

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Логистики и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ / А.Б.Левина

« ____ » _____ 2017 г.

Оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения на примере
ООО «Куб», г. Челябинск

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01. 2017. 410. ПЗ ВКР

Руководитель, доцент, к.э.н.

_____ / А.Б.Васильевский

« ____ » _____ 2017 г.

Автор работы,

студент группы ЭУ – 553

_____ / Е.В.Бельшева

« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, доцент, к.э.н.

_____ / А.Б.Васильевский

« ____ » _____ 2017г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Бельшева Е.В. Оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения на примере ООО «Куб», г. Челябинск. ЮУрГУ, ЭУ-553, 97 с., 22 ил., 41 табл., библиогр. список – 53 наим., 2 прил.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий для укрепления финансового состояния и дальнейшего развития ООО «Куб».

В первом разделе выпускной квалификационной работе раскрыты понятия и теоретические основы оценки финансового состояния предприятия. Проведено сравнение зарубежного и российского опыта проведения оценки финансового состояния предприятия.

Во второй части по данным коммерческого предприятия ООО «Куб» проведен анализ финансового состояния на основе оценки имущественного состояния, анализа ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, а также эффективности хозяйственной деятельности. Результаты исследования позволили выявить текущие проблемы предприятия.

Третья часть представляет собой решение выявленных проблем неустойчивого финансового состояния предприятия. Повышение устойчивости и рентабельности деятельности предприятия предложено достичь на основе расширения видов хозяйственной деятельности ООО «Куб». Экономическое обоснование рекомендаций подтвердило целесообразность проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<u>ВВЕДЕНИЕ</u>	5
<u>1 ПОНЯТИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</u>	
<u>1.1 Роль, понятие, виды и основные направления оценки финансового состояния предприятия</u>	8
1.2 Оценка финансового состояния предприятия в современных условиях: особенности, недостатки и пути решения.....	15
<u>1.3 Сравнение зарубежного и российского опыта проведения оценки финансового состояния предприятия</u>	19
<u>2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КУБ»</u>	
<u>2.1 Общая характеристика ООО «Куб» и оценка имущественного положения</u>	28
2.2 Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности	42
<u>2.3 Анализ эффективности использования активов и рентабельности и предприятия</u>	51
<u>3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КУБ»</u>	
<u>3.1 Основные направления улучшения финансового состояния предприятия</u>	63
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий	68
<u>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</u>	84
<u>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</u>	87
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ</u>	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	92
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	95

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Оценка финансового состояния организации позволяет выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы, и привлечь к ним внимание руководства организации. С его помощью разрабатывается тактика и стратегия развития организации, аргументируются управленческие решения и планы, производится контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников. Оценка финансового состояния рассматривается как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь привлекают данные бухгалтерской отчетности, включая пояснения к ней, необходимую внешнюю информацию. Игнорирование этих факторов ведет к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В связи с этим, тема актуальность темы не вызывает сомнений.

От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания. Роль анализа как средства управления производством возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами: необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом стоимости сырья, повышением наукоемкости и капиталоемкости производства, обострением внутренней и внешней конкуренции; переходом к рыночной экономике, в которой усиливается ответственность за последствия принимаемых решений.

Роль оценки финансового состояния в современных условиях исключительно велика, это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность, несут

полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

Актуальность проведения оценки финансового состояния отражена в частности в определении финансового анализа. Под финансовым анализом понимается процесс, который состоит из изучения информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта, финансовых результатов его работы в прошлом для проведения оценки будущих условий и результатов. Исходя из этого, можно говорить, что главная задача проведения финансового анализа – сокращение неизбежной неопределенности, которая связана с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. Используя данный подход, можно утверждать, что финансовый анализ используется аналитиками в качестве инструмента обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности привлечения инвестиций; средства оценки мастерства и качества управления; способвпрогноза будущих доходов и расходов. По итогам анализа финансового состояния прогнозирование различных финансовых показателей позволит в значительной степени улучшить управление предприятием на основе обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязей деятельности всех отделов, и распределения ответственности.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия является важным инструментом выявления его места в рыночной среде, что обусловило выбор данной темы работы. Исходя из выше изложенного, тема является актуальной.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «КУБ».

Предметом исследования финансовое состояние предприятия.

Целью исследования является разработка мероприятий для укрепления финансового состояния и дальнейшего развития ООО «Куб».

Поставленная цель потребовала решения ряда задач:

раскрыть понятие и теоретические основы оценки финансового состояния предприятия;

провести анализ финансового состояния ООО «Куб»;

предложить методы и пути улучшения финансового состояния ООО «Куб».

Теоретической и методической базой исследования выступили труды российских и зарубежных ученых по проблемам финансового состояния. Особое внимание уделялось публикациям периодической печати, в том числе специализированным изданиям, которые непосредственно посвящены вопросам анализа финансового состояния, устойчивости и платёжеспособности.

Информационной базой исследования выступила финансовая отчетность анализируемого предприятия за 2014-2016 гг.

Результаты работы имеют практическую значимость и могут применяться в практике управления финансами ООО «Куб» с целью улучшения финансового состояния предприятия.

1 ПОНЯТИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Роль, понятие, виды и основные направления оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности организации. От него во многом зависит стабильность и эффективность деятельности организации, финансовое состояние определяет потенциал организации в деловом сотрудничестве, оценивает степень гарантированности экономических интересов организации и ее партнеров.

В анализе применяют различные методики для определения финансово-хозяйственного состояния организаций. Однако, ключевые принципы и последовательность процедуры анализа являются идентичными и имеют незначительные отличия. Методика анализа представляет собой совокупность аналитических процедур используемых для определения состояния его финансово-хозяйственной деятельности[39, с. 131].

Главной целью анализа финансового состояния организации является своевременность выявления и устранения недостатков в финансово-хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять особое внимание для поиска резервов улучшения его платежеспособности и финансовой устойчивости. В современной отечественной экономической литературе финансовое состояние субъекта хозяйствования трактуется с различных позиций, при этом отсутствует единый методологический подход к его определению, что затрудняет построение универсальных практических методик анализа (таблица 1).

Таблица 1 – Трактовка понятия финансовое состояние

Источник	Характеристика
Экономический словарь [11, с. 890]	Состояние экономического субъекта, характеризуемое наличием у него финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и жизни, осуществления денежных расчетов с другими субъектами

Окончание таблицы 1

Источник	Характеристика
Каретникова Т. М. [25, с. 52]	Комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации
Баканов М.И.	Платежеспособность предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет

В целом, подфинансовым состоянием можно понимать способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [20, с. 26].

Финансовое состояние, по мнению Т. М. Каретниковой [25, с. 52], может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Поэтому финансовая деятельность фирмы должна быть направлена на обеспечение сбалансированных потоков поступлений и расходования денежных средств, на достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование. Финансовое состояние организации – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов [1, с. 34].

Финансовое состояние обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, а

также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств». Финансовое состояние проявляется «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [4, с. 286].

Исходя из содержания определения финансового состояния, можно сделать следующий основополагающий вывод о том, что финансовое состояние предприятия выражается в: рациональности структуры активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников; эффективности использования имущества и рентабельности продукции; степени его финансовой устойчивости; уровне ликвидности и платежеспособности предприятия.

В процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, изменяется финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость, стабильность зависят от результатов его производственной и коммерческой деятельности [44, с.42]. Итак, можно сделать вывод, что «финансовое состояние» является более широким понятием, чем «финансовая устойчивость», а финансовая устойчивость выступает одной из составных частей характеристики финансового состояния предприятия.

В целом, понятие финансовое состояние можно охарактеризовать следующим образом: финансовое состояние можно понимать как точечную характеристику всего процесса кругооборота капитала по оси времени, которая отражает одновременно способность предприятия к дальнейшему функционированию и развитию: под финансовым состоянием понимается экономическая категория, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия саморазвиваться на определенный период времени.

Основные характеристики финансового состояния – состав и размещение средств, структура их источников, скорость оборота капитала, способность предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме и многие другие.

Финансовое состояние характеризуется размещением средств предприятия, его инвестиционной деятельностью; особо необходимо отметить наличие планово-контрольного аспекта данной категории: данная категория дает характеристику степени размещения и использования средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников согласно поставленным планам, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств; под финансовым состоянием понимается платежеспособность предприятия, так как данная категория характеризует степень обеспеченности или необеспеченности предприятия финансовыми ресурсами для обеспечения его хозяйственной деятельности; финансовое состояние является составной частью экономического потенциала предприятия, которая отражает его финансовые результаты деятельности. Возможность хозяйствующего субъекта достигнуть поставленные цели с помощью материальных, трудовых и финансовых ресурсов называется экономическим потенциалом. Можно выделить две его стороны: имущественное и финансовое положение предприятия.

Финансовое состояние характеризует инвестиционную привлекательность предприятия, его конкурентоспособность на финансовом рынке. То есть финансовое состояние предприятия характеризует его финансовую конкурентоспособность (т.е. платежеспособность, кредитоспособность), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими предприятиями; имеется учетный подход к определению финансового состояния, который гласит, что финансовое состояние – это совокупность показателей финансовой отчетности предприятия: совокупность экономических показателей, которые отражены в бухгалтерском балансе на начало и конец квартала, полугодия, девяти месяцев, года в виде остатков по счетам бухгалтерского учета или сово-

купности счетов. Финансовое состояние также дает общее представление об изменении в размещении средств и источниках их покрытия (собственных или заемных) на конец периода в сравнении с их началом.

Характерной чертой оценки финансового состояния является процесс выявления тенденций и закономерностей функционирования и развития предприятия, упущенных возможностей и резервов. Кроме того, это разработка практических предложений и рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия. При этом задачей оценки финансового состояния является выявление отклонений от глобальных тенденций, нарушений экономических закономерностей, диспропорций в работе предприятия [1, с. 20].

Значимость оценки финансового состояния в управлении организацией, сложные исследуемые явления и процессы определяют разнообразие научного аппарата. Анализ теоретических и практических подходов показал наличие множества используемых научных подходов: системный, комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, предметный, процессный, нормативный и др. Каждый из указанных подходов отражает или характеризует лишь один из аспектов экономического анализа [5, с. 130].

В зависимости от поставленных целей анализ может быть [6, с. 85]: экспресс-оценка финансово-экономического состояния: включает расчет показателей, которые характеризуют деятельность компании, дают оценку имущественного и финансового положения (структуры капитала, рентабельности, ликвидности компании, показателей оборачиваемости активов и собственного капитала, структуры выручки и затрат и др.); экспресс-анализ финансово-экономического состояния предприятия включает расчет и анализ основных показателей, которые выступают показательными с точки зрения оценки деятельности компании. Данный анализ позволяет выявить динамику изменения ряда показателей за исследуемый период, установить те или иные причины изменения этих показателей; комплексный анализ финансово-экономической деятельности предусматривает проведение анализа источников формирования и направлений размещения капитала, эффектив-

ности его использования, анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а также проведение анализа использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов, производства, реализации, себестоимости продукции и финансовых результатов деятельности предприятия. Кроме того, оценивается уровень эффективности инвестиционной деятельности и степень вероятности банкротства предприятия.

Информационной базой проведения любого вида анализа в отечественной практике выступает финансовая отчетность, совокупность учредительных документов, общая информация о компании, внутренняя отчетность, не являющаяся унифицированной, в отношении которой гарантируется конфиденциальность [4, с. 84].

Оценка работы предприятия может быть проведена на основе использования оперативного, развернутого и экспресс-анализа (таблица 2)[12, с. 43]. При этом, необходимо отметить, что каждому виду анализа должна быть положена своя цель и поставлены свои задачи, использованы свои выходные формы и свой алгоритм.

Таблица 2 – Виды анализа финансового состояния предприятия

Оперативный анализ	Развернутый анализ		Экспресс-анализ
Исходная информация			
Бухгалтерская база данных	Бухгалтерская база данных	Комплект годовой отчетности	Бухгалтерский баланс
Выходные документы и особенности анализа			
Сводные рапорты внутренней отчетности, анализа и аудита: анализ в реальном режиме времени;	Аналитические финансовые таблицы и универсальные аналитические балансы: построение баланса доходов и расходов;	Таблицы и графики: установление внутренней взаимосвязи между остатками активов и капитала;	Анализ имущественного положения
Устранение дублирования информации в управленческом учете;	Расчет коэффициентов платежеспособности за период;	анализ платежеспособности, текущей ликвидности и экономического роста;	Анализ финансовых результатов

Окончание таблицы 2

Оперативный анализ	Развернутый анализ		Экспресс-анализ
Исходная информация			
Бухгалтерская база данных	Бухгалтерская база данных	Комплект годовой отчетности	Бухгалтерский баланс
Выходные документы и особенности анализа			
приспособление бухгалтерского учета к нуждам аналитики (за счет настройки плана счетов);	воссоединение всех форм отчетности в одном формате;	построение графика финансово-экономического состояния предприятия;	Анализ финансового состояния
учет и контроль материальных, денежных и документарных потоков;	установление внутренней взаимосвязи между активами и капиталом;	факторный анализ финансовой устойчивости;	-
выявление арифметических и логических ошибок	Анализ платежеспособности, экономического роста и текущей ликвидности; построение графика финансово-экономического состояния предприятия; моделирование финансовой устойчивости	моделирование финансовой устойчивости	-

Если оперативный анализ показывает отклонения в текущем развитии, то результаты развернутого анализа позволяют судить о конкретных показателях за весь период, а экспресс-анализ дает динамическую оценку развития данного предприятия.

Рассмотрев характеристики всех видов анализа, можно говорить о том, что использование всех трех видов анализа в компетенции внутреннего аналитика, так как он имеет доступ ко всей информационной базе, при этом внешний аналитик только провести экспресс-анализ данных бухгалтерского баланса, который является зачастую единственным источником информации.

Однако необходимость проведения экспресс-анализа внутренним аналитиком гораздо выше, чем в других видах анализа, особенно в оперативных целях и в реальном режиме времени, так как для проведения данного вида анализа используется только текущая информация, нет необходимости в ожидании закрытия пе-

риода [6, с. 83]. Это указывает на крайнюю востребованность экспресс-анализ финансового состояния предприятия, используя лишь данные бухгалтерского баланса. Несмотря на то, что данная форма отчетности содержит небольшой объем информации, он наиболее часто официально публикуется и в свободном доступе для партнеров.

В целом, можно говорить, что основной целью финансового анализа является получение определенного числа приоритетных показателей, дающих объективную картину финансового состояния предприятия. При этом менеджеров и аналитиков может интересовать как текущее финансовое положение предприятия, так и его прогноз на ближайшую перспективу. Оценка финансового состояния позволяет выявить изменения в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе, выявить основные факторы, вызывающие изменения в финансовом состоянии, спрогнозировать основные тенденции финансового состояния.

1.2 Оценка финансового состояния предприятия в современных условиях: особенности, недостатки и пути решения

Рассматривая особенности проведения традиционного анализа необходимо отметить, что большинство научных изданий и учебно-практических пособий предлагают проведение финансового анализа на основе лишь комплекта годовой отчетности, в связи с чем, традиционный анализ проводится только на этой информационной базе. Нельзя согласиться с правильностью такого решения, так как информационных источников гораздо больше, в частности можно использовать данные шахматного бухгалтерского баланса, главной бухгалтерской книги и оборотно-сальдовой ведомости; комплекта годовой, квартальной или месячной отчетности.

Нельзя не говорить о достоинствах бухгалтерской базы, так как, являясь полным источником, она содержит в себе информацию за разные промежутки времени – год, квартал и месяц, а также показывает остатки и обороты по счетам учета

активов и капитала. Преимущество этой базы данных является наличие системности и возможности получать все формы отчетности по состоянию на любую дату и за любой период времени, а недостаток –отсутствие доступа для внешних пользователей. Для устранения недостатка многие компьютерные программы имеют отдельны раздел «Отчеты», который предназначен для составления официальных форм отчетности, предусматривают раздел «Финансовый анализ», который позволяет провести анализ статей каждой формы бухгалтерской отчетности, рассчитать важные показатели и определить отклонения этих показателей от нормативных значений. В результате, используя одну и ту же базу данных, внутренние и внешние пользователи могут получать нужные данные независимо друг от друга. Так, бухгалтерия получает полный комплект отчетности за любой период времени, аналитики получают выходные формы для анализа[48, с. 9].

Другим вариантом является использование аналитика отдельной программы по финансовому анализу, для которой используется та же самая бухгалтерская отчетность за год, которую перед этим необходимо сформировать.

Исходя из этого, можно говорить о том, что нельзя признать удачным использование для анализа финансового состояния лишь данных годовой отчетности, так как существует множество других источников информации. При этом имеющиеся методы проведения анализа абсолютно не подходят для анализа квартальной и месячной отчетности, а полнота проводимого анализа напрямую зависит от имеющихся источников информации.

Значимым фактором является отсутствие учета фактора доступности информации в анализе. Общее мнение таково, что нет препятствий для получения подробной информации для анализа. Фактически же, доступ есть у ограниченного круга лиц, таких как финансовый директор и работники финансовой службы, аудиторы.

При этом внешних пользователей годовой отчетности довольно широкий, в частности ими выступают налоговая инспекция, банк, органы статистики и акционеры, однако объем информации значительно сокращается. У многих хозяйств

вующих субъектов бухгалтерская отчетность открыта и доступна для любых пользователей (размещена на сайте компании, передана контрагентом для оценки, направлена в банк для получения кредита). В этом случае количество аналитиков увеличивается многократно при резком сокращении объемов информации. Отсюда очевидно, что уровень доступности информации существенно влияет на объем самой информации и круг пользователей, а значит, более доступная информация имеет минимальное количество данных.

Изучение различной отечественной и зарубежной литературы свидетельствует о низкой эффективности предлагаемых в теории и применяемых на практике методов анализа, так как традиционный финансовый анализ имеет ряд недостатков (рисунок 1) [47, с. 85].

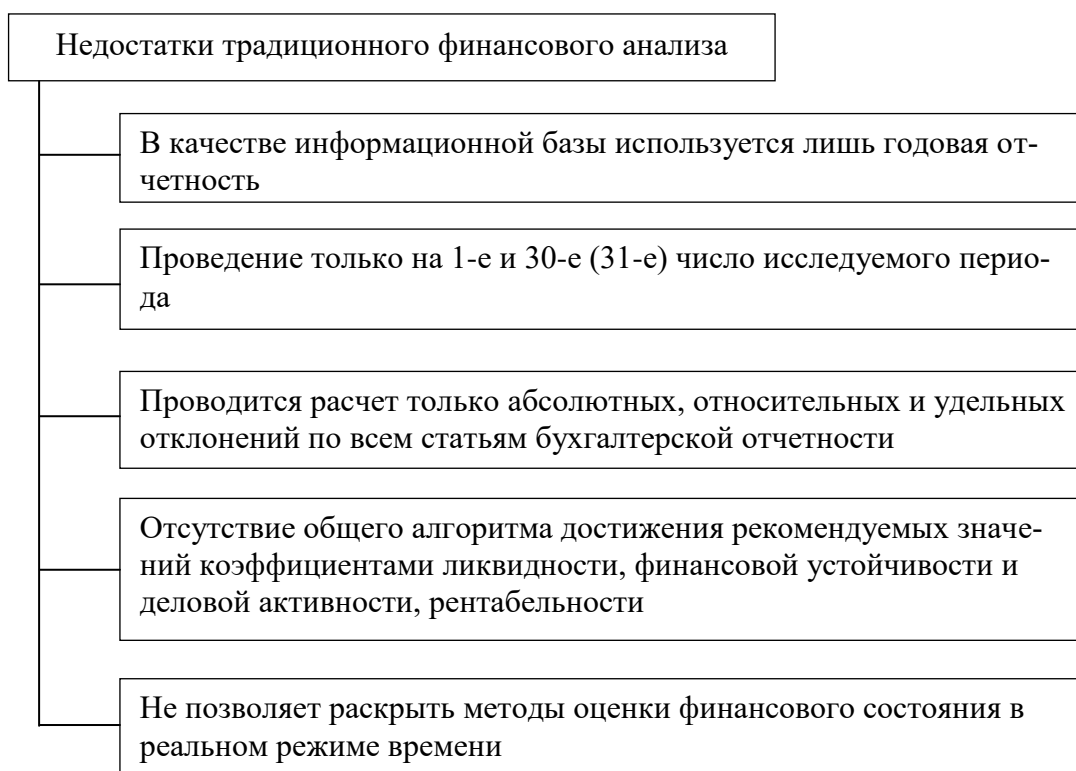


Рисунок 1 – Недостатки проведения традиционного финансового анализа

Таким образом, можно выделить ряд недостатков при проведении анализа финансового состояния. Это, прежде всего, ограниченность информационной базы анализа – только данные годовой бухгалтерской отчетности. Проведение анализа

осуществляется только на первое и последнее число анализируемого периода, в результате данные за второй и предпоследний день не учитываются.

Расчет лишь абсолютных и относительных отклонений не дает полной картины изменения в деятельности предприятия. Важнейшим недостатком в проведении анализа выступает отсутствие общих мер, направленных на достижение всеми показателями ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности, рентабельности и оборачиваемости, нормативных значений. И в заключение необходимо отметить отсутствие проведения анализа в режиме времени.

