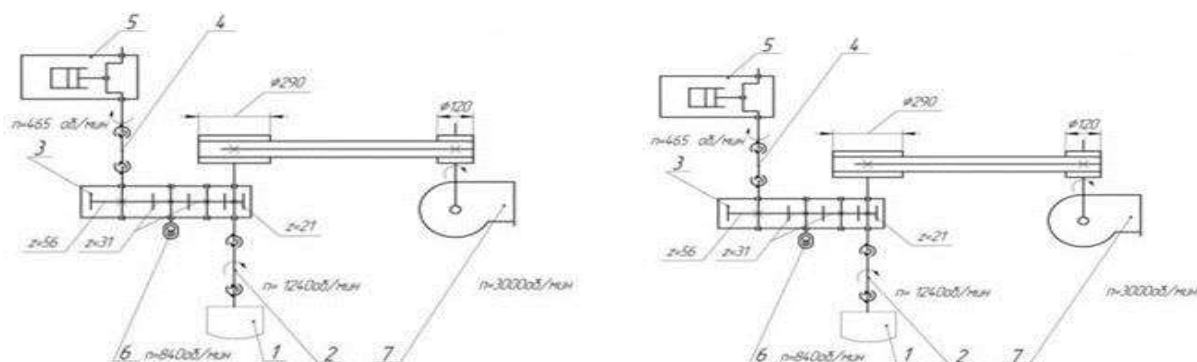


Рисунок 3.7 - Редуктор установки АДПМ

1 - Колесо; 2 - Бал ведомый; 3,4 - Полумуфта; 5 - фланец; 6,7 - вал промежуточный; 8,9,10 - Шестерня; 11 - Вал ведущий; 12 - Шкив; 13 - Щуп.

Агрегат оборудован автоматикой безопасности, включающей в себя систему электрооборудования КИП и А и систему противопожарного оборудования.

Подготовленная нефть из автоцистерны забирается насосом ПТ и прокачивается через нагреватель.

Нагретая до определенной температуры нефть по вспомогательным трубопроводам нагнетается в скважину, где расплавляет и растворяет отложения парафина и выносит их в сборную линию промысла.

При проведении продувочных и других работ технологическая жидкость подается на выход агрегата, не проходя через нагреватель.

Маркировка агрегата приведена на табличке, прикрепленной к платформе с правой стороны.

Платформа представляет собой сварную конструкцию, выполнению из швеллеров и уголков, с настилом из рифленого и гладкого листа.

Поставщик: ОАО «Первомайскхиммаш»

Почтовый адрес: 393700, Тамбовская обл., Первомайский р-н, п. Первомайский, ул. Школьная, д.9.

Телефон: 8 800 200-73-23; E-mail mail@phm.ru

Для реализации данного проекта на практике работы организации потребуются инвестиционные ресурсы в сумме 4 327 500,00руб. Источником инвестиций послужит нераспределенная прибыль.

Таблица 3.12 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1.АДПМ 12/150 Урал-NEXT 5557-6151-72E5 (009)	4 300 000,00	99,36
Итого	4 300 000,00	
2.Копмлекс доп. оборудования (Установка нагревательной секции для подогрева топливопроводов 2 м/ 24 вт ЭНГЛ на 2 БАК, Утепление отсека АКБ материалом ТЕРМОКЕЙС с электроподогревом	27 500,00	0,64
Всего	4 327 500,00	100,00

Единовременное осуществление затрат в свою очередь увеличивают начисление амортизации:

Таблица 3.13 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	4 327 500,00
Амортизация	865 500,00

Амортизация начисляется линейным способом, исходя из обозначенной стоимости капитальных вложений в основные средства и нормой амортизации, которая составила 20% исходя из полезного использования оборудования сроком 5лет.

Стоит отметить, что внедрение инвестиционного проекта кроме единовременных затрат приведет к росту текущих издержек.

