

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт  
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующая кафедрой  
\_\_\_\_\_ Ю.Ю. Сулова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение рентабельности торгового предприятия

на тему

Руководитель	_____	<u>доцент, канд. экон. наук</u>	<u>А.В. Волошин</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ15-03Б-К</u>	<u>М.А. Берсенов</u>
	подпись, дата	группа	инициалы, фамилия
Нормоконтролер	_____	<u>доцент, канд. экон. наук</u>	<u>А.В. Волошин</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия

Красноярск 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретические аспекты рентабельности торгового предприятия.....	7
1.1.Сущность и виды прибыли предприятия .....	7
1.2.Рентабельность торгового предприятия и особенности ее оценки .....	15
1.3.Обзор состояния автомобильного рынка РФ и Красноярского края .....	20
2. Анализ рентабельности предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» .....	29
2.1.Общая организационно-экономическая характеристика предприятия... ..	29
2.2.Анализ структуры динамики товарооборота ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» .....	37
2.3.Факторный анализ рентабельности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» .....	40
3. Разработка и обоснование мероприятий по повышению рентабельности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» .....	46
3.1.Анализ и расчет инвестиционной привлекательности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» .....	46
3.2.Оценка эффективности инвестиционного проекта .....	53
Заключение .....	63
Список использованных источников .....	66
Приложение А Устав .....	72
Приложение Б Финансовая отчетность .....	76

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений одной из основных целей предприятия является получение прибыли. Результативность предприятия измеряется уровнем рентабельности, который комплексно характеризует эффективность деятельности предприятия. Кроме того, в прибыльности аккумулируются интересы не только собственников предприятия, но и работников, инвесторов, государства.

Рентабельность, наиболее обобщающий показатель, который показывает эффективность работы компании, а также использование её ресурсов и потенциала. Таким образом, рентабельность в общем виде можно определить, как отношение полученной прибыли к понесенным расходам. Чем больший показатель получится в результате, тем эффективней сработало предприятие.

Торговые предприятия можно рассматривать как форму коммерческой деятельности. Следовательно, коммерческая деятельность является одним из важнейших факторов обеспечения эффективного функционирования экономической системы в рыночных условиях хозяйствования.

В торговой деятельности для анализа часто используются косвенные показатели, это балансовая (суммарная прибыль организации) и чистая прибыль (часть балансовой, которая остается в распоряжении фирмы после уплаты обязательных платежей) в расчете на единицу оборота, капиталотдача (вложенный капитал/величина полученных доходов; показывает эффективность использования капитальных вложений).

Оценку показателей рентабельности необходимо производить в совокупности с анализом платежеспособности, ликвидности, оборачиваемости товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей. Таким образом, анализ показателей рентабельности будет более наглядным и отражает реальное финансовое положение торгового предприятия, что и определяет актуальность темы бакалаврской работы.

Целью бакалаврской работы является разработка и обоснование мероприятий по повышению рентабельности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск».

Исходя из поставленной цели, основными задачами бакалаврской работы являются:

- исследование сущности и видов прибыли торгового предприятия;
- изучить понятия и методики расчета показателей рентабельности;
- анализ факторов, определяющие рентабельность деятельности предприятия и методику оценки;
- дать организационно – экономическую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ состава и динамики ресурсов предприятия;
- проанализировать основные экономические показатели, определяющие рентабельность деятельности предприятия;
- произвести расчет и анализ показателей рентабельности деятельности предприятия;
- рассмотреть пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях;
- разработать рекомендации и предложения по повышению рентабельности деятельности предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск».

Теоретической основой бакалаврской работы является законодательство Российской Федерации, а именно: Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Законы и другие нормативные акты: Федеральный закон «О бухгалтерском учете», федеральные и отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета и т.д., теоретической базой исследования стали учебные пособия по экономике предприятий, финансам организаций (предприятий) таких авторов, как: Т. Манн, А. Смит, Д. Рикардо, Й. Шумпетер, К. Маркс, Д. С. Моляков, Ф. Х. Найт, В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов, Н. И. Уткин, Е. Б. Алексеев, Е.И.

Шохин, А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова, А. Г. Грязнова, Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко и др. материалы научно-практических конференций и результаты собственных исследований [2, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 17, 21, 22].

Методологической основой бакалаврской работы, являются следующие методы: анализ и синтез литературы и нормативно-правовой документации по теме бакалаврской работы. При расчете рентабельности используются следующие виды анализа: общий анализ доходов, расходов и прибыли, факторный анализ рентабельности, которые включают следующие статистические методы: группировка, ранжирование, расчет относительных и средних величин, метод процентных чисел, индексный метод и т.д. При расчете аналитических таблиц применяются структурный и коэффициентный методы расчета, при написании кратких выводов используется метод описания и сравнения.

Предметом исследования бакалаврской работы является рентабельность торгового предприятия, порядок ее формирования и направления ее повышения.

Объектом исследования данной бакалаврской работы является розничное торговое предприятие по продаже автомобилей, обслуживанию и продаже запасных частей и аксессуаров ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск».

Работа состоит из:

1. Теоретической части, где приводятся общие понятия организации и управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

Практической части, где организация и управления бизнеса рассмотрены на примере конкретного предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск».

2. Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы составляет 77 страниц. Работа иллюстрирована 17 рисунков, 31 таблица, 2

приложения. Список использованных источников включает в себя 57 источников.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, финансовый результат, эффективность.

# **1. Теоретические аспекты рентабельности торгового предприятия**

## **1.1. Сущность и виды прибыли предприятия**

Прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия, ее максимизация – одна из главных целей развития фирмы и непосредственный объект управления финансовых менеджеров. Однако, несмотря на то, что понятие «прибыль» достаточно распространено и многими воспринимается как нечто само собой разумеющееся, в действительности, феномен прибыли не так прост, как кажется на первый взгляд.

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных дискуссионных проблем в современной экономической теории. Споры о ее экономической природе идут уже более трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, что, естественно, не может не отражаться на управлении экономикой.

Понятие «прибыль» по мере развития экономической теории постоянно изменялось и усложнялось. Причем трактовки категории «прибыли» с позиции различных ученых были и остаются до сих пор довольно спорными.