Проводя сравнительный анализ внутреннего содержания используемых форм бухгалтерской отчетности, можно отметить значительные различия их форм, вариантах представления и внесения изменений. Так, бухгалтерский баланс содержит лишь остатки активов и капитала на 1-е и последнее число года. Изучая более подробно статьи бухгалтерского баланса в целях использования их в анализе, можно отметить существенный недостаток: совмещение строк 230 и 240 в активе баланса и отсутствие строк, раскрывающих состав кредиторской задолженности не позволяет проводить сочетание анализа дебиторской задолженности с анализом кредиторской задолженности. Анализ статей пассива показал, что в связи с отсутствием расшифровки кредиторской задолженности невозможно оценить состояние задолженности предприятия. В целом новая форма бухгалтерского баланса позволяет сократить время на анализ оборачиваемости, так как в ней указаны 3 периода, то есть можно беспрепятственно определить среднегодовую стоимость активов и капитала. Раньше же, для этого требовалось иметь в наличии отдельно бухгалтерский баланс за отчетный год, отдельно – за прошлый год. Хотя сторонний аналитик не всегда мог иметь в наличии отчетность за прошлый и отчетный год. Недостатком новых форм отчетности при оценке деловой активности предприятия является отсутствие возможности рассчитать показатели оборачиваемости готовой продукции, материалов, товаров отгруженных. Расчет данных показателей в некоторых случаях значительно объясняет причину изменения оборачиваемости запасов. Кроме того, расчет данных показателей сигнализирует руково-

дству предприятия о наличии сверхнормативных остатков запасов или, наоборот, их недостатку. То есть результаты такого анализа направлены, прежде всего, на оценку заготовительной политики организации. Отчет о финансовых результатах состоит лишь из оборотов по счетам учета финансовых результатов. Отчет об изменениях капитала» и Отчет о движении денежных средств имеют и остатки, и обороты по счетам. А любая налоговая декларация – это совокупность только оборотов.

Таким образом, основа анализа финансового состояния предприятия – это совокупность трех видов источников: бухгалтерской базы данных, комплект отчетности и бухгалтерский баланс. Все эти источники различаются объемом информации, сроками формирования и последовательностью составления. Естественным является возможность внутреннего аналитика проведения всех трех видов анализа, рассмотренных ранее, так как имеет доступ ко всей информационной базе. Одновременно внешний аналитик имеет более скромные возможности для анализа, что обусловлено наличием узкого круга данных – зачастую это лишь годовая бухгалтерская отчетность. В связи с этим внешний аналитик в силах провести экспресс-анализ. Также, выше было отмечено о целесообразности проведения внутренним аналитиком экспресс-анализа, так как полученную информацию можно использовать в оперативных целях и в реальном режиме времени. Указанные аргументы свидетельствуют о необходимости проведения экспресс-анализа, так как его результаты крайне востребованы.

1.3 Сравнение зарубежного и российского опыта проведения оценки финансового состояния предприятия

Современные мировые тенденции свидетельствуют, что мировой финансовый рынок развивался в условиях интеграции, инноваций и глобализации. В этих условиях функционирования резко повысилась доля рынков, при этом возникли но-

вые финансовые риски, влияние которые необходимо минимизировать. Следовательно, в современных условиях каждое предприятие должно четко ориентироваться в сложном лабиринте рыночных отношений, правильно оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию своего дальнейшего развития, а также финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий-партнеров. Ключевой целью финансового анализа является получение ряда основополагающих параметров, предоставляющих объективную картину финансового состояния коммерческой организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Но также цель же анализа состоит и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение финансового состояния коммерческой организации. [1, с.179]. Анализ финансового состояния также позволяет выявить уже существующие, и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия [2, с. 7] Западная практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области количественной оценки и управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях. Подтверждением тому стали национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Великобритании, Канады, ЮАР и многих других стран.

Методика проведения зарубежного анализа отличается по ряду направлений с принципами количественной оценки рисков и их управлении в отечественной практике [46, с. 1012-1013].

Анализ финансовой устойчивости предприятий, принятый на Западе, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния предприятий в России, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, которые содержат данные только на начало и на конец отчетного периода (года, квартала) и являются, в силу этого, статистической характеристикой деятельности предприятия. В первую очередь, следует отметить, что анализ финансовой отчетности, как в РФ, так и за рубежом проводится на базе бухгалтерского баланса, однако в странах с развитой рыночной экономикой работников, не имеющих бухгалтерского

образования, обучают умению читать бухгалтерские документы, т. к. они написаны на специфическом языке. В отечественной практике делается упор на оценку кредитоспособности предприятия; не учитывается совокупный риск, связанный с предприятием; об оценке платежеспособности речи не идет вообще; в свою очередь в зарубежной практике, хотя эффект совокупного риска и рассматривается, оценка платежеспособности выносится за пределы анализа финансовой устойчивости. Так как платежеспособность предприятия является внешним проявлением финансовой устойчивости, рассматривать их рациональнее совместно, что приведет к более объективным выводам. В зарубежной практике анализ финансового состояния проводится преимущественно путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Это позволяет анализировать различные предприятия, несмотря на масштабы их деятельности, определяя эффективность и прибыльность их деятельности. Предпочтение отдается проведению сравнительного анализа, трендового анализа, который включает в себя анализ относительных показателей.

Сравним методики финансового анализа и количественной оценки рисков предприятиями по отдельным направлениям отечественных и зарубежных авторов. В таблицах 3-5, составленных на основе [26], представлена их сравнительная характеристика.

Таблица 3 – Анализ оборачиваемости активов (assetsmanagment)

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент оборачиваемость необоротных активов	$V / \text{ВОА}$, где V – выручка от продажи; ВОА – внеоборотные активы	$V / \text{ОсК}$, где V – выручка от продажи; ОсК – основной капитал	Позволяет оценить эффективность использования необоротных активов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$V_{\text{ч}} / \text{ДЗ}_{\text{ср}}$, где $V_{\text{ч}}$ – чистая выручка от продаж; ДЗ _{ср} – среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	$\text{ДЗ} / V$, где V – выручка от продаж за год; ДЗ – дебиторская задолженность	Позволяет оценить эффективность кредитной политики предприятия, скорость оплаты предоставленных услуг, товаров

Окончание таблицы 3

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент оборота кредиторской задолженности	$Vч / KЗср$, где $Vч$ – чистая выручка от продаж; $ДЗср$ – среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	$C/сть / KЗ$, где $C/сть$ – Себестоимость продаж; $KЗ$ – кредиторская задолженность	Дает оценку скорости оборота задолженности предприятия
Коэффициент оборачиваемости основных средств	$Vч / ОСср$, где $Vч$ – чистая выручка от продаж $ОСср$ – среднегодовая стоимость основных средств	$B / ОСср$, где B – выручка от продажи; $ОСср$ – среднегодовая стоимость основных средств	Дает оценку скорости оборота основных средств
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$B / ОБср$, где B – выручка от продажи; $ОБср$ – средняя сумма оборотных средств за тот же период	$B / (ТА - ТП)$, где B – выручка от продажи; $ТА$ – текущие активы; $ТП$ – текущие пассивы	Дает оценку скорости оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за отчетный период

Изучив методики анализа оборачиваемости активов, можно отметить, что отечественная зарубежная методика имеют довольно большие различия. Зарубежная практика для оценки имущественного состояния использует коэффициенты оборачиваемости, позволяющие оценить эффективность средств, вложенных в производственный процесс. В российской практике оценка имущественного состояния включает более обширные показатели–коэффициенты годности основных средств, коэффициент загруженности оборотных фондов, степень обеспеченности активами для ведения хозяйственной деятельности.

Рентабельность также имеет несколько модифицированных форм в зависимости от того, какие именно прибыль и ресурсы (затраты) используют в расчетах (таблица 4).

Система показателей рентабельности, используемая в российской практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятий, делая затруднительным анализ результатов их хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений.

Таблица 4 – Анализ рентабельности (profitability)

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность собственного капитала (Return on equity (ROE))	$\text{ЧП} / \text{СК} * 100\%$, где ЧП – чистая прибыль; СК – собственный капитал	$\text{ЧП} / \text{СК}$, где ЧП – чистая прибыль; СК – собственный капитал	Показывает величину прибыли с 1 единицы собственных средств
Рентабельность активов (Return on assets (ROA))	$\text{ЧП} / \text{А} * 100\%$, где ЧП – чистая прибыль; А – активы	$\text{ЧП} / \text{А}$, где ЧП – чистая прибыль; А – общая сумма активов	Показывает общую доходность использования имущества предприятия
Рентабельность продаж (Gross profit margin)	$\text{ЧП} / \text{В} * 100\%$, где ЧП – чистая прибыль; В – выручка от продаж	$\text{Пвал} / \text{В}$, где Пвал – валовая прибыль; В – выручка от продаж	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции

В зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить вышеназванные недостатки. Кроме общих показателей, характеризующих зависимость предприятия от внешнего финансирования, используются также показатели покрытия процентов по займам – процесс обслуживания долга.

В зарубежной практике одним из основных направлений анализа финансового состояния предприятий является анализ их рыночной стоимости (таблица 5)

Таблица 5 – Анализ финансовой устойчивости (debt management ratios, long-term solvency)

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент финансовой зависимости (Total debt ratio)	$\text{ОИ} / \text{СК}$, где ОИ – всего источников средств; СК – собственный капитал	$\text{СП} / \text{СА}$, где СП – совокупные пассивы; СА – совокупные активы	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска) (Debt-equity ratio)	$\text{ЗК} / \text{СК}$, где ЗК – заемные средства; СК – собственный капитал	$\text{Д} / \text{СК}$, где Д – общая задолженность; СК – собственный капитал	Характеризует степень зависимости предприятия от внешних источников капитала

Окончание таблицы 5

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Long-term debt ratio)	$\text{ДЗС} / (\text{ДЗС} + \text{СК})$, где ДЗС – долгосрочные обязательства; СК – собственный капитал	$\text{ДЗС} / (\text{ДЗС} + \text{СК})$, где ДЗС – долгосрочные обязательства; СК – собственный капитал	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия

Довольно часто реальная стоимость фирмы значительно меньше ее рыночной стоимости. Развитый фондовый рынок зарубежных стран создает возможность повышения стоимости компании за счет гудвилла, тогда как у российских предприятий такая возможность отсутствует.

Обобщая российский и зарубежный опыт оценки финансового состояния и рисков, можно заключить, что последние подвержены влиянию многих факторов, и оценить их по одному показателю невозможно. Достоверную информацию предприятия можно получить, проведя анализ денежных потоков, с учетом преимуществ обеих систем финансового анализа и управления рисками – зарубежной и отечественной.

Таким образом, наблюдается определенное отличие в перечне показателей для определения финансового состояния предприятий и методах расчета подобных показателей. Проведённое исследование показало, что, несмотря на значимость финансового состояния и рисков, в отечественной практике до сих пор отсутствуют достоверные методы их оценки. Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо разработать и представить подход к определению данного понятия, включающий систему показателей, которые позволят с высокой степенью достоверности определить финансовую устойчивость организации, и в соответствии с результатами анализа выработать способы и методы управления финансовыми рисками.

Возможность реальной оценки финансовой устойчивости ООО «Куб» обеспечивается определенным алгоритмом анализа (таблица 6).

Предложенный алгоритм анализа деятельности ООО «Куб» позволит выявить резервы улучшения финансового состояния.

Таблица 6 – Алгоритм анализа финансового состояния ООО «Куб»

Этапы анализа		Формула
1. Анализ имущественного состояния	Анализ состава и структуры активов	Удельный вес каждой статьи баланса в итоге баланса: $d\% = \frac{d_i}{\sum d_i} \times 100\%$ Темп роста: каждой статьи баланса в итоге баланса: $Tp = \frac{d_1}{d_0} \times 100\%$
	Абсолютные показатели финансовой устойчивости	$COC = CK - BOA$ $CD = COC + DKZ$ $OI = CD + KKZ$
2. Анализ финансовой устойчивости	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$Ka = \frac{CK}{BB}$
	Коэффициент текущей задолженности	$K_{Tz} = \frac{KKZ}{BB}$
	Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{fy} = \frac{CK + DO}{BB}$
	Коэффициент маневренности собственных средств	$K_{ман} = \frac{CK - BOA}{CK}$
	Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \frac{ЗК}{BB}$
3. Анализ ликвидности и платежеспособности	-	Нормативное соотношение: $A_1 \geq П_1, A_2 \geq П_2, A_3 \geq П_3, A_4 \leq П_4, .$
	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ} = \frac{Обс}{ККО}$
	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$K_{бл} = \frac{ДЗ + ДС}{ККО}$
	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{ДС}{ККО}$
	Коэффициент общей платежеспособности	$K_{общ.} = \frac{П_1}{A_3 + A_4}$
	Коэффициент перспективной платежеспособности	$K_{пр.} = \frac{A_3}{П_3}$
4. Анализ эффективности использования активов	Период оборачиваемости активов, дни	$Pa = \frac{360 \times COa}{B}$
	Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	$P_{дз} = \frac{360 \times CO_{дз}}{B}$

Окончание таблицы 6

Этапы анализа		Формула
	Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	$П_{кз} = \frac{360 \times CO_{кз}}{B}$
	Период оборачиваемости запасов, дни	$П_з = \frac{360 \times CO_з}{B}$
	Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	$П_{кз} = \frac{360 \times CO_{кз}}{B}$
5. Анализ рентабельности	Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	$R_{пр} = \frac{П_{пр}}{B}$
	Рентабельность реализованной продукции, %	$R_{рп} = \frac{П_{рп}}{C_{рп}}$
	Рентабельность собственного капитала, %	$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК}$

Выводы по разделу один.

Таким образом, рассмотренные методы и методика финансового анализа предназначены для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия в условиях рыночной экономики. В практике анализа финансового состояния выделяют такие основные методы: горизонтальный (временной), вертикальный анализ, анализ коэффициентов, балансовый метод и метод группировки, факторный анализ. Основными блоками в ходе проведения анализа является анализ основных экономических показателей, общая оценка бухгалтерского баланса предприятия, анализ ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости. Результаты анализа позволяют сделать вывод о финансовом состоянии экономического субъекта, выявить негативные моменты в деятельности предприятия и разработать меры по повышению экономического потенциала.

В настоящее время отечественная методика оценки финансового состояния требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом необходимо отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика. К преимущест-

вам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий. Методики анализа финансового состояния и рисков в России наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией.

Таким образом, современная экономическая наука имеет в своем распоряжении огромное количество разнообразных приемов и методов оценки финансовых показателей, которые постоянно изменяются в связи с возрастанием требований, предъявляемых к анализу.

Таким образом, представленный алгоритм оценки финансового состояния ООО «Куб» позволит выявить проблемы и пути их устранения.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КУБ»

2.1 Общая характеристика ООО «Куб» и оценка имущественного положения

ООО «Куб» создано в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Гражданским кодексом РФ. На рынке предприятие функционирует с 2004 года.

Основная деятельность ООО «Куб» — посты замены масла «ESSO Mobil», в частности:

Замена масла в двигателе

Загрязнение масла в двигателе происходит непрерывно, что вызывает повышенный износ и преждевременный выход из строя трущихся деталей. От чистоты моторного масла зависят ресурс и надежность ДВС, его мощность и экологические показатели.

Замена масла в трансмиссии (КПП или АКПП)

Важно знать о том, что процедура замены масла в трансмиссии отличается от процедуры замены масла, например, в двигателе.

Среднесписочная численность сотрудников на настоящий момент порядка 20 человек. Ниже на рисунке 2 представлена организационная структура фирмы.

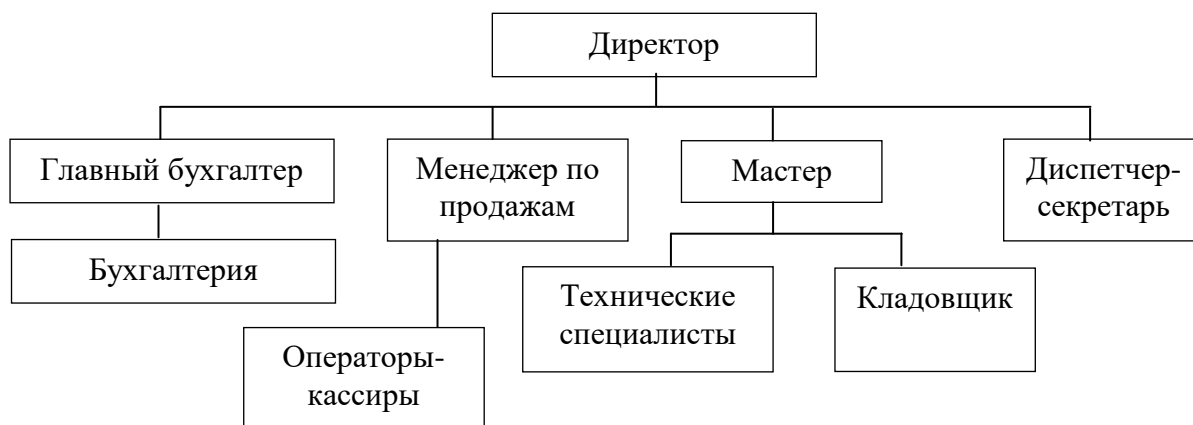


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Куб»

Из рисунка 2 видно, что на рассматриваемом предприятии используется линейно-функциональная структура управления. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы.

Высшее руководство предприятием ООО «Куб» осуществляется директором. Он осуществляет координацию и руководство всей деятельностью. Директор принимает решения по срочным вопросам, осуществляет контроль над деятельностью предприятия, назначает на должность высших должностных лиц.

Директор обязан обеспечить выполнение плановых заданий, всех обязательств перед государственным бюджетом, поставщиками и заказчиками, банками.

В функциональные обязанности заместителя мастера входит контроль над соблюдением правил, технических требований и безопасности оказания услуг по замене масла.

Бухгалтерия осуществляет учет и отчетность, проводит инвентаризацию материальных ценностей и денежных средств, контролирует соблюдение финансовой дисциплины.

Проведем анализ SWOT- анализ предприятия.

Таблица 7 – Сильные и слабые стороны ООО «Куб»

Факторы, характеризующие предприятие	Преимущества	Недостатки
Менеджмент предприятия (предпринимательская культура, система мотивации сотрудников)	Имеется социальная инфраструктура	-
Маркетинг (организация сбыта, место расположения, фаза жизненного цикла у ведущих продуктов)	Удобное расположение точек замены масла	Узкая направленность деятельности
Производство (производственные фонды: состояние и ресурсы)	Широкий ассортимент масел	Отсутствует возможность влиять на поставщиков масел, отсутствие больших площадей
Факторы, характеризующие предприятие	Преимущества	Недостатки
Кадры (навыки и профессиональные недостатки, возвратная структура)	Наличие необходимого персонала предприятия	Отсутствие специалиста по маркетингу

Таким образом, при наличии у предприятия социальной инфраструктуры, удобного расположения постов, широкого ассортимента масел и наличия необходимого персонала, в ООО «Куб» отсутствует специалист по маркетингу, а также нет системы маркетинга вообще, что снижает его конкурентоспособность.

Таблица 8 – Возможности и угрозы внешней среды

Характеристика внешней среды	Возможности	Угрозы
Экономическая среда	Высокий приоритет на данные-услуги при дальнейшем развитии видов деятельности	Высокая конкуренция
Политическая среда	Расширение рынка сбыта	Разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта несовершенство законодательства в области налогообложения
Социально-культурная	Высокий приоритет со стороны населения в получении подобных услуг	-
Технологическая среда	Предложение владельцам автомобилей новых видов услуг	Появление новых игроков на рынке
Демографическая среда	Наибольший спрос среди населения	Спад численности населения, низкий уровень благосостояния населения.

Таким образом, проведя маркетинговый анализ деятельности ООО «Куб», можно сделать вывод о необходимости расширения видов оказываемых услуг – не останавливаться лишь на замене масла, но и заняться мелкорозничной продажей масле в больших емкостях.

Анализ имущественного положения ООО «Куб» заключается в оценке статей актива и пассива бухгалтерского баланса (приложение А) с помощью горизонтального и вертикального анализа. Динамика изменений имущества и источников его формирования (активов и пассивов) ООО «Куб» за период 2014-2016 гг. представлена в таблицах 9, 10.

Таблица 9 – Динамика активов предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %
Внеоборотные активы	10192	100,0	9604	94,2	9783	101,9
Оборотные активы	17468	100,0	12479	71,4	14768	118,3
БАЛАНС	27660	100,0	22083	79,8	24551	111,2

Динамика активов приведена на рисунке 3.