Таблица 3.14 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	294 968,00
1.1 Сырье и материалы	196 368,00
1.2 Техническое обслуживание	98 600,00
2. Затраты на оплату труда	540 000,00
3. Социальные выплаты	163 080,00
4. Амортизация основных фондов	865 500,00
5. Прочие затраты	0,00
Итого затрат:	1 863 548,00
Текущие издержки без амортизации	998 048,00

Материальные затраты будут связаны с затратами на техническое обслуживание, а именно на ежемесячную оплату обслуживания системы, с затратами на оплату труда:

Социальные выплаты составляют 30% от всей суммы заработной платы.

Несмотря на существующие единовременные и текущие затраты, которые связаны с проектом, организация получит дополнительный экономический эффект в сумме 3 350 000 руб.

Экономический эффект будет получен в результате прироста выручки от реализации продукции.

3.6 Коммерческая эффективность от приобретения агрегата депарафинизации скважин

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет(5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;

- норма дисконта принята на уровне 16 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении и всего периода планирования;

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

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБРФ– 7,75 % (с 26.03.2019);
- риск недополучения прибыли 8,25 %.

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

Денежные потоки от инвестиционной деятельности связаны с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов фирмы.[2]

Денежный поток от инвестиционной деятельности представлен в таблице 3.15

Денежные потоки от текущей деятельности связаны с осуществлением обычной деятельности фирмы [14]. Денежный поток от операционной деятельности представлен в таблице 3.16

Таблица 3.15 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
1. Расходы на приобретение активов, всего	4 327 500,00					4 327 500,00
в том числе:						
за счет собственных средств	4 327 500,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-4 327 500,00					-4 327 500,00
2.2. Нарастающим итогом	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-4 327 500,00					-4 327 500,00
3.2. Нарастающим итогом	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	-4 327 500,00	

Таблица 3.16 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
1. Экономический эффект	3350000	3350000	3350000	3350000	3350000	16750000
2. Текущие издержки	998048	998048	998048	998048	998048	4990240
3. Амортизация основных средств	865500	865500	865500	865500	865500	4327500
4. Валовый доход	1486452	1486452	1486452	1486452	1486452	7432260
5. Налог на прибыль (20%)	297290	297290	297290	297290	297290	1486452
6. Чистая прибыль	1189162	1189162	1189162	1189162	1189162	5945808
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	2054662	2054662	2054662	2054662	2054662	10273308
7.2. Нарастающим итогом	2054662	4109323	6163985	8218646	10273308	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	2054662	1771260	1526948	1316335	1134771	7803976
8.2. Нарастающим итогом	2054662	3825922	5352870	6669205	7803976	

Таблица 3.17 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Собственный капитал.	4 327 500					4 327 500
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	4 327 500	0	0	0	0	4 327 500
2.2. Нарастающим итогом.	4 327 500	4 327 500	4 327 500	4 327 500	4 327 500	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	4 327 500	0	0	0	0	4 327 500
3.2. Нарастающим итогом.	4 327 500	4 327 500	4 327 500	4 327 500	4 327 500	

Чистый дисконтированный доход определяется как разница денежных потоков будущих периодов, приведенных на текущий момент времени, и инвестиционных затрат. Рассчитаем данный показатель:

$$\text{ЧДД} = \frac{2\,054\,662}{(1+0,16)^1} + \frac{2\,054\,662}{(1+0,16)^2} + \frac{2\,054\,662}{(1+0,16)^3} + \frac{2\,054\,662}{(1+0,16)^4} + \frac{2\,054\,662}{(1+0,16)^5} = 7\,803\,976$$

Таким образом, проведя анализ денежных потоков от инвестиционной деятельности, мы видим, что за период планирования, жизненный цикл (4 года), инвестиционный проект потребует 4 327 500руб. капитальных вложений и принесет 5 945 808руб. чистой прибыли.

Исходя из данных таблицы по денежным потокам от операционной деятельности, можно сделать вывод, что чистый реальный доход (ЧРД) проекта составит 10 273 308 руб., а чистый дисконтированный доход (ЧДД) – 7 803 976 руб.