Представители различных экономических школ рассматривали прибыль в качестве основного предмета своего исследования. Наибольший вклад в развитие теории прибыли, с точки зрения автора, внесли следующие экономисты: Т. Манн, А. Смит, Д. Рикардо, Й. Шумпетер, К. Маркс, Д. С. Моляков, Ф. Х. Найт, В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов, Н. И. Уткин, Е. Б. Алексеев, Е.И. Шохин, А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова, А. Г. Грязнова, Ю. Ю Сулова, Н. Н. Терещенко [2, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 17, 21, 22].

Первоначальные усилия разъяснить экономическую сущность определения «прибыли» предприняты были ещё в XV-XVII вв. Таким образом, среди меркантилистов, больше всего сильными представителями считались британец Томас Манн и француз Жан-Батист Кольбер, заявляли,

что происхождение прибыли связано с внешней торговлей, так как вещи за рубежом продаются по более высоким тарифам, чем внутри государства. Таким образом, у меркантилистов прибыль появляется в ходе обмена как разность между продажной и закупочной ценой [18, с.195].

Представители традиционной школы политэкономии А. Смит и Д. Рикардо определяли источником прибыли в производство. Они полагали, что при обмене произведённого продукта на денежные средства помимо оплаты абсолютно всех затрат появляется «нечто», что считается компенсацией предпринимателю за его риск, т. е. прибыль. Размер прибыли при этом определяется только размером денежных средств и никак не связан с заработной платой [21, 22].

В свою очередь, в экономической теории присутствует ряд концепций «теории производства». К примеру, концепция производительности капитала Д. Кларк трактует прибыль как рабочую прибыль предпринимателя. Подобная интерпретация прибыли выдвинута еще в XIX в. и доработана немецким ученым В. Рашером, характеризующим прибыль как предпринимательскую зарплату [10, с.248].

В дальнейшем наиболее детальное подтверждение предпринимательской прибыли было предоставлено Й. Шумпетером в работе «Теория экономического развития» [7, с.348].

С точки зрения [7] сущность предпринимательской деятельности состоит не во владении состоянием, а в изобретении новейших промышленных средств и способов формирования производства либо несении риска. Немаловажно то, что предприниматель может использовать новейшие комбинации факторов производства и вводит их. Следовательно, предприниматель это не тот, кто изобретает новые способы применения капитала, или является его собственником, а тот, кто привлекает капитал в производство, применяет инновационные способы производства и комбинации производственных ресурсов [10, с.268]. Реализация



представленного подхода при существующих ценах содействует снижению потерь производства, что приводит к возникновению разницы, которая и представляет собою предпринимательскую прибыль.

Таким образом, Й. Шумпетер оценивает прибыль как вознаграждение за промышленное улучшение и эффективную предпринимательскую деятельность и заявляет, то что «финансы, получаемые с помощью новейших промышленных усовершенствований, и составляют прибыль». Безусловно, он осознавал, что данная прибыль никак не может быть стабильной, так как подобные улучшения со временем начинают применяться другими предпринимателями, а также возникают прочие изобретения и улучшения, однако, этим никак не менее, прибыль такого рода не прекращает существовать, но она носит кратковременный характер и изменяется в связи с появлением новых открытий и изобретений.

Совершенно по-иному оценивает прибыль Ф. Найт [8, с.109]. Автор вдобавок объединяет её возникновение с предпринимательской деятельностью, однако подойдет к её рассмотрению со стороны фактора хозяйственного риска. Концепция прибыли Ф. Найта преобладает в экономической литературе запада. С его точки зрения, риск представляет собою абсолютную неопределенность, и его несение считается функцией предпринимателя. По этой причине данный риск требует особенного вознаграждения, что осуществляется в случае получения прибыли. Согласно Ф. Найту, решение проблемы происхождения прибыли находится в сфере отличий среди критериев абсолютной и настоящей конкурентной борьбы. Эти расхождения вызываются неопределенностью, неосуществимостью прогноза хозяйственной конъюнктуры. По Ф. Найту неопределенность и прибыль – неразделимо связанные определения. Основой прибыли считается неопределённость, которая может быть рассматриваться равно как

поощрение предпринимателя за принятие решений в обстоятельствах неопределенности [8, 18].

Итак, вне зависимости с отличительных черт разных концепций прибыли, доминирующей тенденцией в политической экономии конца XIX века считается принятие капитала в контексте независимой полезной силы, служащей основой прибыли.

Концепции прибыли классиков буржуазной общественно-политической экономики были проанализированы К. Марксом [6]

К. Маркс рассматривает прибыль, как превращенную форму прибавочной стоимости, порожденную абсолютно всем субсидированным капиталом. Основой прибавочной стоимости он полагал деятельность нанятых работников, занимающихся в области материального производства. Работник собственным трудом формирует стоимость большую, чем стоит его рабочая сила. Данная разница заинтересовывает капиталиста и ради нее он предпринимает свою деятельность. Таким образом, нивелируется присваивание результатов чужого труда, а прибыль представляется как результат действий исключительно предпринимателя, субсидировавшего капитал. При этом, основой капиталистических отношений, с точки зрения К. Маркса выступают отношения «капиталист – наемный рабочий» [6, с.11].

С этой трактовкой прибыли согласиться нельзя согласно ряду обстоятельств. В случае если под эксплуатацией подразумевать присваивание продукта неоплаченного труда и характеристику капитализма, капитализм отражает целую историю человеческой культуры. Немаловажно учитывать не только сам факт отчуждения продукта неоплаченного труда, но и, в чьих интересах применяется отчужденный продукт. Современная экономическая теория рассматривает прибыль равно как выручку с применением абсолютно всех условий производства, т.е. труда, земли и капитала. Однако и такая трактовка не несет целостности и четкости. [2, 5].

За любым фактором производства стоят конкретные люди: за трудом – нанятые рабочие, за капиталом – его собственники, за землей – её владельцы.