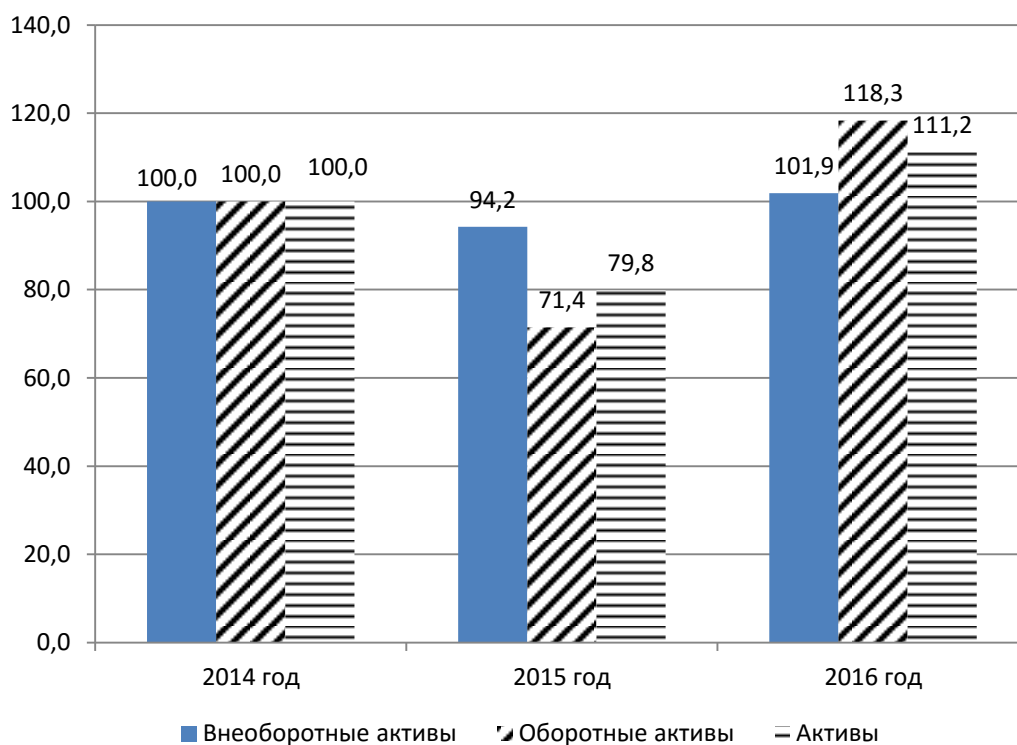


Рисунок 3 – Динамика активов ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Анализ показывает, что за рассматриваемый период объем активов предприятия в целом вырос за 2016 год на 11,2% к 2015 г. При этом внеоборотные активы постепенно уменьшаются, что вызвано начислением амортизации. Оборотные активы сократились в 2015 году на 20,6% по сравнению с прошлым годом за счет сокращения запасов и дебиторской задолженности. Однако уже в 2016 году наблюдается снова рост по сравнению с 2015 годом.

Динамика пассивов предприятия приведена в таблице 10.

Таблица 10 – Динамика пассивов ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %
Капиталы и резервы	15517	100,0	10509	67,7	8738	83,1
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	2100	-
Краткосрочные обязательства	12143	100,0	11574	95,3	13713	118,5
БАЛАНС	27660	100,0	22083	79,8	24551	111,2

Представим на рисунке 4 динамику пассивов.

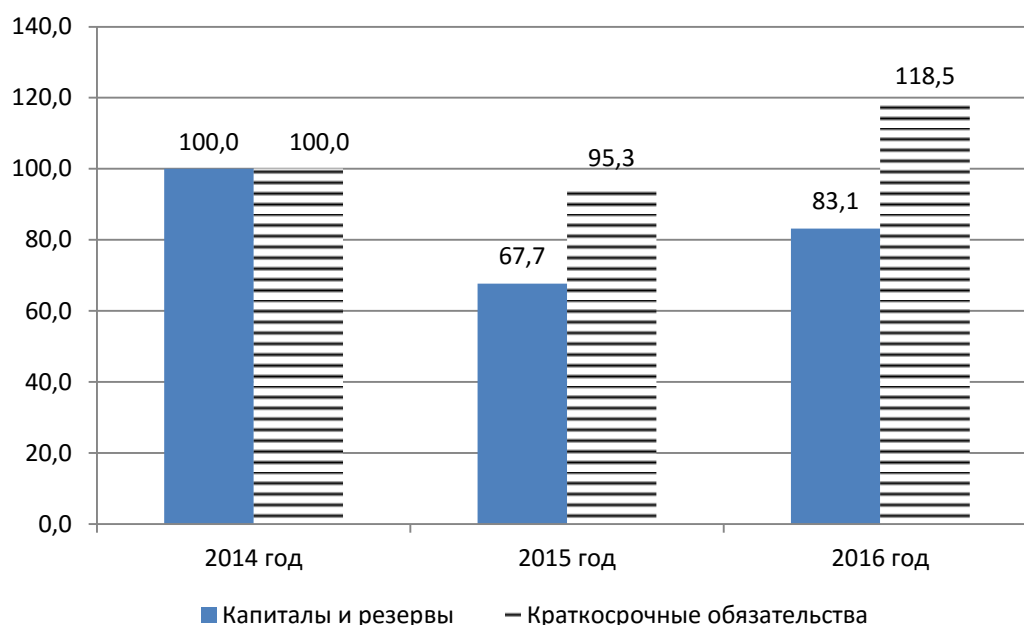


Рисунок 4 – Динамика пассивов ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Наибольшую часть пассива составляет собственный капитал, который на конец 2016 года составил 8738 тыс. руб. и сократился по сравнению с прошлым годом на 16,9%. Долгосрочных обязательств предприятие не имеет в течение 2014-2015 гг. Однако уже в 2016 году предприятие привлекло долгосрочный кредит в сумме 2,1 млн. руб. Краткосрочные обязательства выросли на 18,5% в 2016 году по сравнению с прошлым годом.

Так как темп роста собственного капитала (в 2016 году 83,1%) ниже темпа роста всего капитала (в 2016 году 111,2%), можно говорить, что финансовая устойчивость предприятия снижается.

Далее оценим динамику внеоборотных активов предприятия (таблица 11).

Таблица 11 – Динамика внеоборотных активов предприятия ООО «Куб»
за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темпы роста %	тыс. руб.	темпы роста %	тыс. руб.	темпы роста %
Основные средства	9879	100	10277	104,0	10551	102,7
Незавершенное строительство	1313	100	1327	101,1	1232	92,8
Всего внеоборотных активов	11192	100	11604	103,7	11783	101,5

Таким образом, в составе внеоборотных активов в 2016 году наблюдается увеличение стоимости основных средств, имеющих на балансе, на 2,7% в 2016 году по сравнению с прошлым годом. В 2015 году предприятие обновило часть машин и оборудования. Сокращение стоимости незавершенного строительства на 7,2% в 2016 году по сравнению с прошлым годом говорит о вводе части основных средств в эксплуатацию.

Далее необходимо оценить динамику оборотных активов предприятия (таблица 12).

Таблица 12 – Динамика оборотных активов предприятия ООО «Куб»
за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темпы роста %	тыс. руб.	темпы роста %	тыс. руб.	темпы роста %
Запасы в том числе:	4510	100,0	2148	47,6	1523	70,9
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	4092	100,0	1915	46,8	1255	65,5
Готовая продукция и товары для перепродажи	49	100,0	49	100,0	49	100,0
Расходы будущих периодов	369	100,0	184	49,9	219	119,0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	140	100,0	140	100,0	165	117,9
Дебиторская задолженность	12729	100,0	10144	79,7	13027	128,4
Денежные средства	72	100,0	30	41,7	36	120,0
Прочие оборотные активы	17	100,0	17	100,0	17	100,0
Оборотные активы	17468	100,0	12479	71,4	14768	118,3
БАЛАНС	27660	100,0	22083	84,0	26551	110,2

Таким образом, оборотные активы за 2016 г. выросли на 11,2% по сравнению с прошлым годом за счет увеличения задолженности дебиторов на треть, НДС – на 17,9%, а также денежных средств – на 20%. Сокращение стоимости запасов почти на 30% связано с сокращением остатков запасов на складах – на 34,5%. руководство предприятия приняло решение о ликвидации залежалых запасов по сниженным ценам для приобретения новых видов масел. Негативным моментом, снижающим платежеспособность предприятия, является низкая величина остатка денежных средств на счете. В 2016 году у предприятия имеется лишь 36 тыс. руб. Это позволяет говорить, что предприятие не может погасить текущие обязательства. Причем за три года их величина сократилась на половину.

Источниками финансирования активов предприятия являются собственный и заемный капитал, анализ динамики которых проведен в таблице 13.

Таблица 13 – Динамика пассивов предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %
Капитал и резервы						
Уставный капитал	58	100,0	58	100,0	58	100,0
Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	39	100,0	39	100,0	39	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	15420	100,0	10412	67,5	8641	83,0
Всего капиталы и резервы	15517	100,0	10509	67,7	8738	83,1
Долгосрочные обязательства						
Займы и кредиты	0	0,0	0	0,0	2100	–
Краткосрочные обязательства						
Займы и кредиты	1058	100,0	1987	187,8	5634	283,5
Кредиторская задолженность в том числе:	11085	100,0	9587	86,5	8079	84,3
Поставщики и подрядчики	9195	100,0	7260	79,0	6436	88,7
Авансы, полученные от покупателей	905	100,0	452	49,9	230	50,9
Задолженность перед персоналом организации	325	100,0	278	85,5	210	75,5
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	90	100,0	186	206,7	159	85,5

Окончание таблицы 13

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %	тыс. руб.	темп роста %
Задолженность по налогам и сборам	120	100,0	655	545,8	598	91,3
Прочие кредиторы	450	100,0	756	168,0	446	59,0
Всего краткосрочные обязательства	12143	100,0	11574	95,3	13713	118,5
БАЛАНС	27660	100,0	22083	79,8	24551	111,2

Превышение собственного капитала над внеоборотными активами свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств и об обеспеченности внеоборотных активов устойчивыми источниками финансирования. Это является одним из критериев финансовой устойчивости предприятия.

В 2016 году величина собственного капитала снизилась на 16,9% за счет снижения нераспределенной прибыли на 17%, так как по итогам 2016 года чистая прибыль предприятия снизилась. По данным отчета о финансовых результатах предприятия в 2015 году была получена чистая прибыль в размере 13143 тыс. руб., а за счет того, что в 2016 году увеличились управленческие расходы, величина процентов по кредитам и значительно сократились прочие доходы, объем чистой прибыли составил 11372 тыс. руб., то есть сократился на 13,5% по сравнению с 2015 годом. Таким образом, объемы продаж у предприятия выросли, но за счет влияния прочих факторов, предприятие не смогло увеличить конечный финансовый результат.

Для финансирования деятельности предприятие использует краткосрочные заемные средства банков, задолженность по которым выросла в 1,8 раза за 2016 год. У предприятия не хватает средств для финансирования текущей деятельности, что влечет за собой обращение к кредитным организациям. В свою очередь задолженность перед кредиторами также сократилась на 15,7% в 2016 году по сравнению с прошлым годом. Значительное сокращение наблюдается по полученным авансам – на 40,1%. Сокращение задолженности перед персоналом вызвано сни-

жением расходов на оплату труда. На фоне падения объемов продаж, стимулирование персонала также сокращено, что повлияло на уменьшение задолженности по налогам и страховым взносам.

На следующем этапе анализа необходимо оценить структуру активов предприятия (таблица 14).

Таблица 14 – Структура активов предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Основные средства	9879	35,7	10277	46,5	10551	39,7
Незавершенное строительство	1313	4,7	1327	6,0	1232	4,6
Всего внеоборотных активов	11192	40,5	11604	52,5	11783	44,4
Запасы в том числе:	4510	16,3	2148	9,7	1523	5,7
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	4092	14,8	1915	8,7	1255	4,7
Готовая продукция и товары для перепродажи	49	0,3	49	0,5	49	0,3
Расходы будущих периодов	369	1,3	184	0,8	219	0,8
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	140	0,5	140	0,6	165	0,6
Дебиторская задолженность	11729	42,4	8144	36,9	11027	44,9
Денежные средства	72	0,3	30	0,1	36	0,1
Прочие оборотные активы	17	0,1	17	0,1	17	0,1
Оборотные активы	16468	59,7	10479	47,7	14768	55,6
БАЛАНС	27660	100,1	22083	100,2	26551	100,0

Таким образом, основная доля в активах предприятия принадлежит дебиторской задолженности – 42,4% в 2014 году, в 2015 – 36,9% и 44,9% в 2016 году. Это может свидетельствовать о нерациональной политике расчетов с дебиторами. Структура активов за 2014 год предприятия приведена на рисунке 5.

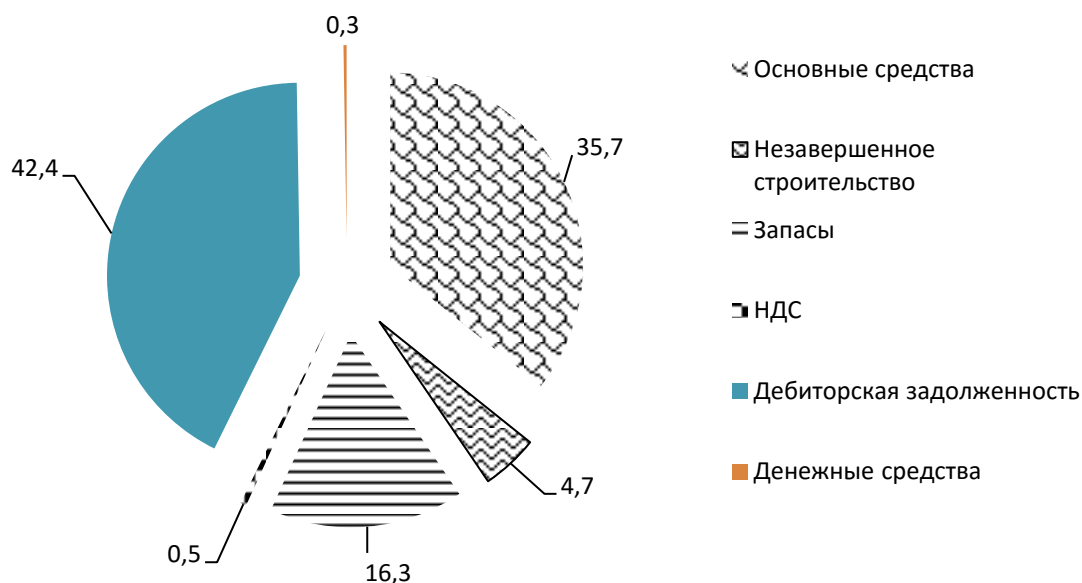


Рисунок 5 – Структура активов ООО «Куб» за 2014 год

Таким образом, доля дебиторской задолженности в структуре активов ООО «Куб» почти половина. Это вызвано тем, что часть договоров на обслуживание автомобилей заключено с юридическими лицами, расчеты с которыми проводятся без предоплаты, а по факту выполнения работ.

Структура активов за 2015 год предприятия приведена на рисунке 6.

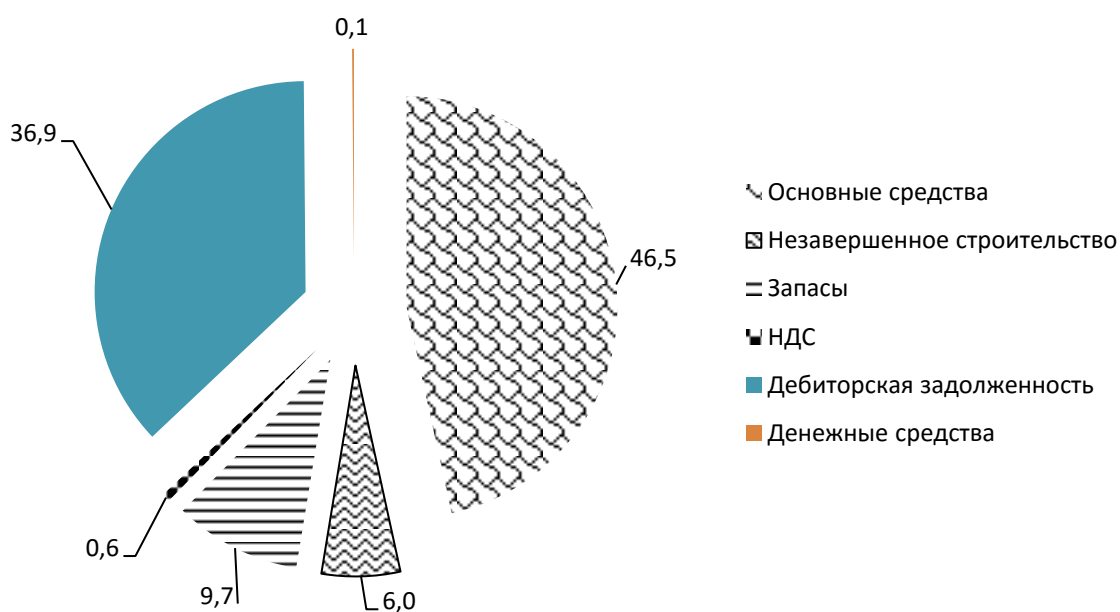


Рисунок 6 – Структура активов ООО «Куб» за 2015 год

Доля дебиторской задолженности и основных средств почти одинаковы. При этом если задолженность дебиторов сократилась, то стоимость основных средств выросла за счет обновления машин и оборудования.

Структура активов за 2016 год предприятия приведена на рисунке 7.

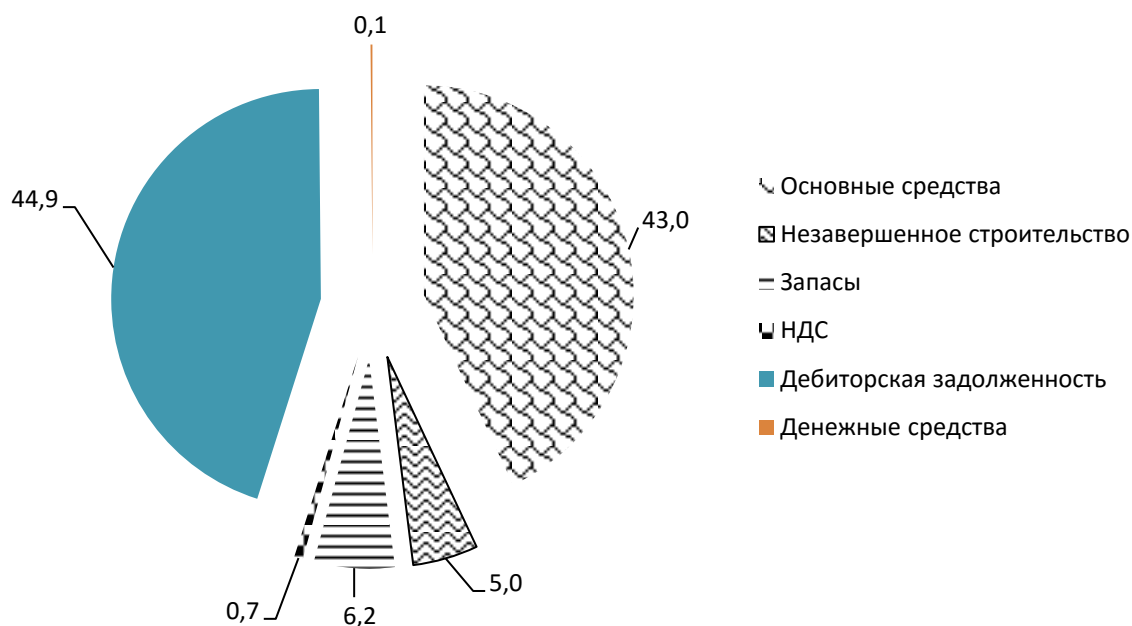


Рисунок 7 – Структура активов ООО «Куб» за 2016 год

У компании заключено несколько договоров на сервисное обслуживание автомобилей. В связи с чем, расчеты осуществляются по факту выполненных работ и оказанных услуг. Поэтому доля дебиторской задолженности почти половина всех активов. Доля основных средств – почти 40%, запасов не больше 6%, а денежных средств – лишь 0,1%. Структура активов предприятия нерациональная.

Структура пассивов предприятия приведена в таблице 15.

Таблица 15 – Структура пассивов предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Уставный капитал	58	0,2	58	0,3	58	0,2
Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	39	0,1	39	0,2	39	0,2

Окончание таблицы 15

Показатель	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	15420	55,7	10412	47,1	8641	35,2
Всего капиталы и резервы	15517	56,1	10509	47,6	8738	35,6
Долгосрочные обязательства		0,0		0,0	2100	8,6
Всего долгосрочные обязательства	0	0,0	0	0,0	2100	351,2
Займы и кредиты	1058	3,8	1987	9,0	5634	22,9
Кредиторская задолженность в том числе:	11085	40,1	9587	43,4	8079	32,9
Поставщики и подрядчики	9195	33,2	7260	32,9	6436	26,2
Авансы, полученные от покупателей	905	3,3	452	2,0	230	0,9
Задолженность перед персоналом организации	325	1,2	278	1,3	210	0,9
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	90	0,3	186	0,8	159	0,6
Задолженность по налогам и сборам	120	0,4	655	3,0	598	2,4
Прочие кредиторы	450	1,6	756	3,4	446	1,8
Всего краткосрочные обязательства	12143	43,9	11574	52,4	13713	55,9
БАЛАНС	27660	100,0	22083	100,0	24551	100,0

Доля собственного капитала в пассивах 35,6% в 2016 году, что указывает на недостаточную финансовую независимость предприятия от заемных средств. Заемные средства предприятия составляют 64,4% пассивов и представлены долгосрочными кредитами (8,6% в 2016 году), краткосрочными кредитами (22,9% в 2016 году) и кредиторской задолженностью, доля которой составила в 2016 году 32,9%. Следовательно, затраты предприятия на содержание заемного капитала значительны, поскольку затраты уходят на обслуживание не только кредиторской задолженности, но и кредитов банков.

Собственный капитал финансирует не только внеоборотные активы, но и 100% запасов. Заемный капитал финансирует лишь дебиторскую задолженность и остатки денежных средств. Такая политика финансирования активов обычно считается консервативной. Она обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости предприятия и минимальный финансовый риск.