Таблица 3.18 – Инвестиционная и операционная деятельность

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-2 272 838,4	2 054 661,6	2 054 661,6	2 054 661,6	2 054 661,6	5 945 808,0
1.2. Нарастающим итогом.	-2 272 838,4	-218 176,8	1 836 484,8	3 891 146,4	5 945 808,0	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-2 272 838,4	1 771 260,0	1 526 948,3	1 316 334,7	1 134 771,3	3 476 475,9
2.2. Нарастающим итогом.	-2 272 838,4	-501 578,4	1 025 369,9	2 341 704,6	3 476 475,9	

Таблица 3.19 – Сальдо денежных потоков.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	2 054 661,60	2 054 661,60	2 054 661,60	2 054 661,60	2 054 661,60	10 273 308,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	2 054 661,60	4 109 323,20	6 163 984,80	8 218 646,40	10 273 308,00	

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Индекс доходности показывает относительную прибыльность проекта или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Индекс доходности по реальным потокам исчисляется по следующей формуле:

$$PI = \frac{\text{Приведенный эффект (ЧРД)}}{\text{Приведенные выплаты}}$$

Подставив наши значения получим:

$$PI = \frac{10\,273\,308}{4\,327\,500} = 2,37$$

Индекс доходности по дисконтированным потокам исчисляется по следующей формуле:

$$PI = \frac{\text{Приведенный эффект (ЧДД)}}{\text{Приведенные выплаты}}$$

Подставив наши значения получим:

$$PI = \frac{7\,803\,976}{4\,327\,500} = 1,80$$

Индекс доходности, исчисленный по дисконтированным потокам – 2,37, а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,80. Это значит, что проект является эффективным т.к. данный показатель должен быть больше 1 [10].

Внутреннюю норму доходности можно охарактеризовать как дисконтную ставку, при которой чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю. Внутренняя норма доходности определяется либо методом простого подбора нормы дисконта, либо графически.

Таблица 3.20 - Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	
0	-2 272 838	2 054 662	2 054 662	2 054 662	2 054 662	5 945 808
0,1	-2 272 838	1 867 874	1 698 067	1 543 698	1 403 362	4 240 162
0,2	-2 272 838	1 712 218	1 426 848	1 189 040	990 867	3 046 135
0,3	-2 272 838	1 580 509	1 215 776	935 212	719 394	2 178 053
0,4	-2 272 838	1 467 615	1 048 297	748 783	534 845	1 526 702
0,5	-2 272 838	1 369 774	913 183	608 789	405 859	1 024 767
0,6	-2 272 838	1 284 164	802 602	501 626	313 516	629 070
0,7	-2 272 838	1 208 624	710 956	418 209	246 005	310 956
0,8	-2 272 838	1 141 479	634 155	352 308	195 727	50 830
0,8361	-2 272 838	1 119 036	609 463	331 934	180 782	-31 624
0,9	-2 272 838	1 081 401	569 158	299 557	157 662	-165 061
1	-2 272 838	1 027 331	513 665	256 833	128 416	-346 593