И в случае если мы признаем, то что любое экономическое благо является результатом взаимодействия факторов производства, то в таком случае должны признать и то что все без исключения слои общества, участвуют собственным трудом в формировании благ и прибавочной стоимости. Отличие только в том, что одни участвуют нынешним активным трудом, а прочие прошлым, выраженным в овеществленных элементах производства. Любое экономическое благо, в конечном счете, результат труда общества в целом, который приобретает форму доходов (прибыли) на всех уровнях хозяйственной деятельности [10, с.121].

Таким образом, оба подхода к интерпретации категории «прибыль» логичны и не противоречат друг другу.

В наше время период многие отечественные экономисты (Д. С. Моляков) склоняются к классическому подходу и оценивают прибыль с позиции концепции трудовой стоимости, в соответствии с которой прибыль представляет собой валютное представление доли стоимости добавочного продукта [5, с.35].

В рыночной экономике прибыль никак не может быть «составляющей стоимости добавочного продукта» не только с теоретических позиций, но и с позиций хозяйственной практики. Невзирая на то, что связь прибыли с размером реализации прямо пропорциональна, отсутствие внутренней взаимосвязи между издержками, численностью и стоимостью. В условиях рынка предприниматель обязан сам устанавливать уровень цены на основании условий сделки, а кроме того учитывать факторы внутренней среды, т. е. уровень загруженности производственных мощностей заказами, достигнутый уровень издержек производства и др. [2, С.235].

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Так, под прибылью признается: для российских организаций — полученные доходы,

уменьшенные на величину произведенных расходов; для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, — полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; для иных иностранных организаций — доходы, полученные от источников в Российской Федерации [1].

Кроме того, следует отметить, что во многих источниках современной экономической литературы прибыль рассматривается как разница между доходами от хозяйственной деятельности и затратами на эту деятельность в денежном выражении [2].

К примеру, И. Бланк понятие прибыли определяет последующим способом: «прибыль предполагает собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя в инвестированный основной капитал, определяющий его вознаграждение за риск реализации предприятием деятельности, представляющий собою разность между общим доходом и совокупными расходами в ходе осуществления данной деятельности» [3, с.235].

Согласно моему взгляду, эта интерпретация прибыли более подробно сводит все без исключения, перечисленные выше трактовки.

Обобщая приведённые выше теоретические подходы, автор бакалаврской определяет прибыль как сложную экономическую категорию, представляющую собой итоговый показатель хозяйственной деятельности, которая определяется как разница между выручкой от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и расходами, связанными с осуществлением хозяйственной деятельности, выраженный в денежной форме.

Таким образом, из рассмотренных выше подходов к определению экономической природы прибыли вытекает, что в экономической литературе отсутствует унифицированное представление категории «прибыль». Но

приведенные точки зрения никак не исключают друг друга, а часто схожи. Помимо этого, необходимо отметить, то что подход к её определению определяется целями, определенными владельцами факторов производства.

Основную сложность для определения сущности прибыли представляет многообразие теоретических подходов, присутствующее в экономической литературе, зачастую похожих или носящих конъюнктурный характер. При этом многообразии позиций различных авторов, свидетельствует о непрекращающейся научной дискуссии относительно сущности, видов и функций прибыли, а также её значения для обеспечения экономического роста.

Под общим понятием «прибыль» понимаются самые различные ее виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. В таблице 1 приведена классификация отдельных видов прибыли предприятия.

Таблица 1 – Классификация видов прибыли [42].

Классификация признаков	Виды прибыли
1. По экономической сущности	- бухгалтерскую прибыль (общая выручка предприятия за вычетом внешних бухгалтерских издержек); - экономическая прибыль (общая выручка за вычетом всех издержек).
2. По источникам происхождения	- заработанная благодаря инициативе; - полученная прибыль при благоприятных обстоятельствах (неожиданная); - допустимая прибыль (зависящая от договора между общественными институтами и т.д.).
3. По видам согласно бухгалтерскому учету	- прибыль от продаж; - прибыль до налогообложения; - чистая прибыль; - нераспределенная прибыль.
4. По видам согласно налоговому учету	- прибыль от реализации; - прибыль от внереализационных операций.

Продолжение таблицы 1.

Классификация признаков	Виды прибыли
5. По содержанию	- номинальная (фактически полученная и отраженная в бухгалтерской отчетности); - реальная (номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции).
6. По собственности на использованные ресурсы	- прибыль инвесторов; - прибыль собственников; - прибыль кредитора.
7. По видам деятельности	- прибыль от основного вида деятельности; - прибыль от финансовой деятельности; - прибыль от инвестиционной деятельности.
8. По размеру	- минимальная (остается после уплаты налогов и обеспечивает минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал); - максимальная (появляется при получении наибольшего дохода при минимальных затратах); - средняя (обеспечивающая предприятию средний уровень рентабельности).
9. В соответствии с требованиями налогового законодательства	- облагаемая по полной налоговой ставке; - облагаемая на льготной основе; - неподлежащая налогообложению.

В современные условия повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непроизводственной сферой, между предприятиями и его работниками. Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли.

Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема реализации продукции, повышению качества обслуживания населения, улучшению использования имеющихся ресурсов.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность торговых предприятий в увлечении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на

производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [54].

## 1.2. Рентабельность торгового предприятия и особенности ее оценки

Таблица 2 – Различные подходы к понятию «рентабельность»

Определение	Автор (Источник)
Рентабельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся», или от слова «рента», что в буквальном смысле означает «доход».	Лепинг А.А. [29]
Показатели рентабельности являются комплексными и дают общую оценку эффективности ее деятельности, а также принятых менеджментом решений.	И.Я. Лукасевич [30]
Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной, полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства.	Б.А. Райзберга [31]
Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.	Е.С. Стоянова [32]
Относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов.	Н.П. Любушиным [33]
Характеристика рентабельности можно рассчитать в виде условных показателей экономических результатов, которые получены за отчетный период предприятием.	А.Д. Шеремет [34].
Рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса.	Г.В. Савицкая [35]
Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия.	М.Н. Крейнина [36]
Отношение прибыли к различным показателям в их динамике.	Чернов В. А.
Отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия.	Гребнев А.И., Баженов Ю.К.
Сопоставление прибыли или чистого потока денежных средств к затратам или ресурсам.	Раицкий К.А.
Характеризует относительный размер прибыли	Брагин Л.А., Данько Т.
Процентное соотношение суммы прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, расходам на оплату труда и т.п.	Лебедев С.Н., Казначникова Н.А., Гавриков А.В.
Способность предприятия к приращению вложенного капитала	Ворст И., Ровентлоу П.