Наличие и сокращение нераспределенной прибыли в структуре капитала сви-

детельствует о не очень успешной работе предприятия за предыдущие годы. Уменьшение собственного капитала предприятия напрямую связано с накоплением нераспределенной прибыли. За анализируемый период (за 3 года) предприятие не расширяло своей деятельности, снизилась нераспределенная прибыль. Также сократились запасы.

Структура пассивов за 2014 год представлена на рисунке 8.

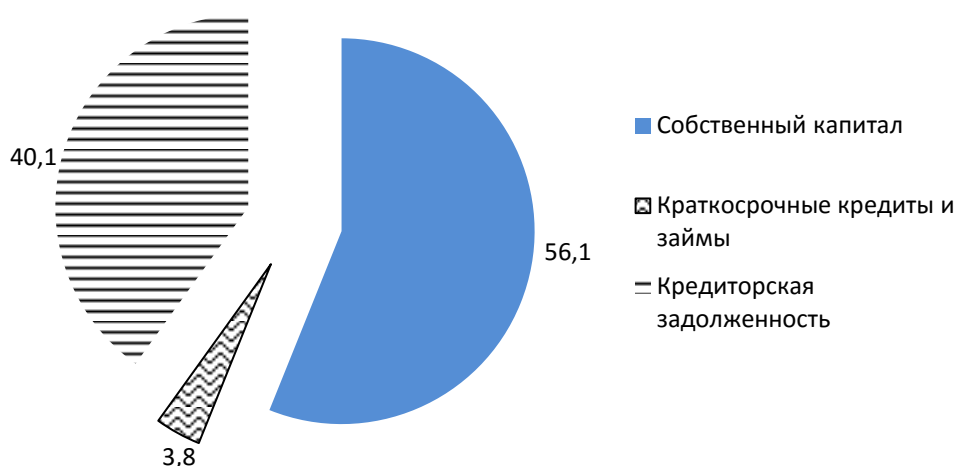


Рисунок 8 – Структура пассивов предприятия ООО «Куб» за 2014 год

Таким образом, в структуре пассивов предприятия преобладающая доля принадлежит собственному капиталу (56,1%), что свидетельствует о наличии финансовой устойчивости и независимости.

Структура пассивов за 2015 год представлена на рисунке 9.

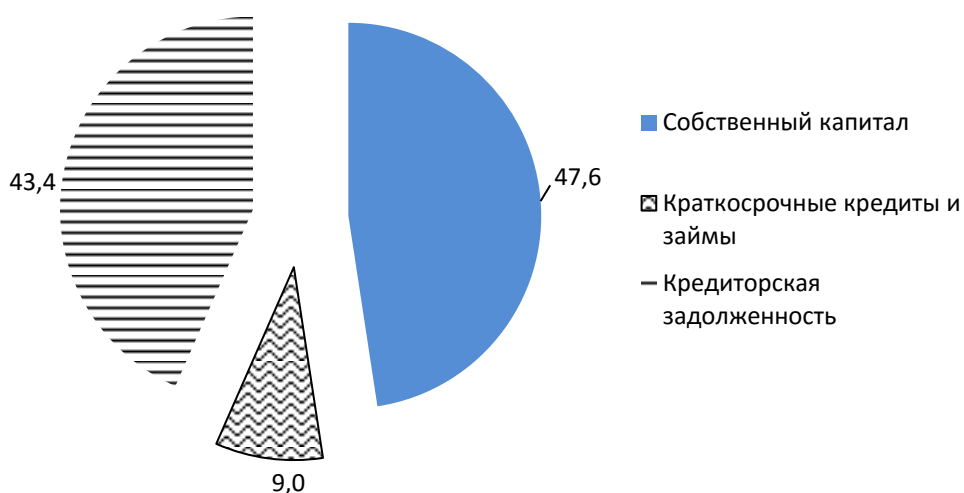


Рисунок 9 – Структура пассивов предприятия ООО «Куб» за 2015 год

В 2015 году прослеживается тенденция сокращения финансовой зависимости, так как доля собственного капитала сокращается, а заемного капитала, наоборот, растет.

Структура пассивов за 2016 год представлена на рисунке 10.

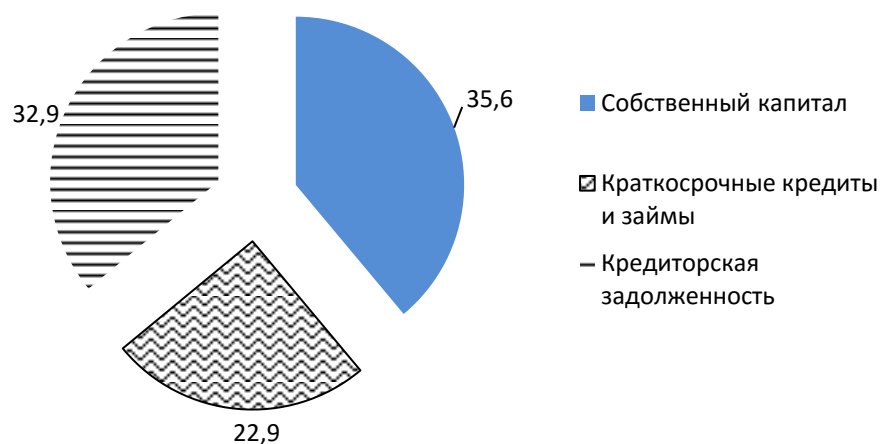


Рисунок 10 – Структура пассивов предприятия ООО «Куб» за 2016 год

Таким образом, в 2016 году доля собственного капитала сократилась до 35,6%, что вызвано сокращением чистой прибыли по итогам 2016 года. Заемный капитал

вырос в результате привлечение краткосрочного кредита.

2.2 Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет составить представление о его истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие его деятельности.

Один из критериев финансовой независимости предприятия - обеспеченность его запасов (МПЗ) устойчивыми источниками формирования. Определим тип финансовой устойчивости предприятия (таблица 16).

Таблица 16 – Оценка типа финансовой устойчивости ООО «Куб»

Наименование	Сумма, тыс. руб.		
	2014 год	2015 год	2016 год
Наличие собственных оборотных средств	4325	-1095	-3045
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств	4325	-1095	-945
Общая величина основных источников формирования запасов	5383	1042	5634
Общая величина запасов	4510	1964	1304
Обеспеченность запасов собственными источниками	-185	-3059	-4349
Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными средствами	-185	-3059	-2249
Обеспеченность запасов общими источниками	873	-922	4330
Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое	Кризисное	Неустойчивое

Таким образом, собственные оборотные средства предприятия (СОС) на конец 2016 г. значительно снизились – недостаток. В результате расчетов с 2014 по 2016 гг. запасы формировались за счет собственного оборотного капитала, долгосрочных и краткосрочных займов. К концу анализируемого периода по всем пунктам показатели снижаются. В результате в 2016 году предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние.

Оценку финансовой устойчивости предприятия продолжим на основе расчета ряда относительных показателей.

Коэффициент автономии:

$$K_{2014} = 15517 / 27660 = 0,56.$$

$$K_{2015} = 10509 / 22083 = 0,48.$$

$$K_{2016} = 8738 / 24551 = 0,36.$$

Коэффициент задолженности:

$$K_{2014} = 12143 / 27660 = 0,44.$$

$$K_{2015} = 11574 / 22083 = 0,52.$$

$$K_{2016} = 13713 / 24551 = 0,56.$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{2014} = 15517 / 27660 = 0,56.$$

$$K_{2015} = 10509 / 22083 = 0,48.$$

$$K_{2016} = 8738 / 24551 = 0,36.$$

Коэффициент маневренности собственных средств:

$$K_{2014} = (15517 - 10192) / 15517 = 0,28.$$

$$K_{2015} = (10509 - 9604) / 10509 = -0,10.$$

$$K_{2016} = (8738 - 9783) / 8738 = -0,35.$$

Коэффициент финансовой зависимости

$$K_{2014} = 12143 / 27660 = 0,44.$$

$$K_{2015} = 11574 / 22083 = 0,52.$$

$$K_{2016} = (2100 + 13713) / 24551 = 0,64.$$

Полученные результаты сведем в таблицу 17.

Таблица 17 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Формула	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_a = \frac{СК}{ВБ}$	0,56	0,48	0,36
Коэффициент текущей задолженности	$K_{тз} = \frac{ККЗ}{ВБ}$	0,44	0,52	0,56
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	0,56	0,48	0,36
Коэффициент маневренности собственных средств	$K_{ман} = \frac{СК - ВОА}{СК}$	0,28	-0,10	-0,35

Окончание таблицы 17

Наименование показателя	Формула	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \frac{ЗК}{ВБ}$	0,44	0,52	0,64

Коэффициент автономии в отчетном году увеличился, он выше нормативного уровня (рисунок 11).

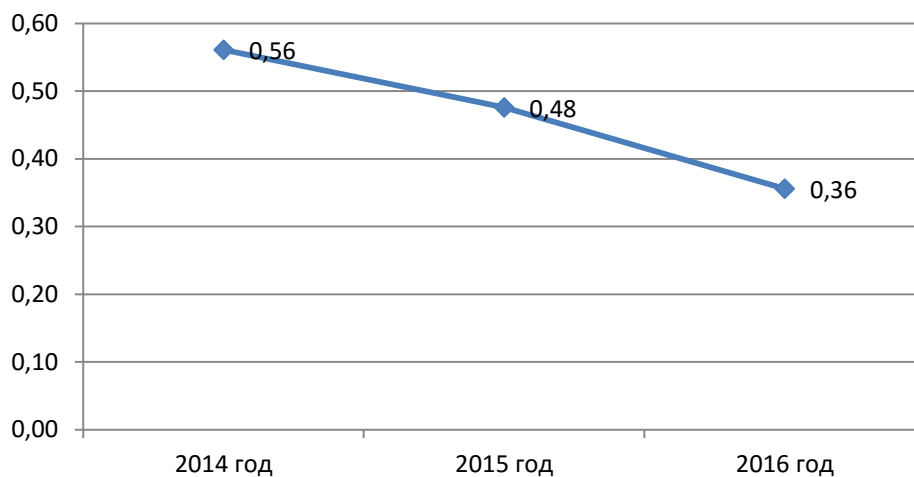


Рисунок 11 – Динамика коэффициента автономии

Значение коэффициента автономии показывает, что имущество предприятия лишь на 36% сформировано за счет собственных средств, то есть предприятие не может погасить все свои долги, реализуя имущество, сформированное за счет собственных источников. Полученные значения указывают, на необходимость укрепления финансовой независимости предприятия от внешних источников.

Коэффициент текущей задолженности показывает, что на конец 2014 г. доля задолженности в капитале предприятия составила 0,44 руб. заемных, на конец 2016 г. – 0,56 руб. (рисунок 12).

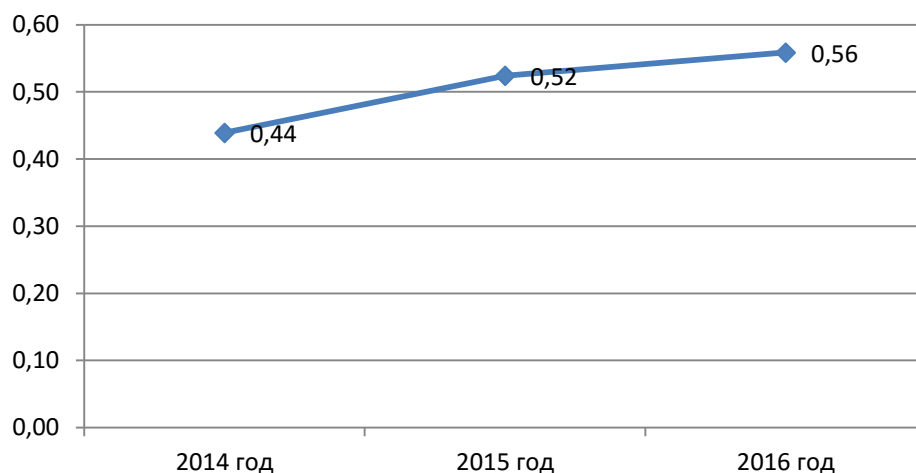


Рисунок 12 – Динамика коэффициента текущей задолженности

Полученное соотношение указывает на ухудшение финансового положения предприятия, что связано с увеличением доли заемных средств по сравнению с собственным капиталом, т.е. увеличение величины коэффициента задолженности говорит о снижении финансовой независимости ООО «Куб».

Коэффициент финансовой устойчивости на начало периода равен 0,56, а на конец периода 0,36. Динамика показателя приведена на рисунке 9.

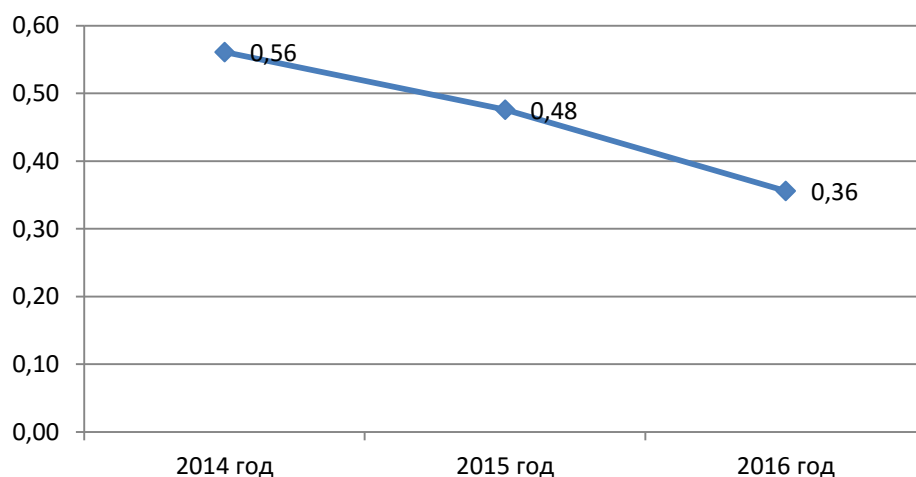


Рисунок 9 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости

Предприятие при положительном значении собственного капитала и коэффициента финансовой устойчивости на начало периода получило к концу периода ухудшение финансового положения и понижение финансовой устойчивости.

Значение коэффициента маневренности снизилось к концу 2016 года до - 0,35,

при этом выходит за рамки допустимого значения, которое составляет 0,2-0,5 (рисунок 13).

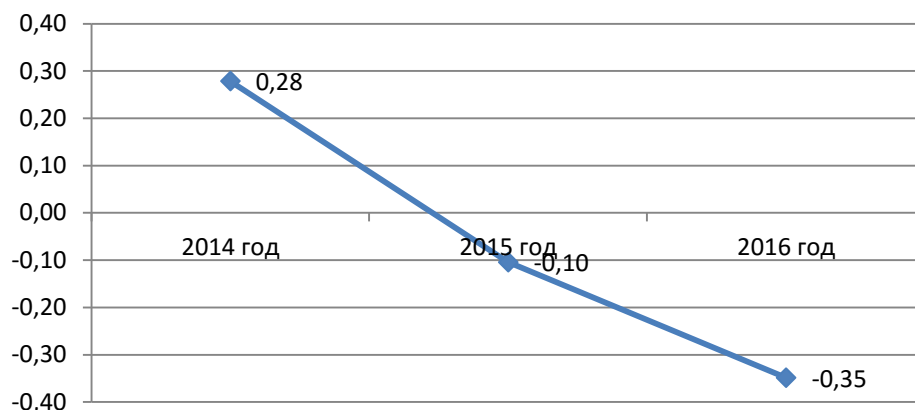


Рисунок 13 – Динамика коэффициента маневренности

Можно сделать вывод, что 77% собственных средств вложено в наиболее мобильные (оборотные) активы. К концу года произошло снижение показателя, но в целом у предприятия достаточно возможностей для маневра. Часть собственного капитала закреплена в денежных средствах, позволяющих им маневрировать в течение года.

Величина коэффициента финансовой зависимости свидетельствует о росте доли заемного капитала за последние два года, то есть зависимость предприятия от заемного капитала в 2016 году выше в 1,5 раза, чем в 2014 году. Динамика показателя приведена на рисунке 14.

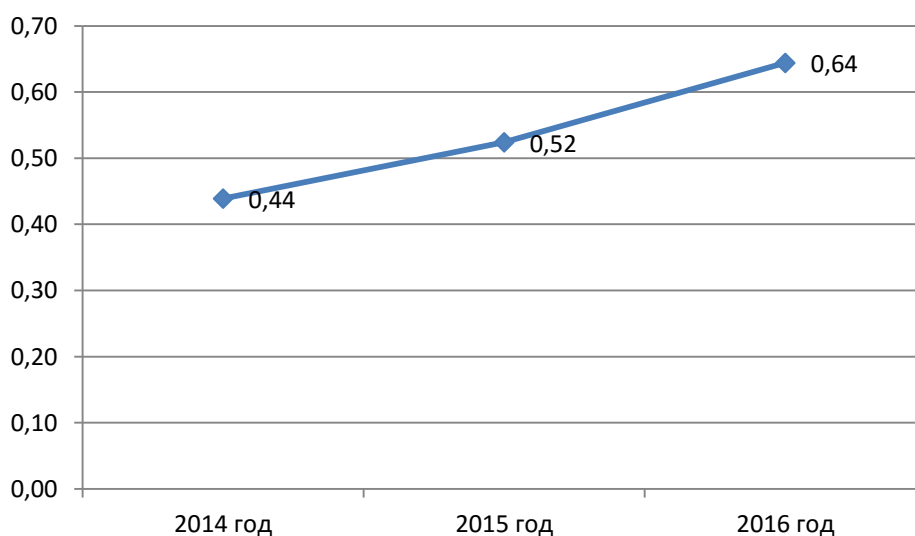


Рисунок 14 – Динамика финансовой зависимости

В целом по результатам расчетов на конец анализируемого периода ООО «Куб» признается финансово не устойчивым предприятием, так как выросла доля заемного капитала и зависимость от заемных средств.

Предприятие стало активно использовать заемные средства кредитных учреждений, при этом за последний год роста чистой прибыли не наблюдается.

Средства по активу группируются по степени ликвидности в порядке убывания. Пассивы группируются по срокам погашения в порядке возрастания. Рассмотрим группы активов (таблица 18).

Таблица 18 – Группировка активов ООО «Куб» за 2014-2016 гг. по степени ликвидности

Группа	Активы	Сумма, тыс. руб.		
		2014 год	2015 год	2016 год
A1	Наиболее ликвидные	72	30	36
A2	Быстро реализуемые	11729	8144	11027
A3	Медленно реализуемые	4667	2305	1705
A4	Трудно реализуемые	11192	11604	11783
	Баланс	120660	72083	64551

Проанализируем группы пассивов (таблица 20).

Таблица 19 – Группировка пассивов по срочности обязательств ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Группа	Пассивы	Сумма, тыс. руб.		
		2014 год	2015 год	2016 год
П1	Наиболее срочные	11085	9587	8079
П2	Краткосрочные	1058	1987	5634
П3	Долгосрочные	0	0	2100
П4	Устойчивые	15517	10509	8738
	Баланс	27660	22083	24551

В структуре пассивов наибольшую часть составляют наиболее срочные пассивы. Причем на конец 2016 года их доля достигла 60% с 24% в 2014 году.

По данным расчетов можно сделать вывод, у предприятия ООО «Куб» по второй и третьей группе активов и пассивов имеется платежный излишек. Это сви-

детельствует, о том, что предприятие может погасить в полном объеме краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы. Однако имеется недостаток наиболее ликвидных активов, на что указывает отрицательная разница между первой группой активов и пассивов. Но данная ситуация не может свидетельствовать о кризисе неплатежей учитывая, что в эту группу пассивов включена вся кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства, которые, как правило, не предъявляются кредиторами к оплате одновременно. Однако, недостаток средств А1 в полной мере может быть восполнен средствами А2 (дебиторской задолженностью). Следовательно, на текущий момент времени предприятие платежеспособно, т.е. способно погасить текущие обязательства за счет поступлений от дебиторов. Сравнивая четвертую группы активов и пассивов видим наличие у предприятия собственного оборотного капитала, что является необходимым условием финансовой устойчивости предприятия. Необходимо отметить ухудшение значения соотношений между отдельными группами активов и пассивов предприятия к концу анализируемого года. По первой группе увеличивается платежный недостаток, по второй и третьей уменьшается платежный излишек, а также падает значение собственного оборотного капитала предприятия. Таким образом, наблюдается понижение ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности:

Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тек.л.}}_{2014} = 98468 / 23975 = 1,36$$

$$K_{\text{тек.л.}}_{2015} = 62479 / 16202 = 0,91$$

$$K_{\text{тек.л.}}_{2016} = 54768 / 19713 = 0,93$$

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K_{\text{быст.л.}}_{2014} = (98468 - 4510) / 23975 = 0,93$$

$$K_{\text{быст.л.}}_{2015} = (62479 - 2148) / 16202 = 0,71$$

$$K_{\text{быст.л.}}_{2016} = (54768 - 1523) / 19713 = 0,81$$

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{аб.л.}}_{2014} = 72 / (12890 + 11085) = 0,01$$

$$\text{Каб.л.}_{2015} = 30/(6615+9587) = 0,003$$

$$\text{Каб.л.}_{2016} = 36/(11634+10179) = 0,003$$

Сведем полученные результаты в таблицу 20.