Внутренняя норма доходности инвестиций представлена на рисунке 3.8

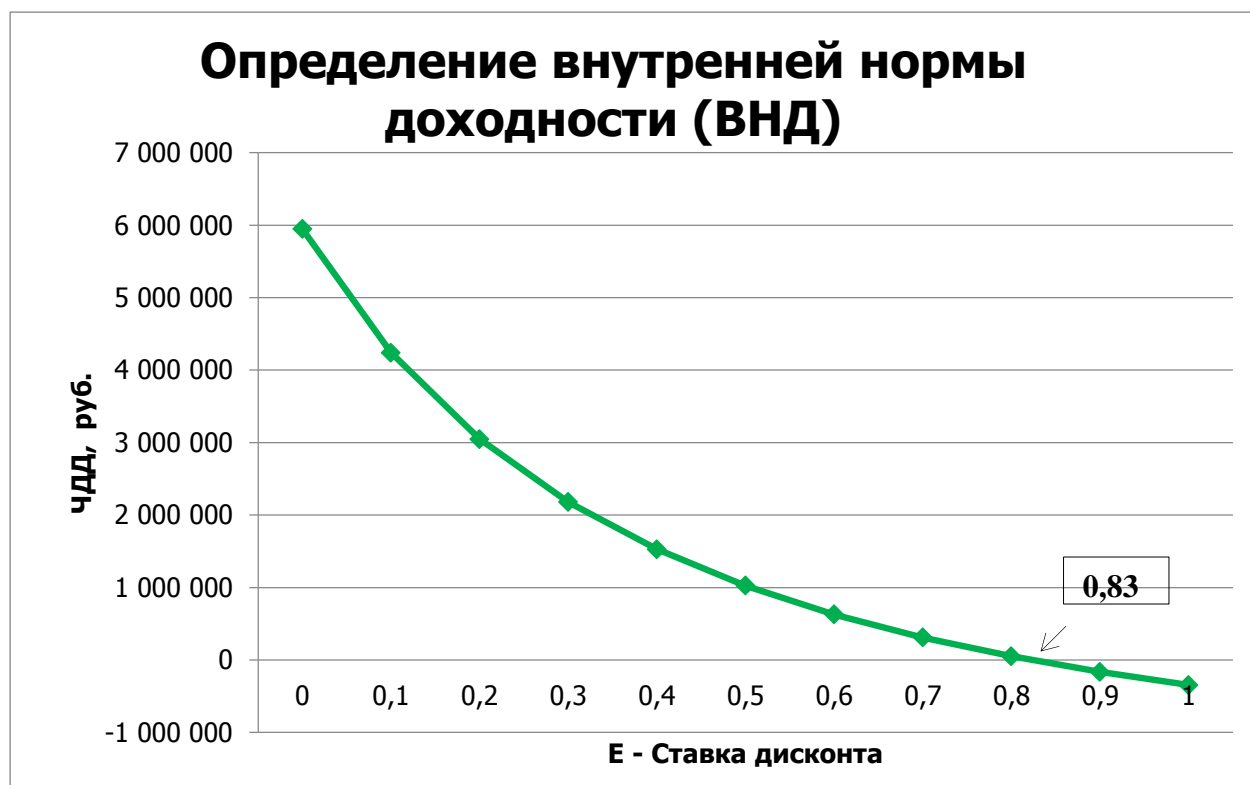


Рисунок 3.8 – Внутренняя норма доходности(ВНД)

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 86,31% в год (рисунок 3.6). На графике внутренняя норма доходности – это точка пересечения кривой с осью абсцисс. В данном случае ВНД составляет примерно 86%, это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 86% ЧДД то проект будет равен 0. Стоит отметить, что к рассмотрению могут быть приняты только те проекты, по которым ВНД больше нормы дисконта[8]. В нашем случае выполняется данное условие ВНД (86%) больше нормы дисконта (16%), следовательно, проект считается эффективным.

Таблица 3.21 – Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Показатель	0	1	2	3	4
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-4327500,0				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-4327500,0				
Поток реальных средств от операционной деятельности	2054661,6	2054661,6	2054661,6	2054661,6	2054661,6
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	2054661,6	1771260,0	1526948,3	1316334,7	1134771,3
Чистый реальный доход (ЧРД)	-2272838,4	-218176,8	1836484,8	3891146,4	5945808,0
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-2272838,4	-501578,4	1025369,9	2341704,6	3476475,9
Сальдо денежных потоков (СДП)	2054661,6	4109323,2	6163984,8	8218646,4	10273308,0

Показатели коммерческой эффективности проекта представлены в графическом виде (рисунок 3.9).