Существующие законы экономики с рыночным типом хозяйствования призваны диктовать хозяйствующим субъектам необходимость в своевременном анализе финансового состояния. Это обусловлено тем, что устойчивость финансового положения предприятия в перспективном развитии является одним из необходимых условий для его эффективности в деловом сотрудничестве с имеющимися контрагентами.

Для определения успеха функционирования предприятия особое значение имеет принятие аргументированных экономических решений на основе проведения всестороннего анализа его финансового состояния и качественной оценки всех процессов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Значимость анализа финансового состояния предприятия повышается в связи с тем, что полученные результаты немаловажны не только для управляющего персонала предприятия, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.).

Проведение анализа финансового состояния предприятия — это сложный и трудоемкий вид деятельности, характеризуемый двумя существенными аспектами: определением методики проведения анализа на основе соответствующих потребностей определенного пользователя и соответствием трактовки пользователем результатов анализа финансовой деятельности на основе показателей.

Окончательные результаты хозяйствования предприятия в более полном объеме характеризуют показатели рентабельности, так как их величина демонстрирует уровень эффективности от вложенного капитала или от потребления ресурсов.

Следовательно, показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия. Рост рентабельности характеризует, как правило, достижение цели



предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики. Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия.

Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности.

В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить на основе объема произведенной продукции, объема продаж, прибыли. Однако, значения данных показателей недостаточны, чтобы сформировать представление о результатах эффективности деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что перечисленные показатели представляют собой характеристику деятельности предприятия абсолютными показателями. Поэтому, используя их правильную интерпретацию, оценку результативности деятельности предприятия, возможно, сделать на основе их взаимосвязи с другими показателями, которые отражают использование ресурсов в деятельности предприятия. Следовательно, для того, чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, а также доходности различных направлений его деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитываются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия. Рост рентабельности характеризует, как правило, достижение цели предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики. Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия. Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности и, как правило, используются тождественные ему понятия такие как: «доходность», «прибыльность», «эффективность».

В русско-немецком словаре Лепинга А.А. представлено понятие рентабельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся», или от слова «рента», что в буквальном смысле означает «доход» [29].

Характеристика рентабельности, данная И.Я. Лукасевичем, определяет рентабельности с точки зрения финансового менеджмента, рентабельность характеризуется как эффективность не только деятельности организации, но также и принятых ее руководством решений [30].

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга дается следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной, полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [31].

Исходя из данного определения, можно сделать вывод, что рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов в производственном процессе, что, по сути, сводится к понятию эффективности деятельности предприятия.

Такого же мнения придерживается Е.С. Стоянова, которая в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение рентабельности: рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов [32].

Таким образом, по мнению автора, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Близким к данному определению категории рентабельности следует отнести данное Н.П. Любушиным, который определяет рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [33].

А.Д. Шеремет считает рентабельность основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период предприятием. На основе определения А.Д. Шеремета экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия [34].

Г.В. Савицкая отмечает, что «рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса». По мнению автора, на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и других видов деятельности, а также в более полном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов [35].

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли и уровнем рентабельности. Следует отметить, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем выше его финансовая устойчивость.

М.Н. Крейнина дает определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия» [36].

Таким образом, приведенные определения четко различают показатели прибыли и прибыльности, т.е. при одинаковом размере прибыли, организации могут иметь различный уровень прибыльности (рентабельности).

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение рентабельности.

Рентабельность — это относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т.д.

По уровню рентабельности проводится оценка долгосрочного благополучия предприятия, то есть способности предприятия к получению достаточной прибыли от вложенных инвестиционных ресурсов. По отношению к долгосрочным кредиторам — инвесторам, которые осуществляют вложение денежных средств в собственный капитал предприятия, показатели рентабельности являются надежными индикаторами, чем показатели ликвидности и финансовой устойчивости, которые определяются на основе соотношения статей баланса.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что показатели рентабельности имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития предприятия. Следует отметить важность показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы предприятия и его результатов.

### **1.3. Обзор состоянии автомобильного рынка РФ и Красноярского края**

Автомобильная отрасль стремительно развивается, оставаясь одним из стержневых секторов российской экономики. Российский автомобильный рынок в настоящий момент находится на этапе серьезных структурных изменений. Сегодня автомобильным компаниям приходится вести бизнес, адаптируясь к нестабильной экономической ситуации и новым правилам регулирования, значительно сокращая расходы и привлекая новых партнеров.

Как известно, после 2010 года в России начался бурный рост продаж легковых автомобилей, который продолжался до середины 2014 года. Это было обусловлено посткризисным восстановлением рынка в целом, ростом доходов населения, оживлением рынка автокредитования в частности и запуском государственной программы утилизации подержанных автомобилей.

Вплоть до 2014 года автомобильный рынок страны постоянно рос, имея небольшие отрицательные колебания темпов роста в 2013 и начале 2014 годов, возникшие в связи с перенасыщением рынка, удорожанием топлива и увеличением прочих расходов на содержание автомобиля. В 2012—2013 годах продажи новых автомобилей в России составляли почти 3 миллиона штук в год. Участники рынка рассчитывали на рост 3,5 миллиона, но в 2014 году показатели резко упали.

В связи с политическим кризисом 2014 года, введением санкций, резким падением цен на нефть и влиянием иных макроэкономических факторов произошло существенное сокращение доходов населения, а дилерские сети оказались в сложнейших условиях за последние несколько лет. Падение спроса на легковые автомобили в 2015-2016 годах произошло с довольно высокого уровня потребления, достигнутого в основном за счет нефтяной ренты, а не роста реального сектора экономики. Теперь покупка нового и теперь уже более дорогостоящем легкового транспорта стала многим не по карману. Некоторые дилеры не справлялись с новыми реальными и были вынуждены уйти с российского рынка в связи с низкой, а зачастую вообще нулевой рентабельности ниже представлен анализ динамики продаж легковых автомобилей в России за 2012-2019 годы (таблица 4 и рисунок 3).