Таблица 20 – Анализ коэффициентов ликвидности предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатель	Формулы	2014 год	2015 год	2016 год	Норматив
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{\text{Обс}}{\text{ККО}}$	1,36	0,91	0,93	1,0-2,0
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{бл} = \frac{\text{ДЗ} + \text{ДС}}{\text{ККО}}$	0,97	0,71	0,81	0,8-1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{ККО}}$	0,01	0,003	0,003	0,2

Динамика рассчитанных показателей приведена на рисунке 15.

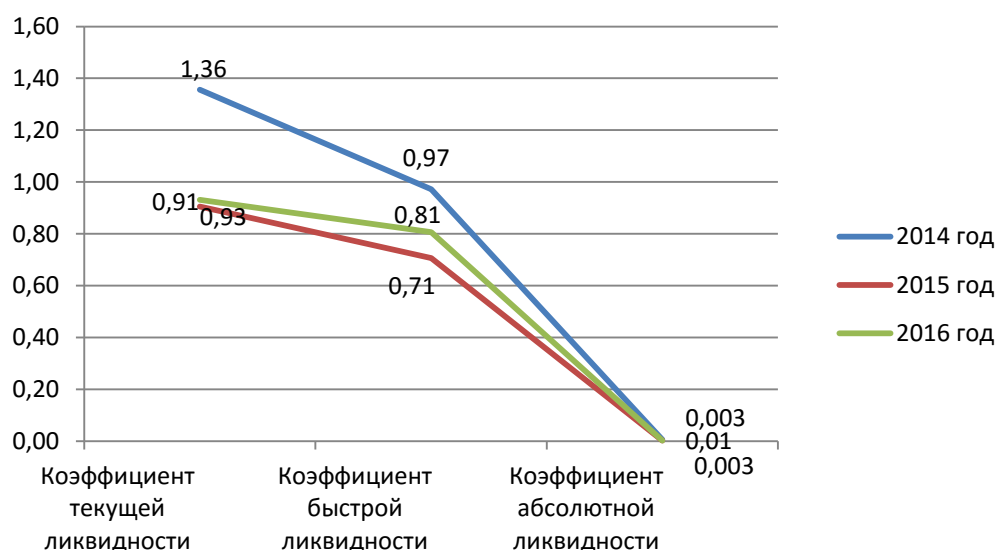


Рисунок 15 – Динамика коэффициентов ликвидности

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности на конец 2016 г. составил 0,93, т.е. 1 рубль краткосрочных пассивов покрывается 93 коп. текущих оборотных активов, что ниже нормы (2,0). В динамике с 2014 по 2016 гг. показатель стремительно падает. Коэффициент быстрой ликвидности на конец периода составил 0,81. Норма 1,0 – наш показатель ниже, следовательно, предприятие не обладает достаточными финансовыми возможностями для покрытия долгов. В динамике с 2014 по 2016 гг. показатель снижается. Коэффициент абсолютной ликвид-

ности на конец периода составил 0,003, т.е. на каждый рубль краткосрочных обязательств предприятия имеется денежная наличность в сумме приблизительно не достигает пол копейки. По нормативу должно быть 20 копеек наличности. Если коэффициенты ниже нормы, то это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т. е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. В динамике с 2014 по 2016 гг. показатель стремительно падает. Таким образом, на анализируемом предприятии все коэффициенты текущей ликвидности и быстрой ликвидности, а также абсолютной ниже рекомендуемых значений.

Далее рассчитаем коэффициенты платежеспособности:

Коэффициент общей платежеспособности:

$$2014\text{г.} = 11085 / (4667 + 11192) = 0,70$$

$$2015\text{г.} = 9587 / (2305 + 11604) = 0,69$$

$$2016\text{г.} = 8079 / (1705 + 11783) = 0,60$$

Коэффициент перспективной/промежуточной платежеспособности:

$$2014\text{г.} = 4667/0 = 0$$

$$2015\text{г.} = 2305/0 = 0$$

$$2016\text{г.} = 1705 / 2100 = 0,82$$

Сведем полученные результаты в таблицу 21.

Таблица 21 – Коэффициенты платежеспособности ООО «Куб»
за 2014-2016 гг.

Наименование	Формулы	2014 год	2015 год	2016 год	Норматив
Коэффициент общей платежеспособности	$\text{Кобщ.} = \frac{\text{П1}}{\text{А3} + \text{А4}}$	0,70	0,69	0,60	от 1 до 2 не менее 2
Коэффициент перспективной/промежуточной платежеспособности	$\text{Кпр.} = \frac{\text{А3}}{\text{П3}}$	0	0	0,82	1 и более для России

Таким образом, коэффициент общей платежеспособности показывает способность предприятия покрыть все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми своими активами перед кредиторами.

Коэффициент перспективной/промежуточной платежеспособности характеризует сроки погашения краткосрочных заемных средств за счет среднемесячной выручки, в данном случае предприятие имеет нулевое значение и за счет среднемесячной выручки не может покрывать свои обязательства, что говорит о его неплатежеспособности. В соответствии указанного закона ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02 г., неисполнение обязательств в течение 3х месяцев, является основанием признания предприятия банкротом.

Таким образом, в целом предприятие не обладает абсолютной ликвидностью и платежеспособностью, так как не может погасить текущую задолженность. Однако у предприятия есть предпосылки повышения платежеспособности.

2.3 Анализ эффективности использования активов и рентабельности и предприятия

Анализ эффективности использования активов позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Прежде чем, перейти к анализу эффективности использования активов и рентабельности предприятия, необходимо оценить текущую ситуацию на рынке экспресс-обслуживания автомобилей в г. Челябинск.

Исследования показали, что данный рынок остается уделом небольших СТО. Почти 80% участников проведенного опроса имеют не более 3 постов обслуживания. Однако в исследовании не принимали участия официальные дилеры. Доля крупных СТО с количеством постов более 5, в этом сегменте составляет всего 5% (рисунок 16).

В сегменте марок моторных масел лидируют бренды так называемой большой тройки: Castrol, Mobil, Shell. Продукция этих трех марок моторных масел представлена более чем в 60% автосервисов, а если прибавить к ним ещё и долю Esso (8%, бренд компании ExxonMobil), то получится почти 68% рынка. Стоит отметить, что позиции Esso в этом сегменте смазочных материалов выросли буквально

в течение 2016 года.

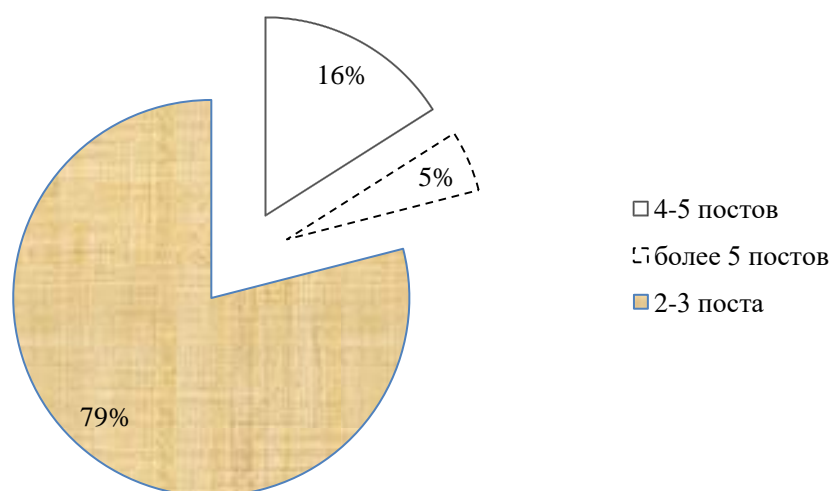


Рисунок 16 – Структура пунктов экспресс-замены масла в г. Челябинск

В прошлом году, доля Esso составляла всего 1,5%. Это безусловный успех дистрибьюторов ExxonMobil, учитывая ещё и то, что позиции бренда Mobil также укрепились. Год назад марка моторных масел Mobil была представлена в 22% СТО, в 2016 году — уже в 28%. Его принципиальные конкуренты марок моторных масел Castrol и Shell остались примерно на тех же позициях. Резко сократилась доля финской марки моторных масел Neste. Если год назад она уверенно занимала 4 место по представленности на СТО, то в этом году пропустила вперед не только Esso, но и Motul и Eneos. Бренд Motul с уверенностью можно назвать прорывом года. Отметим, что все марки моторных масел, имеющие в диаграмме

ООО «Куб» относится ко второму сегменту, так как у компании имеется 5 постов.

В целом, рынок экспресс-услуг становится все более многогранным и разнообразным. Развитие идет как в сегменте компактных пунктов обслуживания, так и в сегменте крупных предприятий.

Далее проведем сравнительный анализ цен на оказываемые услуги ООО «Куб» и ближайшими конкурентами (приложение Б).

Таким образом, анализ цен показал, что ценовая политика ООО «Куб» направ-

лена на небольшое снижение цен с целью привлечения клиентов.

Ближайшие конкуренты оказывает подобные услуги за большую плату, причем, если ООО «Ковент» по некоторым позициям имеет одинаковые с ООО «Куб» цены, то автоцентр «ПРОФ-ТОН» имеет самые высокие цены, что связаны с широким спектром оказываемых услуг: от заправки масла до капитального ремонта автомобиля.

Далее оценим структуру выручки от оказания услуг и выполнения работ по видам (таблица 22).

Изучая виды оказываемых услуг ООО «Куб», можно отметить, что наибольшая доля выручки приходится на услуги по замене масла в двигателе.

Таблица 22 – Структура выручки ООО «Куб» от оказания услуг и выполнения работ по видам за 2014-2016 гг.

Виды услуг и работ	2014 год		2015 год		2016 год	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Смазочно-заправочные работы (двигатель)	10976	51,2	13805	54,2	14261	47,0
Смазочно-заправочные работы (подвеска, РУ, трансмиссия)	9663	45,0	10597	41,6	12927	42,6
Замена фильтра	812	3,8	1060	4,2	3185	10,5
Итого	21451	100,0	25462	100,0	30373	100,0

Доля выручки от оказания такой услуги в 2014 году составила 51,2%, в 2015 – 54,2% и в 2016 году чуть снизилась до 47%. Почти 40% продаж занимают смазочно-заправочные работы для подвеска, рулевого управления и трансмиссии, их доля на протяжении трех лет постепенно увеличивалась. Замена фильтров составляет десятую часть продаж.

Структура продаж по видам услуг приведена на рисунке 17.

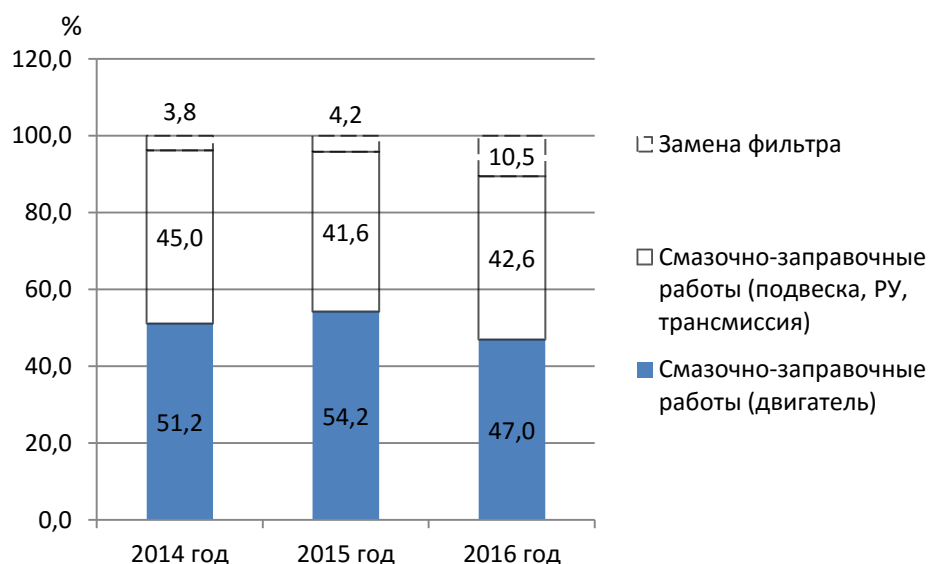


Рисунок 17 – Структура продаж ООО «Куб» по видам услуг за 2014-2016 гг.

Исходя из проведенного анализа, сформулируем конкурентные преимущества ООО «Куб» (таблица 23).

Таблица 23 – Конкурентные преимущества ООО «Куб»

Запросы потребителей	Что может предложить конкурент	Что может предложить ООО «Куб»
Качество услуг	Замена прочих технических жидкостей, замена топливного и масляного фильтров, промывка инжектор, замена тормозных колодок	Замена масла в двигателе и в трансмиссии (КПП или АКПП)
Виды услуг	Мелкорозничная торговля по продаже моторных масел из сервисной тары	Универсальные посты, к которым подведены пистолеты, оборудованные электронными расходомерами
Местонахождение (близость/доступность)	Доступность услуг (наличие автодорог), развитая сеть постов по городу и области	Доступность услуг (наличие автодорог)
Полнота информации	Наличие официального сайта	Рекламные растяжки вблизи постов

Рассматривая конкурентов ООО «Куб», можно отметить, что в настоящее время в сегменте крупных сервисных центров с количеством постов от 6 и более идёт

планомерная работа по повышению скорости обслуживания. Владельцы СТО данного формата постепенно осознали, что главный их козырь в борьбе за клиента – это быстрое и технологичное обслуживание, а не низкая стоимость расходных материалов. Полностью автоматических пунктов заправки масел в городе пока практически не встречается, но повышение контроля за раздачей смазочных материалов и оптимизация постов экспресс-обслуживания ведется полным ходом.

Характеризуя конкурентоспособность постов, принадлежащих ООО «Куб», отметим, что у компании оборудованы универсальные посты, к которым подведены пистолеты со всеми предлагаемыми на автосервисе смазочными материалами, оборудованные электронными расходомерами. Это позволяет заметно сократить время на обслуживание автомобиля и снизить риск воровства смазочных материалов. Однако более эффективной системой является раздача моторных масел напрямую из склада (из больших ёмкостей) через систему автоматизированного учета. Однако к переходу на эту систему пока не готовы ни поставщики смазочных материалов, ни ООО «Куб»

Рассматривая ассортимент услуг, оказываемых постами ООО «Куб», можно отметить, что останавливаться лишь на замене масла не стоит. Одним из возможных вариантов расширения деятельности для компании, является мелкорозничная торговля по продаже моторных масел из сервисной тары (бочки емкости 20 и 200 л). В настоящее время многие конкуренты ООО «Куб» масла продают на розлив в пластиковые бутылки. Естественно, при таком подходе магазин дает покупателю главное преимущество — низкую стоимость продукции. Преимущества данного формата также заключаются в том, что магазину не нужно содержать персонал, необходимый для оказания сервисных услуг, а также инвестировать даже в минимальный набор оборудования.

Кроме того, в последнее время спрос на моторное масло в 200-литровых бочках вырос, причем растет количество клиентов именно в сегменте розничных магазинов. Люди стали понимать, что в принципе можно совмещать продажу фасованного моторного масла и масла из бочек и за счет этого получать преимущество

по цене в сравнении с автосервисами, которые закладывают в стоимость моторного масла услуги по замене. Если говорить об ассортименте, то в бочках закупается самое ходовое моторное масло. Клиент быстрее продает такое масло и получает прибыль.

По результатам анализа финансовых результатов компании, необходимо оценить ее деловую активность.

Рассчитаем показатели.

Период оборачиваемости активов:

$$Па_{2015} = 360 * 25462 / 96371,5 = 1363$$

$$Па_{2016} = 360 * 30373 / 68317 = 810$$

Период оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$Пдз_{2015} = 360 * 25462 / 76936,5 = 1088$$

$$Пдз_{2016} = 360 * 30373 / 56585,5 = 671$$

Период оборачиваемости запасов:

$$Пз_{2015} = 360 * 25462 / 6658 = 94$$

$$Пз_{2016} = 360 * 30373 / 3671 = 44$$

Период оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$Пкз_{2015} = 360 * 25462 / 10336 = 146$$

$$Пкз_{2016} = 360 * 30373 / 9883 = 17$$

Финансовый цикл:

$$ФЦ_{2015} = 94 + 1088 - 146 = 1036$$

$$ФЦ_{2016} = 44 + 671 - 117 = 597$$

Сведем полученные результаты в таблицу 24.

Таблица 24 – Оценка показателей деловой активности ООО «Куб»

за 2014-2016 гг.

Показатели	Формула	2015 год	2016 год	Изменение
Период оборачиваемости активов, дни	$Па = \frac{360 \times COa}{B}$	1363	810	-553
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	$П_{дз} = \frac{360 \times COдз}{B}$	1088	671	-417

Окончание таблицы 24

Показатели	Формула	2015 год	2016 год	Изменение
Период оборачиваемости запасов, дни	$P_3 = \frac{360 \times CO_3}{B}$	94	44	-51
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	$P_{кз} = \frac{360 \times CO_{кз}}{B}$	146	117	-29
Финансовый цикл, дни	ПЗ + ПДЗ – ПКЗ	1036	597	-439

Период оборачиваемости активов характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т.е. показывает, в течение какого периода совершается полный цикл производства и обращения.

Рост оборачиваемости в течении 2015-2016 гг. свидетельствует о более эффективном управлении активами предприятия.

Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям. У предприятия отсрочка платежей дебиторов составила около 2 лет в течение 2016 г., что гораздо меньше данного показателя за 2015 году (1088 дней). Это говорит об улучшении кредитной политики.

Период оборота запасов, равный 44 дням, означает, что при сложившемся в данном периоде анализа объеме производства на предприятии создано запасов на 44 дня. При этом наблюдается ускорение оборачиваемости запасов с 94 дней в 2015 году до 44 дней в 2016 году.

Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками. Период сократился со 146 дней 117 дней, то есть чем этот период больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса.

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам данных материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент полу-

чения денег от покупателей (погашение дебиторской задолженности). Снижение финансового цикла на 439 дней произошло за счет увеличивающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал.

Рентабельность продаж:

$$R_{2014} = 14478 / 37639 * 100\% = 38,5$$

$$R_{2015} = 3968 / 25462 * 100\% = 15,6$$

$$R_{2016} = 4455 / 30373 * 100\% = 14,7$$

Рентабельность реализованной продукции:

$$R_{2014} = 14478 / 37639 * 100\% = 95,5$$

$$R_{2015} = 3968 / 25462 * 100\% = 23,4$$

$$R_{2016} = 4455 / 30373 * 100\% = 34,9$$

Рентабельность собственного капитала:

$$R_{2014} = 18161 / 15517 * 100\% = 117,0$$

$$R_{2015} = 2523 / 10509 * 100\% = 24,0$$

$$R_{2016} = 2865 / 8738 * 100\% = 32,8$$

Полученные результаты сведены в таблице 25.

Таблица 25 – Анализ рентабельности ООО «Куб» за 2014-2016 гг.

Показатели	Формула	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	$R_{пр} = \frac{П_{пр}}{В}$	38,5	15,6	14,7
Рентабельность реализованной продукции, %	$R_{рп} = \frac{П_{рп}}{С_{рп}}$	95,5	23,4	34,9
Рентабельность собственного капитала, %	$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК}$	117,0	24,0	32,8

В динамике наметилась негативная тенденция снижения всех коэффициентов рентабельности. Наибольшее снижение рентабельности наблюдается в 2016 г. Причиной этому послужило снижение прибыли по результатам 2016 года. Рост

конкуренции на рынке с крупными СТО привело к снижению доходности.

Динамика показателей приведена на рисунке 18.

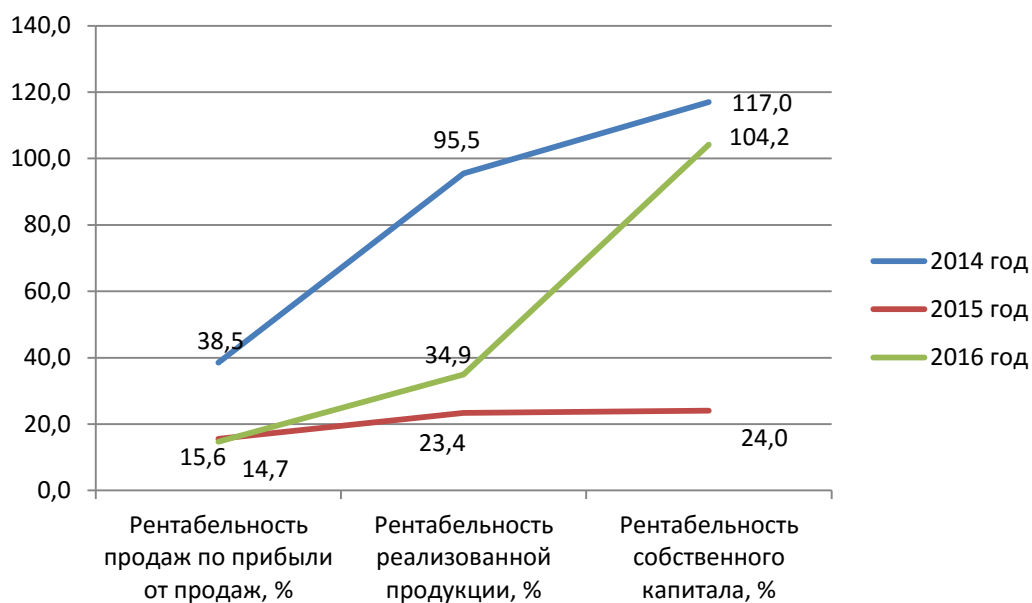


Рисунок 18 – Динамика показателей рентабельности

Анализируя 25, на начало периода ООО «Куб» имело максимально высокую рентабельность, а на конец периода снизилось на несколько процентов. Так по состоянию на 2014 год рентабельность продаж составила 38,5%. Однако уже к концу 2016 году показатель резко сократился до 14,7%.