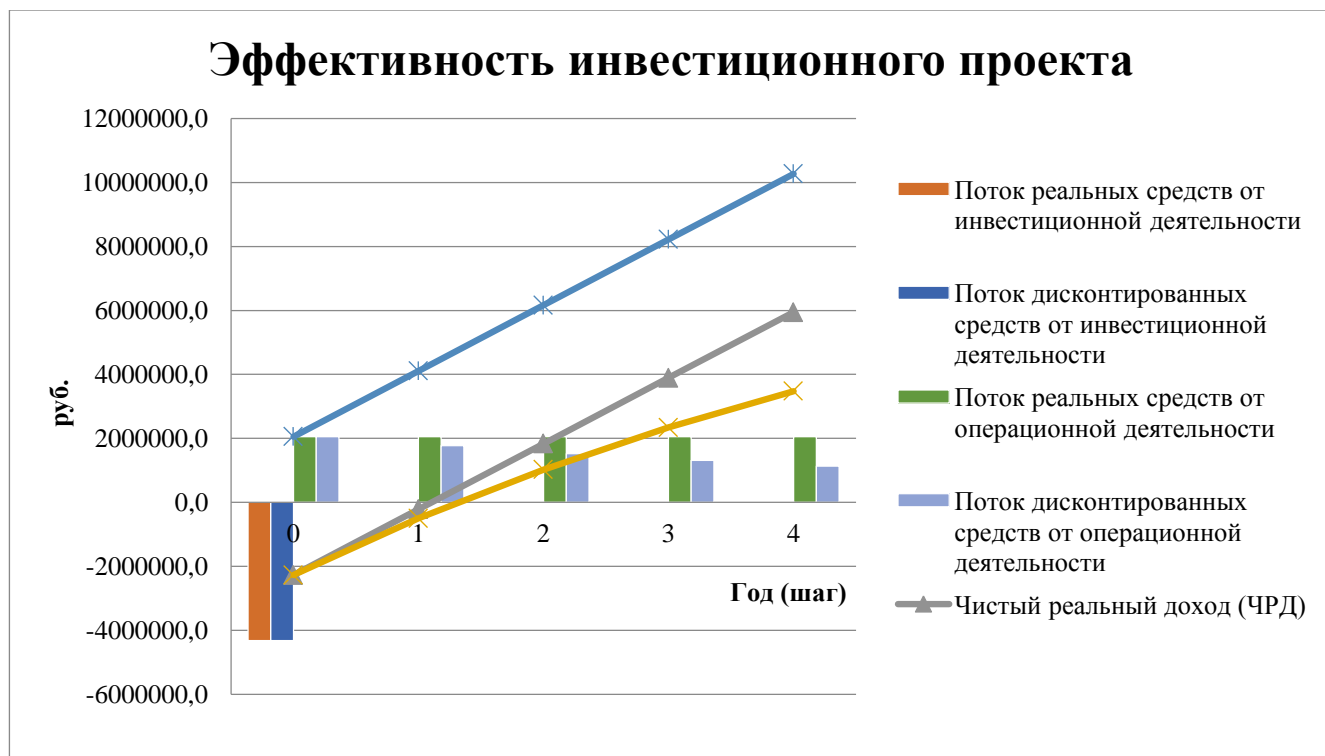


Рисунок 3.9 - Эффективность инвестиционного проекта

Срок окупаемости инвестиций – это период времени, за который вложенный в проект средства возвращаются инвестору в виде прибыли.[5]

Срок окупаемости проекта по реальным потокам рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = t_{-} - \frac{ЧРД_{-}}{ЧРД_{+} - ЧРД_{-}} \quad (40)$$

где t_{-} - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного реального дохода и реальных затрат принимает отрицательное значение;

$ЧРД_{-}$ - последнее отрицательное значение ЧРД;

$ЧРД_{+}$ - первое положительное значение ЧРД.

$$PP = 1 - \frac{-218\,176,8}{1\,836\,484,8 - (-218\,176,8)} = 1,11$$

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам рассчитывается по следующей формуле[4]:

$$DPP = t_{-} - \frac{ЧДД_{-}}{ЧДД_{+} - ЧДД_{-}} \quad (41)$$

Где t_- - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимает отрицательное значение;

$ЧДД_-$ - последнее отрицательное значение ЧДД;

$ЧДД_+$ - первое положительное значение ЧДД.