Таблица 3 – Динамика объема продаж легковых автомобилей в Российской Федерации за 2012 – 2019 гг. [30]

Годы	Объем продаж легковых автомобилей, тыс. шт.	Отклонение, тыс. шт.		Тр, %		Т пр, %	
		БМ	ЦМ	БМ	ЦМ	БМ	ЦМ
2012	2938,8	-	-	100	100		
2013	2750,0	-188,8	-188,8	93,6	93,6	-6,4	-6,4
2014	2491,4	-447,4	-258,6	84,8	90,6	-15,2	-9,4
2015	1601,5	-1337,3	-889,9	54,5	64,3	-45,5	-35,7
2016	1425,8	-1513	-175,7	48,5	89	-51,5	-11

Продолжение таблицы 3.

2018	1475,7	-1463,1	-49,9	50,2	103,5	-49,8	3,5
2019	1403,5	-1535,3	-72,2	47,7	95,1	-52,3	-4,9
В среднем в год	2012,4	-676,7		79,7		-23,7	

Примечание. Расшифровка условных обозначений: БМ – базисный метод расчета (в сравнении с первым годом); ЦМ – цепной метод расчета (в сравнении с предшествующим годом).

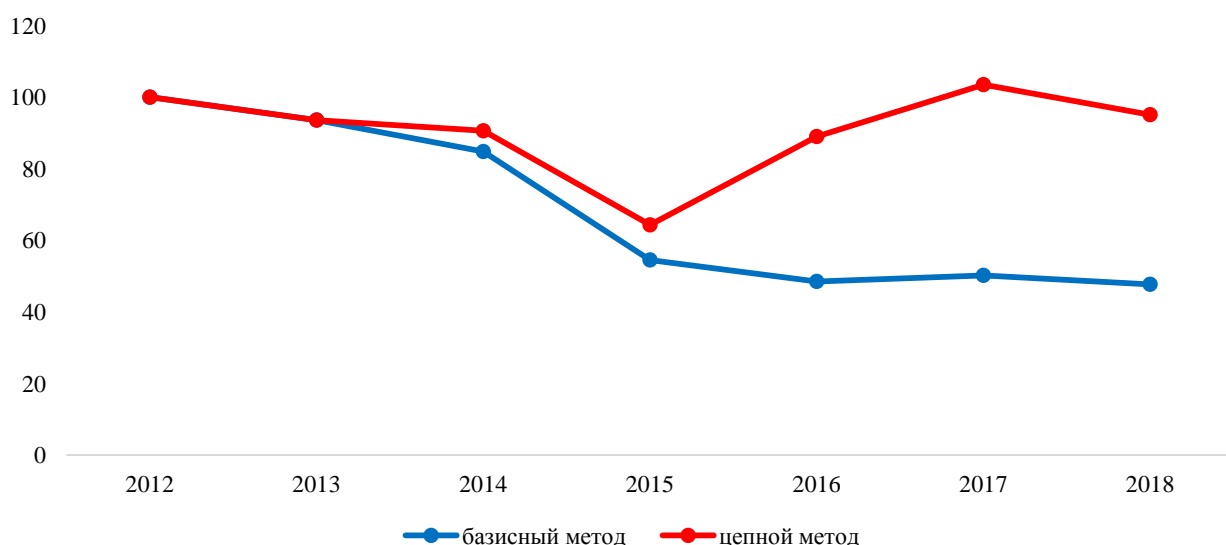


Рисунок 1 – Динамика продаж легковых автомобилей в РФ за 2012 – 2019 гг.

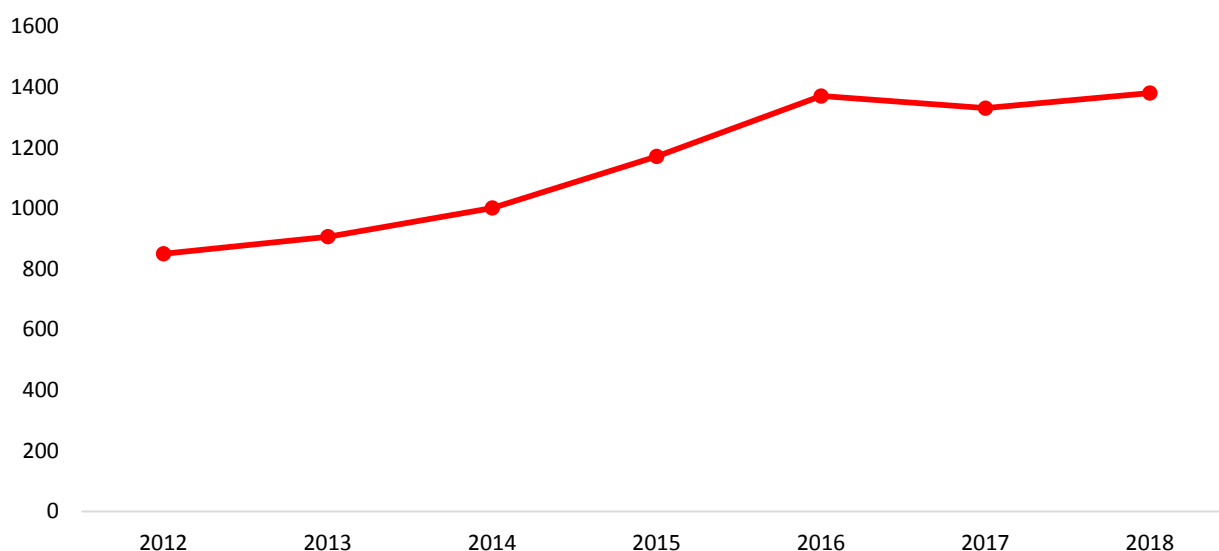
Анализируя данные рисунка 1, следует отметить значительное сокращение объема продаж легковых автомобилей (в период с 2014 по 2015 гг. продажи упали почти на 50%), которое прекратилось лишь 2016 года. В период благоприятных экономических условий населения России могло позволить себе менять автомобиль каждые 2-3 года, но, в основном по

причине падения реальных доходов, сегодня граждане не имеют финансовой возможности реализовать такую потребительскую концепцию. Данный факт наглядно демонстрируют аналитические данные об изменении средневзвешенной цены легкового автомобиля в период 2012 – 2019 годов (таблица 2 и рисунок 2).