Сокращение рентабельности реализованной продукции с 95,5% до 34,9% свидетельствует о росте затратноёмкости предприятия. В результате в 1 руб. затрат предприятия доля прибыли от продаж сократилась с 96 коп. до 35 коп.

Рентабельность показывает, имеет ли компания базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Рентабельность собственного капитала сократилась с 117% в 2014 году до 104,2% в 2016 году. Это было вызвано снижением чистой прибыли и снижением оборачиваемости активов.

Оценить эффективность функционирования и деловую активность предприятия также можно по соотношению темпов роста основных показателей: прибыли, объема продаж и совокупности активов.

Темп роста прибыли:

$$T_{\Pi} 2015г. = 3968/14478*100\%=27,4$$

$$T_{\Pi} 2016г. = 4455/3968*100\%=112,3$$

Темп роста объема продаж:

$$T_p 2015г. = 25462/37639*100\%=67,6$$

$$T_p 2016г. = 30373/25462*100\%=119,3$$

Темп роста совокупности активов:

$$T_{акт} 2015г. = 22083/27660*100\%=79,8$$

$$T_{акт} 2016г. = 24551/22083*100\%=111,2$$

Соотношение указанных величин следующее:

$$2014-2015гг. - 27,4 < 67,6 < 79,8 < 100\%$$

$$2015-2016гг. - 112,3 < 119,3 > 111,2 < 100\%$$

Расчет показал, что за период 2014-2015гг. условия «золотого правила» не соблюдены, поскольку темпы роста активов опережают рост их экономической отдачи – выручки и чистой прибыли. Как положительный факт отметим, что за данный период активы, выручка и прибыль увеличились относительно своего собственного показателя прошлого года. За период 2015-2016гг. ситуация ухудшилась – отмечается сокращение активов и чистой прибыли относительно собственных показателей прошлого года. Небольшой рост выручки не улучшил ситуацию. Экономический потенциал предприятия 2015-2016 гг. упал.

Рассмотрим подробнее каждое неравенство на конец 2016г.

Неравенство ($T_{акт} > 100\%$) показывает, что предприятие наращивает экономический потенциал и масштабы своей деятельности.

В данном предприятии показатель $T_{акт}$ является меньше 100%, что свидетельствует об экономической нестабильности предприятия, хотя 2016г. значительно в меньшей степени, нежели 2015г.

Неравенство ($T_p > T_{акт}$) свидетельствует о том, что объем продаж растет быстрее экономического потенциала. Из этого можно сделать вывод о повышении интенсивности использования ресурсов на предприятии.

$$T_p 2015г. = 67,6 < 79,8$$

$$T_p 2016г. = 119,3 > 111,2$$

Из данного неравенства можно увидеть, что в 2016 году предприятие увеличило объем продаж, а в 2015 году показатель с точностью наоборот.

Неравенство ($T_{п} > T_{р}$) означает, что прибыль предприятия растет быстрее объема реализации продукции и совокупного капитала. А это свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж.

$$T_{п} 2015г. = 27,4 < 67,6$$

$$T_{п} 2016г. = 112,3 < 119,3$$

На данном предприятии показатель $T_{п} < T_{р}$, как за 2016, так и за 2015 год, что говорит о низком уровне рентабельности продаж. В целом можно сказать, что активы предприятия используются не эффективно, растут издержки и снижается прибыль. Экономический потенциал предприятия снижается.

Выводы по разделу два.

Проведенный анализ показал, что в структуре активов ООО «Куб» отмечается преобладание фондов обращения (темп роста показал 56%) (это запасы, дебиторская задолженность, НДС), над основными внеоборотными фондами (44%). В пассивах собственный капитал преобладает над заемным. В частности на долю собственного капитала приходится 35,6%, а на долю заемного 64,48%. Заемный капитал представлен долгосрочными, краткосрочными кредитами и кредиторской задолженностью. Долгосрочные обязательства присутствуют только в 2016 году. За 3 года деятельности предприятия активы снизили свой показатель в большей части за счет снижения чистой прибыли.

Предприятие имеет неустойчивое финансовое положение: наблюдается повышение доли зависимости от заемного капитала.

Предприятие имеет низкий уровень прибыльности, поскольку максимальный рост чистой прибыли наблюдается в 2014 г. Вся чистая прибыль предприятия капитализируется – спад нераспределенной прибыли в пассиве баланса за 3 года

свидетельствует о причине спада финансовой устойчивости предприятия. ООО «Куб» следует отнести к средне рентабельным предприятиям и присутствует тенденция снижения всех показателей рентабельности. В целом снижение прибыли и рентабельности указывает на снижение экономического потенциала предприятия и на снижение отдачи всех используемых ресурсов. Сильное отрицательное влияние на деятельность ООО «Куб» оказывает сильная конкуренция на рынке постов замены масла, а также появление новых игроков на рынке. Значительное негативное влияние также оказывает слабая маркетинговая политика, а также отсутствие возможности влиять на поставщиков масел, отсутствие больших площадей.

В целом, можно выделить ряд конкурентных преимуществ ООО «Куб», которые позволят выдерживать конкуренцию с другими компаниями: широкий ассортимент масел; предложение оригинальных товаров от производителей; гарантия; гибкая система скидок постоянным покупателям; технологии обслуживания на конкурентном уровне; удобное расположение точек замены масла.

Поэтому, долгосрочное развитие ООО «Куб», обеспечение его конкурентоспособности, коммерческого успеха и устойчивого положения на рынке зависят от эффективного стратегического управления и успешной реализации стратегии.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КУБ»

3.1 Основные направления улучшения финансового состояния предприятия

Результаты проведенного анализа показали, что рентабельность предприятия снижается. Так, на 1 руб. полученной выручки предприятие получило прибыли от продаж меньше в 2016 году на 15 коп., чем в прошлом. Конкуренция на рынке растет и, прежде всего, крупные игроки захватывают все большую долю. Одним из способов повышения эффективности деятельности исследуемого предприятия является расширение видов оказываемых услуг, так как объемы полученной за прошлые годы выручки не позволяют ООО «Куб» быть более финансово устойчивым и получать большую прибыль. С целью решения данных проблем предлагается открыть автомойки самообслуживания, как дополнительный сервис для клиентов.

Сегодня концепция мойки самообслуживания в равной степени привлекательна как для профессионалов моечного бизнеса, так и для автозаправочных станций, автосалонов и служб автосервиса, где такие мойки становятся дополнительным и стабильным источником дохода. Сейчас имеется оборудование, удовлетворяющее современным потребностям технологии наружной и внутренней очистки автомобиля.

Мойка самообслуживания пользуется большим спросом при температуре воздуха от -10 градусов и выше. При температуре ниже -20 градусов отсутствуют очереди и значительно снижается поток клиентов. Исходя из этих данных возможно оценить количество рабочих дней в году для мойки самообслуживания в г. Челябинск. Количество дней в году с температурой ниже -20 говорит лишь о том, что будет снижена общая годовая доходность и увеличатся сроки окупаемости. Но это не значит, что открывать мойку самообслуживания в городе с большим количеством холодных дней принципиально не выгодно.

Средняя численность населения города: 1130 тыс. человек

По графику (рисунок 19) можно увидеть общую картину средненежных температур по годам, что позволит с большей уверенностью утверждать о количестве благоприятных дней в году.

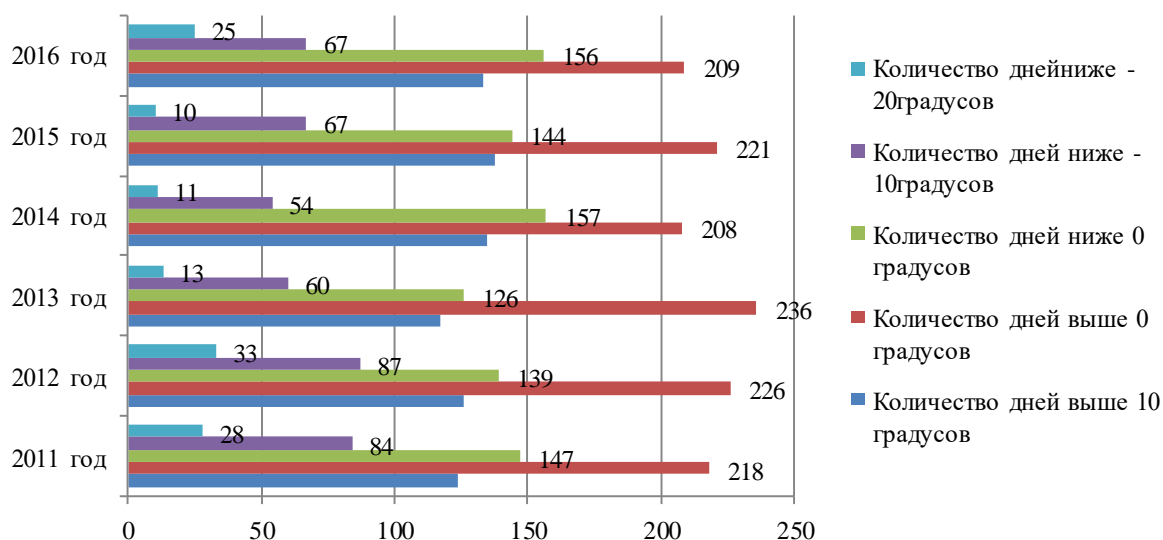


Рисунок 19 – Среднедневная температура в г. Челябинск за 2011-2016 гг.

На рисунке 20 возможно увидеть количество дней в году по разным температурам в разное время суток.

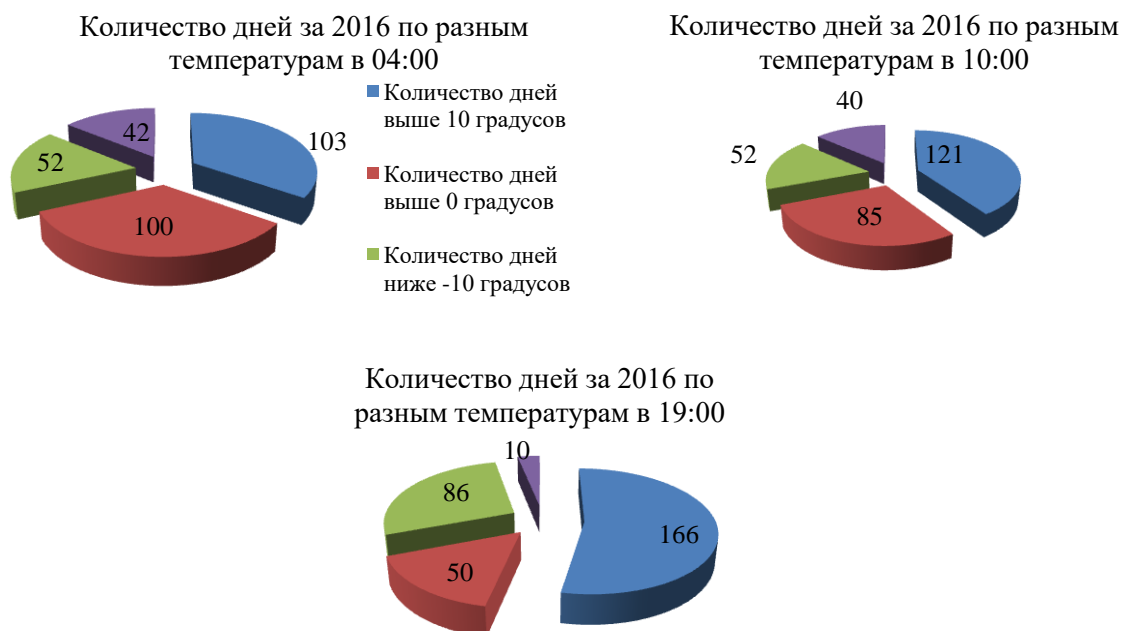


Рисунок 20 – Температура воздуха в г. Челябинск по времени суток

Таким образом, основной поток клиентов все же приходится на дневное время

с 7.00 до 23.00. По этому показателю можно увидеть наиболее точно, сколько дней в году автомойка самообслуживания в г. Челябинск будет пользоваться наибольшим спросом.

Если учитывать только клиентов, которые будут пользоваться услугами мойки самообслуживания при положительной температуре, то количество дней составит: в 10 утра: $121 + 85 = 206$ дней; в 7 вечера: $50 + 166 = 216$ дней.

Среднее количество дней составит:

$$(206 + 216) / 2 = 211 \text{ дней.}$$

Таким образом, условно примем, что 211 дней в году мойки самообслуживания будут пользоваться спросом.

Компактные стационарные автомобильные мойки самообслуживания расходуют намного меньше воды при рабочем давлении 100 бар — тех 500 л/ч, которые заявлены в технических характеристиках, достаточно для капитальной мойки четырех-пяти машин, причем с малым расходом моющих средств. Технология самообслуживания предусматривает меньше времени на мытье среднестатистического автомобиля, причем такая процедура в 1,5-2 раза дешевле обычной.

Оборудование для мойки самообслуживания намного проще традиционного. Трубка-распылитель высокого давления оборудована выдвижной щеткой для пенной мойки. Таким образом, один инструмент используется и для нанесения моющей пены, и для мытья автомобиля.

Аппараты самообслуживания для мойки автомобилей высоким давлением подходят как для начинающего бизнеса в сфере мойки, так и для расширения действующего комплекса автосервиса. При занимаемой площади менее 1 м^2 они помогают оснастить моечную площадку для автомобилей любого типа в условиях существующего автосервиса.

В основном автотехцентры принимают автомобили вымытыми, но пропускная способность большинства моек ниже пропускной способности участков приемки — в этом легко убедиться, подъехав к любому сервису утром в г. Челябинск.

С помощью моек самообслуживания ООО «Куб» способен выйти за привыч-

ные границы в прямом и переносном смысле. Так как предприниматель имеет посты замены масла возле ряда супермаркетов (4 поста), то предлагается взять в аренду дополнительные площади в этих же местах и установить на них по одному посту, которые будут приносить доход по 12–16 часов в день.

Для одиночных постов самообслуживания существуют аппараты Karcher SB-HDW S1 и SB-HDW S2. Причем для аппаратов и установок высокого давления выпускаются различные принадлежности и широкая гамма специальных чистящих средств. Данные аппараты предусматривают выполнение следующих стандартных программ, свободно выбираемых в пределах единого времени мойки: предварительная и основная мойка высоким давлением со щеточной мойкой и использованием теплой воды; чистовая промывка холодной водой; обработка лакокрасочного покрытия воском с использованием теплой воды.

Трубка высокого давления комбинированная с выдвижной щеткой для пенной мойки позволяет легко чередовать операции нанесения пены и мойки высоким давлением. Поворотная стрела предупреждает контакт шланга высокого давления с полом и, как следствие, износ шланга. Она же защищает от нежелательных контактов кузов автомобиля и обеспечивает свободное перемещение шланга в рабочей зоне. Система Sofijet по заданной программе вводит в состав воды водоумягчающие препараты, предотвращая кислотные реакции воды и лакокрасочного покрытия.

Одиночные установки оснащаются системой умягчения воды, а также подогрева шланга, распылителя и пола, поэтому их можно эксплуатировать почти круглый год. Крытые модули очень удобны в работе, так как шланг подается с помощью потолочной карусели, обеспечивающей свободный и безопасный доступ к любой точке кузова даже длинных легковых автомобилей, под колесные арки, бампера и в другие труднодоступные места.

Кроме того, ООО «Куб» предлагается установить пылесос самообслуживания Karcher DUO-SB. Единичная модель Mono-SB, который предназначен для тщательной очистки салона. Благодаря высокому разрежению (до 210 мбар) в системе и

использованию эргономичной щетки-насадки обеспечивается эффективная очистка обивки сидений, дверей и потолка, удаление мусора из-под сидений и коврик, из пространства под панелью приборов, между сиденьями. Стойка оборудована 25-литровым мусороприемником с упрощенным доступом для очистки и системой вибрационной очистки фильтра. В случае монтажа двухпостового пылесоса включение каждого из них осуществляется независимо, что помогает контролировать время работы каждого из них и поступление денег в кассу. Пылесосы могут быть в вариантах питания от сети напряжением 220 или 380 В.

В качестве основных и дополнительных приспособлений необходимы «пистолет» с трубкой высокого давления, щетка для пенной мойки или комбинированный инструмент, объединяющий «пистолет» и трубку в один блок. Для хранения приспособлений в рабочей зоне выпускается специальный держатель или ведро, а также коврики — для выбивания из них пыли мочные посты могут оснащаться специальной решеткой.

Гамму химических средств составляют различные моющие растворы для очистки колес, активного растворения грязи, предварительного орошения и непосредственно мойки автомобиля, пенной очистки, а также защитные воски различного назначения.

В качестве программного обеспечения предлагаются 5 основных вариантов: мойка высоким давлением, щеточная мойка, чистовая промывка, обработка лакокрасочного покрытия горячим воском и высококачественный уход с промывкой холодной деминерализованной водой с введением осушителя, придающего кузову глубокий и длительный блеск. Кроме этого, в стандартный набор функций могут быть включены такие операции, как удаление следов от насекомых и активное растворение грязи.

Установка моек самообслуживания при крупных торговых и развлекательных комплексах выгодный вариант для ООО «Куб». Применение подобных систем сбора, очистки и рециркуляции воды позволит снимать экологическую напряженность в г. Челябинск, так как плотность автомобилизации высока.

3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Для оценки эффективности моек самообслуживания рассмотрим стоимость функций. При этом стоимость функций можно регулировать индивидуально. Основные характеристики программ приведены в таблицах 26-28.

Таблица 26 – Характеристики программы №1: Вода/шампунь

Длительность	1 мин.
Расход воды	10 л./ 0,50 руб.
Утилизация воды	10 л./ 0,50 руб.
Электроэнергия	0,032 кВт/ 0,14 руб.
Концентрат шампуня(+/-)	0,2 грамм/ 0,006 руб. (1 л. – 30 руб.)
	Стоимость – 10,00 руб.
	Себестоимость – 1,15 руб.
	Прибыль – 8,85 руб.

Таблица 27 – Характеристики программы №2: Полоскание

Длительность	2 мин.
Расход воды	20 л./ 1,00 руб.
Утилизация воды	20 л./ 1,00 руб.
Электроэнергия	0,06 кВт/ 0,27 руб.
	Стоимость – 20 руб.
	Себестоимость – 2,27 руб.
	Прибыль – 17,73 руб.

Таблица 28 – Характеристики программы №3: Воск

Длительность	1 мин.
Расход воды	10 л./ 0,50 руб.
Утилизация воды	10 л./ 0,50 руб.
Электроэнергия	0,032 кВт/ 0,14 руб.
Концентрат воска	0,2 грамм/ 0,02 руб. (1 л. – 100 руб.)
	Стоимость – 10,00 руб.
	Себестоимость – 1,16 руб.
	Прибыль – 8,84 руб.

На максимальный и минимальный приход оказывают влияние следующие условия:

расположения с местами проживания или часто посещаемые места автомоби-

листами (АЗС, СТО или возле торгово-развлекательного центра, то есть везде, где есть потенциальные клиенты). Около 80% клиентов это постоянные клиенты, проживающие по близости с мойкой или работающие не далеко от неё, 30% – клиентов женщины, что доказывает простоту и удобство пользования мойкой;

необходим удобный въезд/выезд и эффективная рекламная компания (в дальнейшем реклама проходит на уровне «от клиента к клиенту»).

для наилучшей пропускной способности мойка должна быть проездная. Автомобиль должен въехать с одной стороны и выехать с другой, это позволит следующему клиенту сразу же заехать на пост самообслуживания, тем самым экономя время.

Предпринимателю рекомендуется приобретать оборудование, которое позволит мыть автомобиль, используя контактную и бесконтактную технологию.

Контактная означает, что клиент использует щетку. Однако в зимнее время необходимо следить за состоянием щетки, чтобы она не обледеневала.

Бесконтактная технология может быть представлена двумя видами:

мыльный раствор под высоким давлением, без пены;

пенная технология (как на традиционных автомойках).

У некоторых производителей оборудование позволяет организовать оба вида бесконтактной технологии на одном объекте (и мыльный раствор, и пена) Предоставление выбора будущим клиентам может стать одним из конкурентных преимуществ ООО «Куб».

Рассмотрим единовременные затраты по организации автомойки самообслуживания.

Мойка самообслуживания размещается под навесом на бетонной подушке (20 кв.м.), к ней будет подведено электричество, вода и канализация. Открытое пространство способствует лучшему внешнему мониторингу. В зимние время включаются в монтированные в бетон теплые полы и автоматически включается система антизамерзания в аппаратах (до -15 С°).

Перечень оборудования, которое обычно используется на мойке самообслужи-

вания, приведен в таблице 29.