В нашем случае срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам равен:

$$DPP = 1 - \frac{-501\,578,4}{1\,025\,369,9 - (-501\,578,4)} = 1,33$$

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.7 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в производстве имеют определённую степень риска, связанную с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Каждый инвестиционный проект весьма рискован, и для того чтобы понять, насколько он будет проблемным или прибыльным, проводится ряд процедур по выявлению тонких мест.[13]

Одно из подобных исследований называется анализом чувствительности. Анализ чувствительности проекта предполагает определение последствий реализации прогнозных характеристик инвестиционного проекта. Он применяется в том случае, если необходимо выявить стабильность и силу влияния одной из

составляющих проекта. Из общей цепочки в закономерной очередности меняются величины элементов, и определяется, насколько эти перемены повлияли на весь механизм в целом. При этом базовый критерий, на котором основывается весь анализ чувствительности – NPV (чистый дисконтированный доход) - каждый раз высчитывается заново.

Для участников инвестиционного проекта максимизация этого показателя является главной целью, по этому показателю ими оценивается экономическая эффективность инвестиционного проекта. Поэтому если $NPV \leq 0$, проект снимается инвестором с рассмотрения, так как он является в данном случае убыточным.[15]

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится диаграмма «Чувствительности проекта к риску». Для построения диаграммы вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Чем выше чувствительность, тем важнее переменная для расчета чистого дисконтированного дохода, что должно учитываться при прогнозировании вводимых для расчета значений переменных и принятии решения о выборе инвестиционного проекта.

Таким образом, анализ чувствительности может дать представление о рискованности проекта.

Анализ чувствительности будет проводиться, опираясь на наиболее важные показатели, такие как: экономический эффект, текущие издержки и налоги.

Для их расчета мы определим следующие промежутки:

4) Экономический эффект (-15%; +15%);

5) Текущие издержки (-10%; +10%);

6) Налоги (-5%; +5%).

Рассчитав данные, занесем их в таблицу 3.11. Если рассчитанные данные имеют положительное значение, значит, проект не является рискованным в этом промежутке. Если же проект имеет отрицательное значение, значит, следует пересмотреть исследуемый промежуток с учетом чувствительности проекта.

Таблица 3.22 – Значение ЧДД (NPV) при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	1 560 795,18			7 803 975,91			14 047 156,63
Текущие издержки		12 330 281,93		7 803 975,91		3 277 669,88	
Налоги			7 882 015,67	7 803 975,91	7 725 936,15		

На рисунке 3.9 представлена диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