Таблица 4 – Средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России за 2012 – 2019 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2018	2019
Цена, тыс. руб.	849,77	906,20	1000,87	1170,94	1370,00	1330,00	1380,00
Тр, % (БМ)	100	106,6406	117,78128 2	137,7949	161,2201	156,5129	162,3969
Тр, % (ЦМ)	100	106,6406	110,44692 12	116,9922	117	97,08029	103,7594

Рисунок 2 – Средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в РФ за 2012 – 2019 гг.



Сопоставив данные, можно сделать вывод о внешних причинах закрытия дилеров и автосалонов: они связаны, главным образом, с сокращением продаж вследствие падения доходов населения и роста цен на автомобили из-за девальвации рубля. К внутренним причинам спада продаж отнести недостаточно оперативное реагирование участников авторынка на

резкое изменение конъюнктуры автомобильного рынка. Эти обстоятельства вынудили многих дилеров закрыть сотни своих автосалонов по всей стране, а также сокращать модельный ряд автомобилей. Это можно проследить, опираясь на статистические данные о количестве дилерских центров в России (таблица 3).

Таблица 5 – Общее количество автосалонов в России за 2012 – 2019 гг.

Годы	2012	2013	2014	2015	2016	2018	2019
Кол-во автосалонов, шт.	4051	4364	4497	4463	4047	3410	3502

Дилеры, которые удержались на рынке в этот период, кроме основной деятельности стали внедрять новые бизнес-схемы, приносящие дополнительные доходы. Раньше, продавая новый автомобиль, дилерский центр выкупал у клиента автомобиль той же марки, но для более эффективного привлечения клиентов эту услугу расширили таким образом, что теперь дилеры готовы выкупать любой автомобиль с целью последующей реализации.

Таблица 6 – Продажи новых легковых автомобилей в России по маркам в 2018 – 2019 гг., шт.

Рейтинг	Марка	2018	2019	Темп прироста, %
1.	Lada	279008	324797	16,4
2.	KIA	168736	209503	24,2
3.	Hyundai	142881	163194	14,2
4.	Renault	122127	128965	5,6
5.	Toyota	83353	96226	15,4
6.	VW	79103	94877	19,9
7.	Skoda	56297	73275	30,2
8.	Nissan	67501	72588	7,5
9.	ГАЗ	51904	52223	0,6



10.	Ford	44655	47488	6,3
11.	Mitsubishi	20619	39859	93,3
12.	УАЗ	37009	35610	-3,8
13.	Mercedes-Benz	33655	34426	2,3
14.	BMW	27227	32512	19,4
15.	Mazda	22857	28043	22,7
16.	Chevrolet	28596	26404	-7,7
17.	Lexus	20982	21831	4

Продолжение таблицы 6.

Рейтинг	Марка	2018	2019	Темп прироста, %
18.	Datsun	21656	18056	-16,6
19.	Audi	15426	14495	-6
20.	Lifan	14844	13777	-7,2
21.	Land Rover	8092	8801	8,8
22.	Subaru	5279	7026	33,1
23.	Volvo	5934	6854	15,5

Наглядно видно ускорение роста продаж новых автомобилей в начале текущего года, как импортированных, так и автомобилей российской сборки.

Ключевой тенденцией на российском рынке легковых автомобилей наблюдается продажи премиальных автомобилей. Продажи автомобилей премиальных моделей показывает положительную динамику на уровне 6,3% в 2019 г., по сравнению с предыдущим годом. Показали рост продаж, такие бренды как Mercedes-Benz, Lexus, Audi, Land Rover, BMW.

Для повышения темпов роста продажи легковых автомобилей в России, восстановления рынка легковых автомобилей и экономики страны в целом важно поддержание спроса на автомобили. Поэтому перспективы авторынка во многом определяются текущим состоянием парка автотранспортным средств, его суммарным объемом и качественным составом.

Анализ отдельного региона позволяет определить его позицию на российском рынке. Красноярск это один из крупнейших сибирских городов, крупный промышленный и образовательный центр с развитой инфраструктурой.

Обеспеченность автомобилями в Красноярском крае составляет 293 автомобиля на 1 тыс. чел, что пока ниже чем в других регионах, а рейтинг автомобилизации населения находится на 7 месте.

По темпам роста реализуемых на первичном рынке автомобилей Красноярский край включили в ТОП-30 наиболее успешных регионов. По суммарным показателям продаж в масштабе страны региона в течении 2018 года, находился в ТОП – 30, но к концу занял уже 20 место. Согласно исследованию, аналитического агентства «Автостат», продажи новых автомобилей в Красноярском крае с начала 2018 года выросли на 16,3%.

Автомобильный рынок Красноярска разнообразен предложениями недорогих иномарок и отечественных автомобилей. В начале 2018 года в Красноярске активизировались продажи новых автомобилей по сравнению с прошлым периодом. Объем продаж легковых автомобилей в Красноярском крае за 2018 год составил 45520 ед., в том числе новых легковых автомобилей 4400 шт., автомобилей с пробегом 41120 ед.

Рассмотрим структуру продажи легковых автомобилей в Красноярском крае за 2018. (рисунок 3).

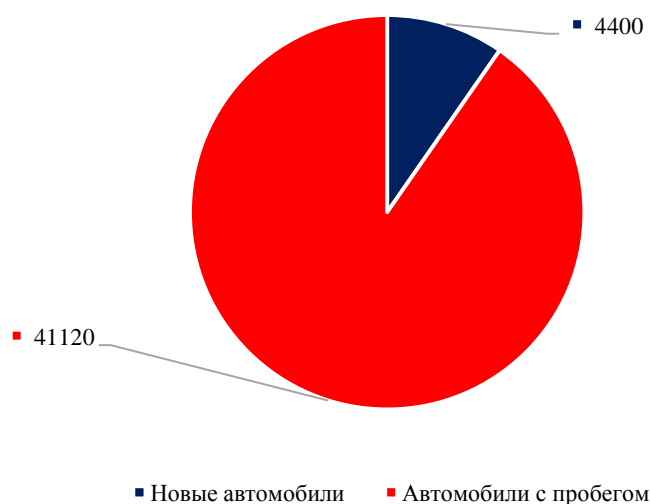


Рисунок 3 – Количество новых легковых автомобилей на рынке Красноярского края в 2018 г., шт.