Таблица 29 – Перечень оборудования, необходимого для 4 постов моек самообслуживания

Перечень оборудования	Цена, руб.	Кол-во, ед.	Стоимость, руб.
Система очистки входящей воды	12500	4	50000
Система водоподготовки (умягчения)	16654	4	66616
Системы стабилизация давления на разных участках комплекса	12263	4	49052
Системы резервного питания (накопительные емкости) для разных программ работы мойки	15220	4	60880
Система очистки воды «обратного осмоса»	8500	4	34000
Системы для дополнительных программ на мойке (удаление следов насекомых, очистка дисков и т.п.)	1500	4	6000
Система работы в зимний период времени	6400	4	25600
Система отопления	2500	4	10000
Система нагрева воды	1800	4	7200
Система теплых полов	6500	4	26000
Система видеонаблюдения	9800	4	39200
Система отстойников для сточных вод	2600	4	10400
Система очистки воды	1880	4	7520
Комплект шлангов, консолей, пистолетов для каждого поста	1200	8	9600
Система управления режимами мойки в зоне поста	3900	4	15600
Системы организации оплаты услуг клиентом	45000	4	180000
Охранная система	14000	4	56000
Пылесосы	4200	4	16800
Рукомойники	600	4	2400
Аппараты для очистки ковриков	3600	4	14400
ВСЕГО			687268

Таким образом, на приобретение моек потребуется 687 тыс. руб.

Расположение мойки планируется в боксах, что существенно сэкономит денежные средства на строительство.

С целью охраны (оборудования и денежных средств) на мойке планируется установить видеонаблюдение и сигнализацию на дверцы аппаратов. Наиболее уязвимые пистолет и шланги высокого давления, быстро повредить или украсть невозможно, т.к. для этого требуется специальное оборудование и существенное

время.

Так как необходимо отопление теплых полов и помещения, где находится оборудование (зимний период), рассчитаем затраты на отопление (таблица 29).

Таблица 30 – Затраты на отопление в зимний период

Площадь помещения, кв.м	Максимальный расход эл/эн в момент пуска, кВт/час	Расход эл/эн в час (с терморегулятором), Вт	Расход эл/эн в сутки (с терморегулятором), кВт	Расход эл/эн в месяц (с терморегулятором), кВт
20	2,24	210	5,04	151,2

Таким образом, в месяц 1 пост самообслуживания будет расходовать 151,2 кВт эл/энергии, цена 1 кВт для ООО «Куб» составляет 4,42 руб/кВт. В результате в месяц для обеспечения работы теплых полов 1 пост самообслуживания будет расходовать 668,30 руб. (151,2 кВт эл/эн × 4,42 руб/кВт.). Общая сумма расходов на электроэнергию для системы теплый пол для 4 постов за 5 мес. составляет 13 366 руб. (668,30 руб. × 4 постов × 5 мес.).

Расходы на отопление помещения 1 поста обойдутся предприятию в среднем в 1200 руб. Так как наиболее низкие температуры наблюдается в течение 5 месяцев (ноябрь-март), то отопление будет подаваться в течение только этого периода. За весь период отопления для 4 постов данные расходы составят 24 000 руб. (1200 руб. × 4 поста × 5 мес.).

Общая сумма расходов на отопление за месяц составит:

$$13\ 366 + 24\ 000 = 37\ 366 \text{ руб.}$$

Рассмотрим состав затрат на заработную плату операторов моек самообслуживания (таблица 30).

Таблица 31– Затраты на заработную плату операторов

Перечень затрат	Сумма
Количество операторов, чел.	8
Оклад, руб.	8000
Заработная плата операторов, руб.	64 000
Уральский коэффициент (15% от заработной платы), руб.	9600
Страховые взносы во внебюджетные фонды (30% общего заработка операторов), руб.	22 080

Окончание таблицы 31

Перечень затрат	Сумма
Итого расходов на заработную плату за месяц, руб.	95 680
Итого расходов на заработную плату за год, руб.	1 148 160

Таким образом, так как планируется работа моек круглосуточно, необходимо ввести 2-сменный режим работы персонала, для чего для каждого поста понадобится 2 оператора, которые будут контролировать работу автомоек. В результате в месяц предприятию необходимо будет расходовать 95680 руб. на выплату заработной платы и страховые взносы, а за год – 1 148 160 руб.

В таблице 32 приведены расходы на моющие средства в месяц.

Таблица 32 – Затраты на моющие средства

Наименование моющих средств	Сумма, руб.
Концентрат шампуня (пропускная способность 1 мойки 70 авто в день, себестоимость шампуня 1,15 руб.), руб.	80,5
Концентрат воска (пропускная способность 1 мойки 70 авто в день, себестоимость шампуня 1,16 руб.), руб.	81,2
Период пользования мойкой, дней	211
Затраты на моющие средства за весь период	34 119

Таким образом, при условии, что минимум за сутки пропускная способность 1 поста составляет 70 машин. В результате расходы на концентрат шампуня и воск составят в год:

$$80,5 \text{ руб.} \times 211 \text{ дней} + 81,2 \text{ руб.} \times 211 \text{ дней} = 34 119 \text{ руб.}$$

Так как мойка машин осуществляется с использованием воды, необходимо рассчитать расходы на воду в месяц на 4 поста (таблица 33).

Таблица 33 – Затраты на воду (пропускная способность 1 мойки 14770 авто в год)

Расходы по видам программы	Сумма, руб.
Расходы воды для 1 программы	7385
Расходы воды для 2 программы	14770
Расходы воды для 3 программы	7385
Итого	29 540

Расход воды для 1 программы составит 7385 руб. ($0,50 \times 14\,770$ машин) в месяц. Расход воды для 2 программы составит 14 770 руб. ($1,00 \times 14\,770$ машин) в месяц. Расход воды для 3 программы составит 7385 руб. ($0,50 \times 14\,770$ машин) в месяц. Итого 29 540 руб. в год.

Так как вода в процессе мойки машины стекает в канализацию, рассчитаем расходы по утилизации воды (таблица 34).

Таблица 34 – Расходы по утилизации воды за месяц (пропускная способность мойки 14770 авто в год)

Расходы	Сумма, руб.
Расходы по утилизации воды для 1 программы	7385
Расходы по утилизации для 2 программы	14770
Расходы по утилизации для 3 программы	7385
Итого	29 540

Расходы по утилизации воды для 1 программы составят 7385 руб. ($0,50 \times 14\,770$ машин) в год. Расходы по утилизации воды для 2 программы составит 14 770 руб. ($1,00 \times 14\,770$ машин) в год. Расходы по утилизации воды для 3 программы составит 7385 руб. ($0,50 \times 14\,770$ машин) в год.

Все посты будут снабжены электричеством, в таблице 35 приведены расходы на электроэнергию.

Таблица 35 – Расходы на электроэнергию за год

Расходы	Сумма, руб.
Расходы по утилизации воды для 1 программы	2068
Расходы по утилизации для 2 программы	3988
Расходы по утилизации для 3 программы	2068
Расходы на электроэнергию в комнате оператора	14 400
Итого	22 524

Расходы на электроэнергию для 1 программы составят 2068 руб. ($0,14 \times 14\,770$ машин) в год. Расходы на электроэнергию для 2 программы составит 3988 руб. ($0,27 \times 14\,770$) в год. Расходы на электроэнергию для 3 программы составит

2068руб. ($0,14 \times 14\,770$ машин) в месяц. Освещение комнаты оператора, работа компьютера (круглосуточная) составляют в месяц 300 руб., расходы на 4 поста составят 14 400 руб. ($300 \text{ руб.} \times 4 \text{ поста} \times 12 \text{ мес.}$).

Общая сумма равна 22 524 руб. ($2068 + 3988 + 2068 + 14\,400$).

Рассчитывая затраты по аренде земли согласно Решению Челябинской городской думы третьего созыва от 24.06.2008 года № 32/7(с изменениями от 01.11.2016) используется формула (1):

$$A = K \times \%, \quad (1)$$

где А – арендная плата;

К – кадастровая стоимость земли (всех участков, которые планируется арендовать);

% – коэффициент, зависящий от типа нанимателя и цели аренды.

$$A = 89\,514 \times 0,391 = 35\,000 \text{ руб.}$$

В целом, затраты при работе мойки самообслуживания за месяц, сведены в таблице 36.

Таблица 36 – Расходы на обслуживание моек за год

Перечень затрат	Сумма, руб.
Аренда участка земли (средняя величина арендной платы)	35 000
Отопление теплых полов и помещения, где находится оборудование (зимний период)	37 366
Заработная плата операторов	1 148 160
Сервисное обслуживание (65600 руб. за год за все мойки)	65 600
Расходы на моющие средства	39 119
Вода	29 540
Утилизация воды	29 540
Электроэнергия	22 524
Итого затрат	1 406 849

Таким образом, расходы на обслуживание моек за год составят 1 406 849 руб.

Рассмотрим прогнозируемую выручку от размещения одного поста (таблица 37).

Таблица 37 – Прогноз финансовых результатов от размещения одного поста

Перечень затрат	Сумма
Стоимость мойки 1 авто (средняя), руб.	60
Стоимость мойки 1 авто (программа: щетка/шампунь/воск), руб.	100
Пропускная способность (1 пост в сутки) по стандартной программе, ед.	70
Пропускная способность (1 пост в сутки) по дополнительной программе, ед.	18
Период, дней	211
Количество постов, ед.	4
Сумма выручки/год, руб.	5 064 000

Прогнозируется, что применение программы с дополнительными функциями в месяц будет составлять около 25% (исходя из спроса на автомойках конкурентов).

Отсюда выручка с учетом средней цены за мойку составит 3 544 800 руб. (60 руб. × 70 авто × 211 дней × 4 поста). Выручка с учетом цены за дополнительные функции мойки составит 1 519 200 руб. (100 руб. × 18 авто × 211 дней × 4 поста). Общая сумма выручки за год составит 5 064 000 руб. (3 544 800 + 1 519 200).

С целью привлечения новых клиентов необходимо провести рекламную кампанию. Планируемые расходы на рекламу составляют 5% от выручки или 253 200 (5 064 000 × 5%).

Таким образом, прибыль предприятия за год составит:

$$5\,064\,000 - 1\,406\,849 - 253\,200 = 3\,403\,951 \text{ руб.}$$

Так как финансирование данного проекта планируется с помощью кредита банка, необходимо оценить доходность данного проекта. Поскольку расходы при получении кредита осуществляются в течение нескольких лет, для их оценки необходимо применить показатель так называемой дисконтированной стоимости.

Дисконтирование денежных потоков – это определение стоимости денежных потоков, относящихся к будущим периодам, на настоящий момент времени. Базовая расчетная формула (1) для дисконтирования:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где PV – дисконтированная стоимость, то есть сегодняшняя стоимость будущих денежных потоков (через квартал, год, несколько лет);

C_i – денежные потоки за период с 1-го по n -й год;

r – ставка дисконтирования.

Таким образом, эффективность предлагаемых мероприятий сравнивается на основе показателя дисконтированной стоимости расходов на его приобретение за весь период амортизации.

Так как предприниматель не имеет необходимой суммы наличными для финансирования проекта, предлагается профинансировать с помощью кредита банка сроком на 3 года. В таблице 43 проведена сравнительная характеристика условий, предлагаемых различными банками.

Таблица 38 – Вариант условий предоставления кредита малому бизнесу

Наименование банка	Сумма кредита	Процентная ставка, в год	Срок кредита
ВТБ 24	От 850 тыс. руб.	16	До 120 мес.
Сбербанк	до 5 млн руб.	18,5	48 мес.
Уралсиб	от 50 тыс. до 750 тыс. руб.	22,5%	от 12 до 60 мес.
Челябинвест	от 300 тыс. руб.	16%	До 5 лет
Уральский банк реконструкции и развития	от 300 тыс. руб. до 3 млн. руб.	17,75%	От 180 до 365 дней

Таким образом, наиболее приемлемые условия предлагает Челябинвестбанк, так как срок кредита до 5 лет. У других банков более короткие сроки использования заемных средств. Каждый из рассмотренных банков предоставляет данный кредит под 100% обеспеченность имуществом. Даже при наличии финансовых проблем у предприятия на текущий момент, залог имущества на сумму 700 тыс. руб. позволит получить кредит в банке.

Рассмотрим условия кредита в этом банке, так как данный банк предлагается наименьшую процентную ставку:

сумма кредита – 700 000 руб.;

срок кредита – 3 года;

процентная ставка – 16% годовых;

Рассчитаем сумму платежа по кредиту (таблица39).

Таблица 39 – График платежей

№	Дата платежа	Остаток долга после выплаты	Погашение основного долга	Начисленные проценты	Сумма платежа
1	июн.14	680 555,56	19 444,44	9 333,33	28 777,78
2	июл.14	661 111,11	19 444,44	9 074,07	28 518,52
3	авг.14	641 666,67	19 444,44	8 814,81	28 259,26
4	сен.14	622 222,22	19 444,44	8 555,56	28 000,00
5	окт.14	602 777,78	19 444,44	8 296,30	27 740,74
6	ноя.14	583 333,33	19 444,44	8 037,04	27 481,48
7	дек.14	563 888,89	19 444,44	7 777,78	27 222,22
8	январ.15	544 444,44	19 444,44	7 518,52	26 962,96
9	февр.15	525 000,00	19 444,44	7 259,26	26 703,70
10	мар.15	505 555,56	19 444,44	7 000,00	26 444,44
11	апр.15	486 111,11	19 444,44	6 740,74	26 185,19
12	май.15	466 666,67	19 444,44	6 481,48	25 925,93
13	июн.15	447 222,22	19 444,44	6 222,22	25 666,67
14	июл.15	427 777,78	19 444,44	5 962,96	25 407,41
15	авг.15	408 333,33	19 444,44	5 703,70	25 148,15
16	сен.15	388 888,89	19 444,44	5 444,44	24 888,89
17	окт.15	369 444,44	19 444,44	5 185,19	24 629,63
18	ноя.15	350 000,00	19 444,44	4 925,93	24 370,37
19	дек.15	330 555,56	19 444,44	4 666,67	24 111,11
20	январ.16	311 111,11	19 444,44	4 407,41	23 851,85
21	февр.16	291 666,67	19 444,44	4 148,15	23 592,59
22	мар.16	272 222,22	19 444,44	3 888,89	23 333,33
23	апр.16	252 777,78	19 444,44	3 629,63	23 074,07
24	май.16	233 333,33	19 444,44	3 370,37	22 814,81
25	июн.16	213 888,89	19 444,44	3 111,11	22 555,56
26	июл.16	194 444,44	19 444,44	2 851,85	22 296,30
27	авг.16	175 000,00	19 444,44	2 592,59	22 037,04
28	сен.16	155 555,56	19 444,44	2 333,33	21 777,78
29	окт.16	136 111,11	19 444,44	2 074,07	21 518,52
30	ноя.16	116 666,67	19 444,44	1 814,81	21 259,26
31	дек.16	97 222,22	19 444,44	1 555,56	21 000,00
32	январ.17	77 777,78	19 444,44	1 296,30	20 740,74
33	февр.17	58 333,33	19 444,44	1 037,04	20 481,48
34	мар.17	38 888,89	19 444,44	777,78	20 222,22
35	апр.17	19 444,44	19 444,44	518,52	19 962,96
36	май.17	0	19 444,44	259,26	19 703,70
		Итого по кредиту:	700 000,00	172 666,67	872 666,67

Таким образом, переплата по процентам за кредит в течение трех лет составит 173 тыс. руб.

Определим коэффициент дисконтирования, то есть ставку дисконтирования, используемую для перерасчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$r = \frac{1}{(1 + E)^{(n-1)}}, \quad (2)$$

где E – норма дисконта, которая может быть как единой для всех шагов расчета, так и переменной.

$(n-1)$ – промежуток между оцениваемым периодом и моментом приведения (в годах).

Определим коэффициент дисконтирования для первого года:

$$r = \frac{1}{(1 + 0,16)^1} = 0,862$$

Определим коэффициент дисконтирования для второго года:

$$r = \frac{1}{(1 + 0,16)^2} = 0,743$$

Определим коэффициент дисконтирования для третьего года:

$$r = \frac{1}{(1 + 0,16)^3} = 0,641.$$

Рассчитаем текущую стоимость проекта (таблица 45):

$$ТС = ДП \times r, \quad (3)$$

где ДП – денежный поток;

r – коэффициент дисконтирования.

Таблица 40 – Текущая стоимость проекта

Год	0	1	2	3	Итого
Вложения, руб.	-2194078	1506810	1506810	1506810	2326352
Денежный поток, руб.	0	5064000	5064000	5064000	15192000
Коэффициент дисконтирования	1,000	0,862	0,743	0,641	-
Текущая стоимость, руб.	-2194078	4365517	3763377	3244290	9179107

Таким образом, чистая текущая стоимость проекта составит 9179107 руб., так как данная величина больше нуля, то проект можно принять. При этом, данный проект окупиться уже за 1 год эксплуатации, так как текущая стоимость составит 2171439 тыс. руб. (-2194078 + 4365517).

Определим индекс доходности проекта:

$$I = \frac{\text{ЧТС}}{I}, \quad (4)$$

где ЧТС – чистая текущая стоимость проекта;

I – сумма инвестиций.

$$I = \frac{9179107}{2326352} = 3,95.$$

Таким образом, наиболее данный проект является доходным, так как индекс доходности составил 3,95.

Деятельность по мойке автотранспортных средств облагается ЕНВД вне зависимости от того кому оказаны услуги (организации или физлица) и каким образом за них оплатили.

Налоговой базой для расчета ЕНВД является вмененный доход, в частности физический показатель – среднесписочная численность сотрудников, занятых в деятельности по автомойке транспортных средств. Так как планируется открыть 4 поста, то численность на них 8 чел. Согласно п. 3 статьи 346.29 физический показатель равен 12 000 руб. на одного сотрудника в месяц.

Коэффициент дефлятор К1 устанавливается на год и в 2017 году он равен 1,798 (Приказ Минэкономразвития РФ от 07.11.2013 № 652).

Коэффициент К2 утверждается отдельными законами для каждого региона в отдельности. На территории муниципального образования город Челябинск при определении корректирующего коэффициента К2 нужно руководствоваться Решением Челябинской городской Думы от 28.11.2006 № 17/3 (ред. от 23.11.2010) «О введении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Челябинска».

Для вида предпринимательской деятельности «оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств» определяется значение корректирующего коэффициента K_2 (K_{2y}), которое рассчитывается следующим образом:

$$K_{2y} = K_{ac} \times K_3, \quad (5)$$

где K_{ac} – коэффициент, учитывающий ассортимент услуг;

K_3 – коэффициент, учитывающий особенности ведения предпринимательской деятельности внутри городского округа;

K_4 – коэффициент, учитывающий особенности осуществления данного вида предпринимательской деятельности исключительно в субботу, воскресенье и нерабочие, праздничные дни.

Определяется значение K_{ac} для указанного вида деятельности - 0,60.

Определяются следующие значения K_3 для видов предпринимательской деятельности:

зона 1 - 0,90;

зона 2 - 0,80;

зона 3 - 0,70;

зона 4 - 0,60;

зона 5 - 0,50.

Посты будут располагаться в зонах 2 (пр. Победы - от ул. Каслинской до ул. Краснознаменной), 3 (ул. Воровского - от ул. Доватора до ост. «Областная больница»), 4 (ул. Гагарина - от ул. Гончаренко до ул. Новосибирской), 5 (Оставшаяся часть Советского, Ленинского, Metallургического, Калининского и Тракторозаводского районов).

Отсюда K_2 равен:

1 пост: $0,6 \times 0,8 = 0,48$

2 пост: $0,6 \times 0,7 = 0,35$

3 пост: $0,6 \times 0,6 = 0,36$

4 пост: $0,6 \times 0,5 = 0,30$

Ставка ЕНВД составляет 15 % от вмененного дохода. Определим налог для каждого поста:

1 пост: $12\ 000\ \text{руб.} \times 2\ \text{чел.} \times 1,798 \times 0,48 \times 4\ \text{кв.} \times 15\% = 12\ 428\ \text{руб.}$

2 пост: $12\ 000\ \text{руб.} \times 2\ \text{чел.} \times 1,798 \times 0,35 \times 4\ \text{кв.} \times 15\% = 9062\ \text{руб.}$

3 пост: $12\ 000\ \text{руб.} \times 2\ \text{чел.} \times 1,798 \times 0,36 \times 4\ \text{кв.} \times 15\% = 9321\ \text{руб.}$

4 пост: $12\ 000\ \text{руб.} \times 2\ \text{чел.} \times 1,798 \times 0,30 \times 4\ \text{кв.} \times 15\% = 7767\ \text{руб.}$

Налог можно уменьшить на сумму страховых взносов, но не более, чем на 50%. Страховые взносы за квартал с каждого поста за год составляют:

$8000\ \text{руб.} \times 2\ \text{чел.} \times 4\ \text{кв.} \times 30\% = 57\ 600\ \text{руб.}$

Так как сумма взносов больше суммы налога, то налог уменьшается на половину. Поэтому сумма налога к уплате в бюджет составит:

$(12\ 428 + 9062 + 9321 + 7767) \times 50\% = 19\ 298\ \text{руб.}$

Определим прибыльность проекта (таблица 41).