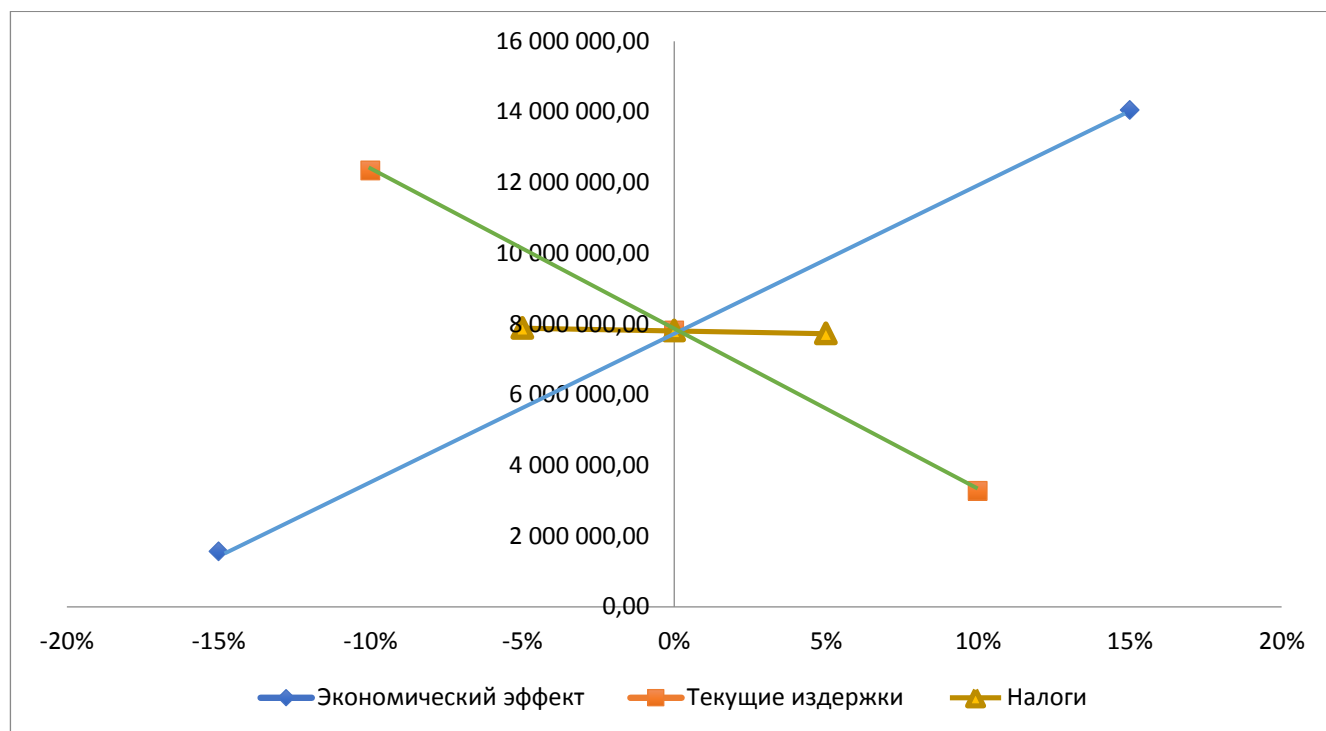


Рисунок 3.9 – Чувствительность проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприятие ООО «Авто-Империал» является транспортной компанией, которая за короткий срок нарастила объем работы и занимает лидирующее положение в пределах округа. Производственные мощности плюс профессиональный коллектив позволяют компании предоставлять качественные услуги грузоперевозок, не завышая реальную стоимость произведенных работ, что позволяет клиентам перевозить большее количество своих грузов.

На данный момент основным видом деятельности компании является перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами.

В ходе работы был проведен финансово-экономический анализ состояния ООО «Авто-Империал». В процессе анализа была оценена динамика активов и пассивов баланса, определены показатели ликвидности и платежеспособности предприятия, рассмотрен и определен тип финансовой устойчивости, оценена деловая активность и рентабельность предприятия.

Анализ денежных потоков от инвестиционной деятельности, мы видим, что за период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционные проекты потребуют 4 750 000,00 руб. и 4 327 500 руб. капитальных вложений и принесут соответственно 5 646 337 руб. и 5 945 808 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход (ЧРД) первого проекта составит 10 396 337 руб., а чистый дисконтированный доход (ЧДД) – 7 897 433 руб., второго соответственно 4 327 500 руб., а чистый дисконтированный доход (ЧДД) – 7 803 976 руб.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проектов при избранной схеме финансирования.

Внутренняя норма доходности составила по первому проекту 68 %, это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 68 %, то ЧДД по проекту будет равен нулю. ВНД (68/%) больше нормы дисконта (16%), следовательно, проект считается эффективным. ВНД по второму проекту составило 83%.