Таким образом, в прошедшем году автомобили с пробегом заняли 90,3% всего рынка, что соответствует с представлениями дилеров о Красноярском крае, как о «депрессивном регионе» - именно это понятие говорит о том, что жители данного региона неохотно покупают новые автомобили. Это может быть связано сразу с несколькими факторами: отсутствием средств на покупку нового автомобиля, удорожание запчастей на новые автомобили и обслуживание их в целом, состояние дорожного покрытия, так как сегодняшняя логика потребителя купить недорогой внедорожник проверенный показал себя в сибирских условиях, нежели новый автомобиль.

Продажа легковых автомобилей в Красноярске имеет свои особенности отличающихся от общероссийских. Одной из них является лидерство японской Toyota, автосалон признан лучшим в Красноярске по итогам 2018 года, по таким показателям, как организация сервисного обслуживания и интернет-маркетинг. Эта марка пользуется большим спросом в Красноярском крае, а на федеральном уровне занимает 7-ю строчку.

В середине 2018 средняя цена поддержанного авто в Красноярске составляла 474 тыс. руб., что на 17% ниже средней цены по России (571 тыс.руб.). В числе самых продаваемых подержанных автомобилей Toyota, Lada и Honda.

Структура поддержанных легковых автомобилей в Красноярске за 2018 г. (рисунок 4)

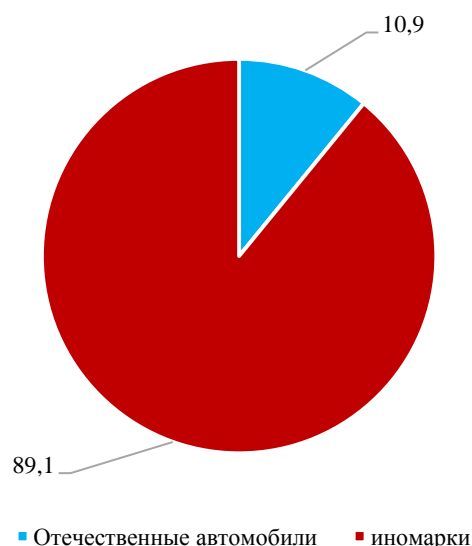


Рисунок 4 – Структура поддержанных легковых автомобилей в Красноярске в 2018 гг., %

На автомобили отечественного производства в Красноярске приходится всего 10,9% от общего объема перерегистраций. При этом доля Lada составляет 83% от общего количества перепродаж российских авто. А лидером в сегменте иномарок является Toyota, которая занимает 43% перерегистраций.

Существенным фактором, сдерживающий потенциальный рост автомобильного рынка, остается низкая покупательская способность населения, на которую повлиял экономический спад, рост инфляции, падения курса рубля. Это повлияло к падению объема продаж легковых автомобилей, а также уходу зарубежных производителей с российского рынка. В связи с произошедшим на российском рынке и рынке Красноярского края кризисное падение спроса на легковые автомобили, вопрос стимулирования продаж получил повышенное внимание, как со стороны производителей, так же со стороны государственных органов. Льготное автокредитование, которое успешно применяется к рынку отечественных автомобилей, показало не большой рост к концу года.

В случае благоприятного сочетания факторов, макроэкономическая ситуация, господдержка, оперативное реагирование автосалонов на

изменения, восстановление российского автомобильного рынка может занять примерно 7 лет.

## **2. Анализ рентабельности предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск»**

### **2.1 Общая организационно-экономическая характеристика предприятия**

Анализ предприятия начнем с общей характеристика исследуемого предприятия. Общество с ограниченной ответственностью «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск», в дальнейшем именуемое «Общество», является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации. Оно создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» на основании действующего законодательства и зарегистрировано в июне 2003 года. BMW Центр Красноярск является официально подписано дилерское соглашение между ООО «ЭлитАвто» и ООО «БМВ Русланд Трейдинг». Местонахождение общества: Российская федерация, 660077, г. Красноярск, ул. Алексеева, 52.

Основной целью созданию Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Органами управления Общества являются: управляющий директор; генеральный директор; производство; директор производства.

Организационная структура ООО «ЭлитАвто» представлена на рисунке 5.

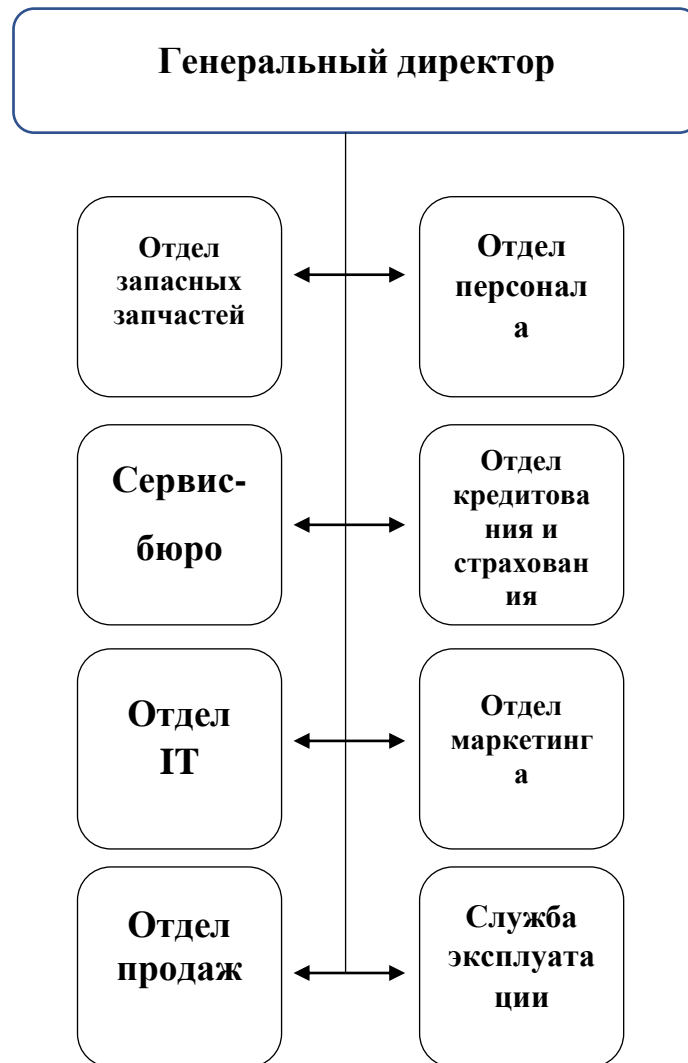


Рисунок 5 - Организационная структура ООО «ЭлитАвто»