Таблица 41 – Прогноз финансовых результатов

Показатели	Сумма, руб.		Изменение
	2016 год	Прогноз	
Выручка	30 373	35 437	5064
Текущие издержки	25 918	19 776	6142
Прибыль от продаж	4 455	7 861	3406
Процент к уплате	69	521	452
Прочие доходы	279	279	0
Прочие расходы	1084	1771	687
Прибыль до налогообложения	3 581	5 848	2267
Налог на доходы	761	735	26
Чистая прибыль	2 865	5112	2247

Таким образом, объем выручки от продаж у предприятия увеличится на 5064 тыс. руб. за счет расширения видов оказываемых услуг. В результате проведения рекламной кампании по новому виду моек, предприятие сможет получить прибыль от продаж в размере 6142 тыс. руб., что больше показателя 2016 года на 3 406 тыс. руб. или в 1,3 раза.

На рисунке 21 приведена динамика прибыли ООО «Куб» по прогнозным данным.

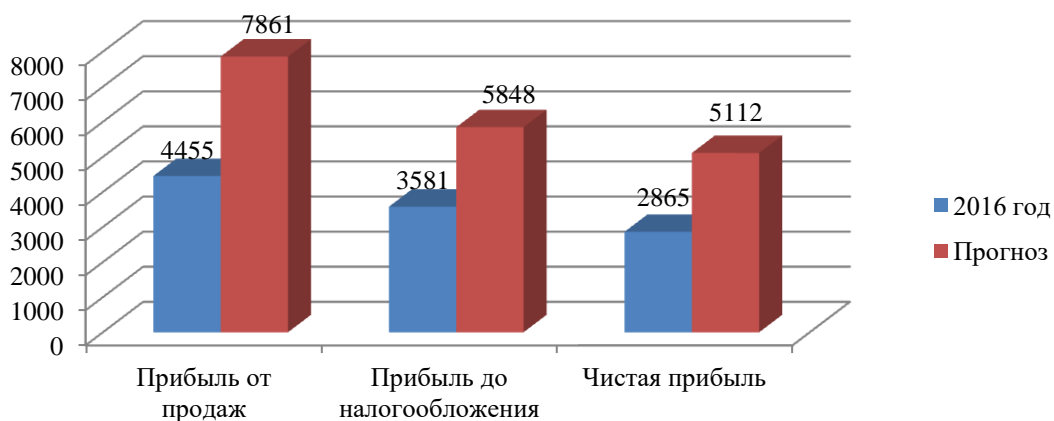


Рисунок 21 – Прогноз прибыли ООО «Куб» за счет открытия постов моек самообслуживания

Рассматриваемый проект позволит предприятию, прежде всего, получить дополнительную чистую прибыль в размере 2,2 млн. руб. При этом проект окупиться уже в течение года.

Прирост прибыли в свою очередь повлияет на рентабельность продаж:

$$R_{п\text{прогноз}} = \frac{7861}{35437} \times 100 = 22,2\%$$

Таким образом, если в 2016 году рентабельность продаж составляла 14,7%, то по прогнозам она вырастет до 22,2% за счет расширения перечня оказываемых услуг.

На рисунке 22 приведена динамика показателей.

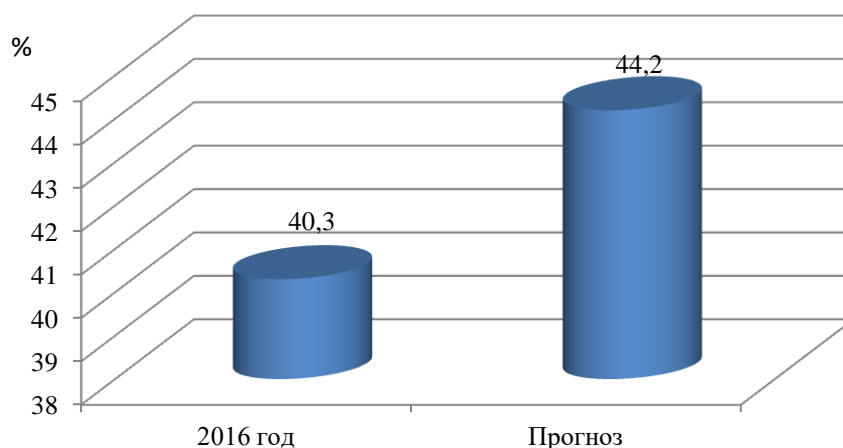


Рисунок 22 – Прогноз роста рентабельности продаж ООО «Куб» за счет открытия постов моек самообслуживания

Приведенная динамика свидетельствует об эффективности данного проекта.

Выводы по разделу три.

Таким образом, количество автомобилей постоянно увеличивается, и их надо мыть. По стоимости предоставленных услуг, потраченному клиентом времени и удобству пользования услугой ни один другой тип мойки (классические, автоматические) не способен конкурировать с мойками самообслуживания. В Европе и Америке мойки самообслуживания серьезно потеснили другие типы моек. Практика показала, что более суровые климатические условия не являются помехой.

Для реализации данного проекта ООО «Куб» потребуется инвестировать 2194 тыс. руб. (стоимость оборудования и текущие расходы), что позволит получить чистую прибыль по итогам первого года в размере 2,2 млн. руб. Анализ деятельности предприятия за 2016 год показал, что, несмотря на наличие постоянной клиентской базы конкуренция на рынке по замене масла растет. Поэтому открытие постов самообслуживания позволит ООО «Куб» привлечь дополнительных клиентов и увеличить эффективность хозяйственной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью нашего исследования являлся анализ финансового состояния предприятия ООО «Куб» за 2014-2016 годы и разработка путей его улучшения. Для достижения указанной цели были решены поставленные во введении задачи.

Анализ теории рассматриваемого вопроса показал, что финансовое состояние предприятия – это характеристика его имущественного состояния и размеры его обязательств на определенную дату, одновременно с этим, это и характеристика способности предприятия отвечать по своим обязательствам (т.е. его платежеспособность и финансовая устойчивость), а также его способность развиваться и наращивать экономический потенциал.

Характерной чертой оценки финансового состояния является процесс выявления тенденций и закономерностей функционирования и развития предприятия, упущенных возможностей и резервов. Кроме того, это разработка практических предложений и рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия. При этом задачей оценки финансового состояния является выявление отклонений от глобальных тенденций, нарушений экономических закономерностей, диспропорций в работе предприятия.

Информационной базой проведения любого вида анализа в отечественной практике выступает финансовая отчетность, совокупность учредительных документов, общая информация о компании, внутренняя отчетность, не являющаяся унифицированной, в отношении которой гарантируется конфиденциальность.

Объектом исследования выступило предприятие ООО «Куб»г. Челябинска, оказывающее услуги по замене масла «ESSO Mobil».

Проведенный анализ показал, что предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость. Однако наблюдается повышение доли зависимости от заемного капитала. В 2016 году доля собственного капитала сократилась до 35,6%, что вызвано сокращением чистой прибыли по итогам 2016 года. Заемный капитал вырос в результате привлечение краткосрочного кредита.

Собственный капитал финансирует не только внеоборотные активы, но и 100% запасов. Заемный капитал финансирует лишь дебиторскую задолженность и остатки денежных средств. Такая политика финансирования активов обычно считается консервативной. Она обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости предприятия и минимальный финансовый риск.

Наличие и сокращение нераспределенной прибыли в структуре капитала свидетельствует о не очень успешной работе предприятия за предыдущие годы. Уменьшение собственного капитала предприятия напрямую связано с накоплением нераспределенной прибыли. За анализируемый период (за 3 года) предприятие не расширяло своей деятельности, снизилась нераспределенная прибыль. Также сократились запасы.

Предприятие имеет низкий уровень прибыльности, поскольку максимальный рост чистой прибыли наблюдается в 2014 г. Вся чистая прибыль предприятия капитализируется – спад нераспределенной прибыли в пассиве баланса за 3 года составил на начало периода 88 347 и к концу периода 2016г. 34 400 тыс. руб. это и свидетельствует о причине спада финансовой устойчивости предприятия. ООО «Куб» следует отнести к средне рентабельным предприятиям и присутствует тенденция снижения всех показателей рентабельности. В целом снижение прибыли и рентабельности указывает на снижение экономического потенциала предприятия и на снижение отдачи всех используемых ресурсов. Сильное отрицательное влияние на деятельность ООО «Куб» оказывает сильная конкуренция на рынке постов замены масла, а также появление новых игроков на рынке. Значительное негативное влияние также оказывает слабая маркетинговая политика, а также отсутствие возможности влиять на поставщиков масел, отсутствие больших площадей.

ООО «Куб» с целью повышения эффективности деятельности было предложено расширить перечень оказываемых услуг, для чего был рассмотрен проект постов автоматизированных моек самообслуживания.

Поэтому, долгосрочное развитие ООО «Куб», обеспечение его конкурентоспособности, коммерческого успеха и устойчивого положения на рынке зависят от

эффективного стратегического управления и успешной реализации стратегии. ООО «Куб» с целью повышения эффективности деятельности было предложено расширить перечень оказываемых услуг, для чего был рассмотрен проект постов автоматизированных моек самообслуживания. Преимущества вложений в данный бизнес сводятся к следующему: новая услуга на рынке и отсутствие высокой конкуренции; у ООО «Куб» нет необходимости отрываться от основной деятельности и вникать в детали нового бизнеса. Комплекс автоматизирован. Организовано сервисное обслуживание; минимум персонала (только оператор поста, мойщики не нужны); отсутствие недовольства потребителей (услугу, которую покупают клиенты, выполняют самостоятельно); 100% финансовый контроль процесса за счёт полной автоматизации комплекса; воровство денег и расходных материалов персоналом исключено; удаленный контроль (возможность видеть статистику работы комплекса в on-line режиме).

Расчеты показали, что при вложении 2,194 тыс. руб. за год в открытие и работу постов самообслуживания, предприниматель сможет получить прибыль от оказания данной услуги в размере 2248 тыс. руб., что значительно больше аналогичного показателя прошлого года. Проект окупится уже в течение года, при этом индекс доходности проекта составил 3,95. Таким образом, для основной же массы автовладельцев, мойки самообслуживания более привлекательны и по времени, и по стоимости. Относительным недостатком можно назвать необходимость мыть автомобиль самому. Но низкая стоимость и минимум затраченного времени с лихвой покрывают этот недостаток.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева – М. : КноРус, 2014. – 688 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Под ред. В.И.Стражева. – Мн.: Высшая школа, 2015. – 360 с.
3. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – Москва: Издательство «Омега–Л», 2009. – 270 с.
4. Баканов М.И., Теория экономического анализа: учебник / Баканов М.И., М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 536 с.
5. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.
6. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности / под ред. В.И. Бариленко. – М.: Омега–Л, 2012. – 416 с.
7. Бариленко, Л.Д. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ под ред. В.И. Стражева, Л.Д. Бариленко. – Минск: Высшая школа, 2014. – 650 с.
8. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник – М.: Финансы и статистика, 2013. – 256 с.
9. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс.– К.: «Ника–Центр», Эльга, 2009. – 490 с.
10. Богза, А. Анализ основных показателей эффективности продаж // Менеджмент сегодня / А. Богза. – 2014. – №5. – С. 24–26.
11. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.
12. Борисов, Р. Показатели, обеспечивающие контроль реализации стратегии и текущего финансового состояния / Р. Борисов И. Борисовский // Фи-

нансовый директор. – 2014. – №12. – С. 42–48.

13. Бутов, Д. В. Диагностика предприятия с помощью финансовых коэффициентов // Справочник экономиста. – 2013. – №9. – С. 64–68.

14. Васильева, Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Л.С.Васильева. – М.: Экзамен, 2014. – 319 с.

15. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право / И.В. Гетьман-Павлова: учебник. – М.: Изд-во Эксмо, 2015. – 286 с.

16. Глазунов, В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2015. – №2. – С. 41-48.

17. Глущенко, В.В. Прогнозирование. 3-е издание. – М.: Вузовсккнига, 2013. – 208 с.

18. Гогина, Г. Н., Никифорова Е. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Г. Н.Гогина, Е. В.Никифорова. – М.: ГИОРД, 2013. – 192 с.

19. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В.Грачев. – М.: Финпресс, 2014. – 30 с.

20. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2014. – 112с.

21. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум / О. В. Губина, В. Е. Губин. – М.: Инфра-М, 2013. – 192 с.

22. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В.Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДИС, 2015. – 284 с.

23. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет. – 2014. – 243 с.

24. Журавлева Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Журавлева Т.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 23. – С. 12–16.

25. Каретникова, Т.М. Экономический анализ: Учебно–методический комплекс по дисциплине. – Челябинск: ЮУрГУ, 2010. – 62 с.
26. Кармин Т. Р., Макмин А. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе СААР): Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с
27. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.– М.: Проспект, 2013. – 480 с.
28. Комплексный экономический анализ предприятия/ Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой.– СПб.: Питер, 2009. – 425 с.
29. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2014. – 672 с.
30. Крупко, С.И. Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором / С.И. Крупко: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство БЕК, 2012. – 450 с.
31. Крылов, С.И. Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2012. – №11. – С. 23–26.
32. Леднев, А. Техника управления финансовой устойчивостью компании // Финансовый директор. – 2013. – №2. – С. 17–25.
33. Лихачев, А.А., Орехов Н.А., Ерохина Е.В., Мамбетшаев Э.С. Основы прогнозирования и планирования в организации. – М.: МГТУ, 2014. – 304 с.
34. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 447 с.
35. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2016. – 552 с.
36. Медведева О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. –

М.: Феникс, 2016. – 343 с.

37. Мельник, М.В. Экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 543 с.

38. Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.А.Одинцов. – М.: Academia, 2013. – 256 с.

39. Пучкова Н. В. Анализ методов оценки финансового состояния организации / Н. В. Пучкова // Символ науки. – 2016. – №3. – С. 131–134.

40. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Издательство «Перспектива», 2012. – 98 с.

41. Русак, Н.А. Финансовый анализ: справочное пособие / Н.А. Русак, В.А. Русак. – М.: Высшая школа, 2014. – 258 с.

42. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник для ВУЗов. – М.: Новое знание, 2015. – 651 с.

43. Сергеева, О. М. Факторная модель планирования прибыли / О. М. Сергеева // Справочник экономиста. – 2013. – №6. – С. 72-74.

44. Соколова, Л. С. Финансовое состояние предприятия: оценка и моделирование механизма управления // Справочник экономиста. – 2013. – №9. – С. 42–44.

45. Толпегина, О.А. Система оценочных показателей платежеспособности // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – №1. – С. 45-52.

46. Уралова Д. Ж. Сравнение зарубежного и российского опыта проведения финансового анализа и управления рисками // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 1012–1017.

47. Филимонова, Ю.С. Экономический анализ и его значение в управлении предприятием // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2013 года : в 2-х ч. Ч. 2 / отв. ред. Е. Н. Шереметьева. – Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2013. – 392 с.

48. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / Фомин В.П., Татаровский Ю.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С. 7–11.
49. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л. Н.Чечевицына. – М.: Феникс, 2014. – 384 с.
50. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н.Чуева. – М.: Дашков и К, 2013. – 368 с.
51. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев.– М.: Инфра-М, 2013. – 450 с.
52. Шишкова, Е.А. Способы оценки эффективности реализации стратегии развития компании / Е. А. Шишкова // Экономический журнал. – 2013. – №2. – С.111-117.
53. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. 3-е изд., перераб. и доп.– М.: Высшее образование, 2010. – 450 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс на <u>31 декабря 20 16</u> г.	
Дата (число, месяц, год) _____	Коды 0710001
Форма по ОКУД _____	31 12 2016
Организация _____ ООО "куб" _____ по ОКПО _____	01226982
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО _____	ИНН 7449001740
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____	45.21
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКФС _____	65 16
_____ ООО / Частная собственность _____ по ОКФС _____	384 (385)
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____	
Местонахождение (адрес) _____ 454010, г. Челябинск, Копейское шоссе, д. 58-Б _____	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31.12</u> 20 <u>16</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	9783	9604	10192
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	9783	9604	10192
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1523	2148	4510
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	165	140	140
	Дебиторская задолженность	13027	10144	12729
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	36	30	72
	Прочие оборотные активы	17	17	17
	Итого по разделу II	14768	12479	17468
	БАЛАНС	24551	22083	27660

Продолжение приложения А

Окончание таблица А.1

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31.12</u> 20 <u>16</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	58	58	58
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	39	39	39
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8641	10412	15420
	Итого по разделу III	8738	10509	15517
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	2100		
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	2100		
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	5634	1987	1058
	Кредиторская задолженность	8079	9587	11085
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	13713	11574	12143
	БАЛАНС	24551	22083	27660

Окончание приложения А

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах			
за <u>31 декабря</u> 20 <u>16</u> г.			
Организация _____	ООО "Куб"	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД
Идентификационный номер налогоплательщика _____		по ОКПО	0710002
Вид экономической деятельности _____		ИНН	31 12 2016
Организационно-правовая форма/форма собственности _____		ОКВЭД	01226982
_____		по ОКПФ/ОКФС	7449001740
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	45.21
			65 16
			384 (385)

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>31.12</u> <u>20 16</u> г. ³	За <u>31.12</u> <u>20 15</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	30373	25462
	Себестоимость продаж	(20558)	(16973)
	Валовая прибыль (убыток)	9815	8489
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(5360)	(4521)
	Прибыль (убыток) от продаж	4455	3968
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(69)	(49)
	Прочие доходы	279	1111
	Прочие расходы	(1084)	(1877)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	3581	3153
	Текущий налог на прибыль	(716)	(630)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	2865	2523
	СПРАВОЧНО		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2865	2523
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Сравнительный анализ цен на оказываемые услуги ООО «Куб» и ближайшими конкурентами

Наименование услуг	ООО «Куб»		ООО «Ковент»		ООО «ПРОФ-ТОН»	
	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.
Бесплатно при замене масла в двигателе:						
Замена масла в двигателе	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	400	550
Проверка света фар	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	100	100
Проверка уровня охлаждающей жидкости	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	120	130
Проверка уровня тормозной жидкости	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	120	130
Промывка двигателя "пятиминуткой"	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	120	130
Установка щеток стеклоочистителя	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	150	200
Проверка действия внешних световых приборов и звукового сигнала	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	100	100
Слесарные работы, один нормо-час	500	700	450	800	600	850
Снять, поставить защиту двигателя	120	200	150	300	150	300
Смазочно-заправочные работы						
Двигатель:						
Замена масла в двигателе (материал заказчика)	350	450	400	500	500	700
Замена масла в двигателе ав-ля типа Газель (материал заказчика)	400	500	600	700		
Замена масла в двигателе (при невозможности использования подъемника)	450	500	500	600	650	750
Промывка системы смазки двигателя	130	180	130	200	150	150
Очистка и смазка клемм АКБ	50	50	50	50	50	50
Долив дистиллированной воды в аккумулятор	50	50	50	50	50	50
Трансмиссия, подвеска, РУ						
Долив (проверка) масла в один агрегат трансмиссии без исп. подъемника	90	140	100	150	100	150
Долив (проверка) масла в один агрегат трансмиссии с исп. подъемника	160	180	150	200	200	250
Замена масла в АКПП (без снятия поддона)	1 100	1 200	1 200	1 400	1200	
Замена масла в АКПП (со снятием поддона)	1 300	1 400	1 300	1 500	1500	

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Наименование услуг	ООО «Куб»		ООО "Ковент"		ООО "ПРОФ-ТОН"	
	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.
Замена масла в АКПП со снятием поддона, балки или подрамника					1 800	
Замена масла в одном агрегате трансмиссии	300	350	400	450	400	450
Замена масла в одном агрегате трансмиссии м-л заказчика	380	450	380	450	450	500
Промывка масляной системы АКПП	200	200	200	200	200	200
Промывка одного агрегата трансмиссии	200	250	300	350	350	400
Смазка передней подвески автомобиля "Волга"			300	-		
Смазка наконечников рулевых тяг			200	-		
Смазка крестовин карданного вала (2 крестовины, шлиц.соед.)			300	350		
Кузов						
Смазка внешних механизмов дверей (одна дверь)			50	50	50	50
Замена воздушного фильтра (без доп. работ)	50	80	60	80	100	100
Замена воздушного Фильтра (с доп. работами) ⁵	200	200	200	200	200	200
Замена салонного фильтра	250	300	300	350	200	250
Замена салонного фильтра (с доп. работами)	250	700	1150	1600	300	350
Замена комплекта высоковольтных проводов (без доп. работ)	80	100	120	140	100	150
Замена комплекта высоковольтных проводов (с доп. работами) ⁵	150	250	150	300	200	350
Замена клиновидного ремня (без доп. работ)	150	200	250	300	150	200
Замена лампы в одной фаре, в заднем фонаре (без доп. работ)	100	100	100	100	100	100
Замена лампы в одной фаре, в заднем фонаре (с доп. работами) ⁵	300	400	250	350	300	400
Замена одной свечи зажигания (без доп. работ)	50	70	50	70	50	80

Окончание приложения Б

Окончание таблицы Б.1

Наименование услуг	ООО «Куб»		ООО "Ковент"		ООО "ПРОФ-ТОН"	
	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.	Цена для отечественных авто, руб.	Цена для иномарок, руб.
Замена одной свечи зажигания (с доп. работами)	70	120	170	220	100	300
Замена топливного фильтра под днищем автомобиля	220	270	200	300	250	300
Замена топливного фильтра под днищем ав-ля (с доп. работами)	260	350	300	400	280	390
Замена топливного фильтра под капотом (металл)	180	260	200	300	200	300
Замена топливного фильтра под капотом {металл) (с доп работами)"	220	500	200	550	300	600
Замена топливного фильтра под капотом (пластик)	50	60	60	60	80	80