Срок окупаемости проектов составил 1,57 года и 1,33 года.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, что данные проекты имеют незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Правильный выбор метода оценки инвестиционного проекта позволит наиболее точно оценить эффективность проекта, что позволит руководству предприятия и инвесторам объективно взглянуть на доходность и успешность его реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Афонасова, М.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.А. Афонасова. – Томск: Эль Контент, 2015. – 108 с.
- 2 Балдин, К.В. Инвестиционный анализ: учебник/ К.В. Балдин, В. А. Ногай.– Москва: Флинта, 2016. – 304 с.
- 3 Баринов, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Баринов.– Москва: Инфра-М, 2014. – 272 с.
- 4 Бекетова,О.Н. Бизнес-планирование: учебное пособие /О.Н.Бекетова, В.И. Найденов. – Москва: Эксмо, 2013. – 160 с.
- 5 Борисова, О.В. Инвестиции. Инвестиционный анализ: учебник и практикум/ О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 218 с.
- 6 Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: учебник / М.И. Бухалков. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
- 7 Верланов, А.Ю. Теория и практика бизнес – планирования: учебное пособие/ А.Ю. Верланов. – Николаев, НУК, 2015. – 172 с.
- 8 Головань, С.И. Бизнес-планирование и инвестирование: учебное пособие / С.И. Головань, М.А. Спиридонов. – Ростов на Дону: Феникс, 2015. – 302 с.
- 9 Голубев, И.А. Пути и решения очистки промышленных вод для системы поддержания пластового давления // Нефтегазовое дело. – 2013. – №3. – с. 83 – 96.
- 10 Зяблицкая, Н.В. Методические указания по выполнению курсового проекта по дисциплине «Бизнес-планирование» для студентов очной и заочной формы обучения/ Н.В.Зяблицкая.– Нижневартовск: Южно–Уральский государственный университет. 2016. – 14 с.
- 11 Колесников, Н.А. Бизнес-план: учебное пособие / Н.А. Колесников. – Москва: Юрайт, 2014. – 256 с.
- 12 Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата/ Б.Т.Кузнецов. – Люберцы: Юрайт,2016. – 361 с.
- 13 Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: практическое пособие / И.А. Липсиц. – Москва: Дело, 2014. – 112 с.
- 14 Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 31.07.1998№ 146-ФЗ: (ред. от 15.02.2016N 32-ФЗ, от 05.04.2016N 101-ФЗ, от 05.04.2016 N102-ФЗ, от

26.04.2016N110-ФЗ, //Консультант Плюс.

15 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: от 13.07.2015 № 214-ФЗ, №232-ФЗ (ред. от 10.10.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

16 Патсула, П.Дж. Бизнес–план за 30 дней. Пошаговое руководство по успешному бизнес–планированию: учебное пособие / П.Дж. Патсула. – Москва: Эксмо, 2015. – 420 с.

17 Пивоваров, К.В. Бизнес-планирование: учебно-методическое пособие / К.В. Пивоваров. – Москва: Дашков и К, 2015. –164 с.

18 Смирнова, О.П. Бизнес–планирование: учебное пособие / О.П.Смирнова, С.В. Беляева. – Иваново: Иван. Гос. Хим-технол. Ун-т., 2015. – 140 с.

19 Степочкина, Е.А. Планирование бизнеса и внутрифирменное управление: учебное пособие / Е.А. Степочкина. – Москва: Директ – Медиа, 2014. – 208 с.

20 Степочкина, Е.А. Планирование и организация производства. От индустриальной экономики к экономике знаний: учебное пособие /Е.А. Степочкина, А.С. Иванов, М.А. Терехина. – Москва: Директ – Медиа, 2016. – 203 с.

21 Стрекалова, Н.Д. Бизнес–планирование: учебное пособие / Н.Д.Стрекалова.– Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 352 с.

22 Торосян, Е. К. Бизнес-планирование: учебное пособие / Е.К.Торосян, Л.П. Сажнева, А.В.Варзунов. – Санкт-Петербург: СПб: Университет ИТМО, 2015.

23 Устав ООО «Авто-Империал»

24 Халтаева, С.Р. Бизнес–планирование: учебное пособие / С.Р.Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2015. – 170 с.

25 Черняк, В.З. Бизнес-планирование: учебное пособие для студентов вузов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 519 с.

26 Новичкова, О. В. Финансирование инвестиционных проектов: учебное пособие / О. В. Новичкова, О. А. Тагирова, А. В. Носов. — Пенза: ПГАУ, 2019. — 240 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/131131>

27 Олькова, А. Е. Финансовое моделирование инвестиционных проектов : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. — Москва: Дело РАНХиГС, 2020. — 80 с. — ISBN 978-5-85006-237-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/171091>