Высшим органом общества является общее собрание участников общества. Общее собрание участников может быть очередным или внеочередным.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества. Исполнительным органом является директор подотчетный в своей деятельности общему собранию участников общества. Единоличный исполнительный орган без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы,

совершает сделки, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.

ООО «ЭлитАвто» может быть добровольно реорганизовано по решению общего собрания участников. Реорганизация может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

Все вопросы, не урегулированные Уставом предприятия, решаются в соответствии с федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации.

Основные экономические показатели предприятия ООО «ЭлитАвто» и их анализ представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ основных показателей деятельности предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» за анализируемый период 2018-2019 гг.

Показатели	Единицы измерения	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
1. Выручка от продажи	тыс. руб.	1 253 435	1 223 503	-29 932	97,6
2. Торговая площадь	м2	1800	1800	0	100,0
3. Выручка * на 1 м2 торговой* площади	тыс. руб./м2	696,4	679,7	-16,7	97,6
4. Среднесписочная численность работников, всего	чел.	86	86	0	100,0
- в т.ч. работников торгово-оперативного персонала	чел.	57	56	-1	98,5
5. Производительность труда одного среднесписочного работника, всего	тыс. руб./чел.	14 574,8	14 226,7	-348,1	97,6
6. Фонд заработной платы – сумма	тыс. руб.	25999,6	21236,4	-4 763,2	81,7
7. Среднегодовая	тыс. руб.	302,3	246,9	-55,4	81,7



заработная плата одного работника					
--------------------------------------	--	--	--	--	--

Продолжение таблицы 7.

Показатели	Единицы измерения	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
8. Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	тыс. руб.	1 158 924	1 124 772	-34 152	97,1
9. Фондоотдача	тыс.руб./1 руб.	19	18	-0,9	95,4
10.Фондовооруженность труда одного работника	тыс.руб./чел.	58,4	100,5	42,1	172,1
11. Коэффициент эффективности использования основных фондов	тыс.руб./1 руб.	19	18	-0,9	95,4
12. Средняя стоимость оборотных средств	тыс.руб.	66755	68305	1550	102,3
13. Время обращения оборотных средств	дни	19	20	1	104,8
- рентабельность оборотных средств	%	6,5	7	0,5	-
14. Валовая прибыль – сумма	тыс. руб.	94 511	98 731	4 220	104,5
15. Прибыль (убыток) от продаж – сумма	тыс. руб.	12 188	17 484	5 296	143,5
- рентабельность продаж	%	9,7	14	4,3	-
16. Проценты к получению	тыс. руб.	0	3	3	-
17. Проценты к уплате	тыс. руб.	19 140	23 299	4 159	121,7
18. Доходы от участия в других организациях	тыс. руб.	0	0	0	-
19. Прочие доходы	тыс. руб.	72 484	78 790	6 306	108,7
22. Прочие расходы	тыс. руб.	10 710	7 712	-2 998	72,0
21. Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	42 634	47 782	-148	112,1
22. Текущий налог на прибыль	тыс. руб.	0	0	0	-

23. Отложенные налоговые обязательства	тыс. руб.	0	0	0	-
--	-----------	---	---	---	---

Окончание таблицы 7.

Показатели	Единицы измерения	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
24. Отложенные налоговые активы	тыс. руб.	2 156	3 274	1 118	151,9
25. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	тыс. руб.	43 689	49 928	6 239	114,3
- рентабельность предприятия	%	34	39	5	-
- рентабельность конечной деятельности	%	35	41	6	-

Рассматривая данные, отражающие результат проведенного анализа основных экономических показателей деятельности торгового предприятия – ООО «ЭлитАвто» в динамике двух лет можно сделать следующие выводы.

Из таблицы 7 видно, что выручка от реализации компании по сравнению с базовым периодом ухудшилась (с 1 253 435 тыс.руб. с 2018 года до 1 223 503 тыс.руб. до. 2019 г. За анализируемый период изменение объема продаж составило -29 932 тыс.руб. Темп роста составил 97,6%.

Производительность труда в отчетном году составила 14 226,7 тыс.руб./чел., что по сравнению с прошлым периодом меньше на 348,1 тыс.руб./чел, это составляет 97,6%.

Фонд заработной платы в отчет году составил 21236,4 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом уменьшился на 4 763,2 тыс.руб., уменьшение составляет 81,7%.

Среднегодовая заработная плата в отчетном году составила 246,9 тыс.руб., по сравнению с прошлым годом она уменьшилась на 55,4 тыс.руб., что составляет 81,7% и оценивается как отрицательный аспект, так как уменьшение произошло из-за перераспределения фонда оплаты труда между работниками.

Оборотные средства предприятия в отчетном году по сравнению с прошлым годом увеличились на 1550 тыс.руб., что составляет 2,3%.

Валовая прибыль в 2018 г. составляла 94 511 тыс.руб. За анализируемый период она возросла на 4 220 тыс.руб., что следует рассматривать как положительный момент и в 2019 г. составила 98 731 тыс.руб.

Рост прибыли от продаж в отчетном году сопровождается повышением на 5 296 тыс.руб., что составило 43,5%.

Положительным моментом являются прибыль по прочим доходам и расходам – в 2019 г. по ним установилось на уровне 6 306 тыс.руб., и наблюдается положительная тенденция – за период с 2018 года по 2019 г. по прочим расходам на -2 998 тыс.руб.

Совокупное влияние всех факторов привело к увеличению чистой прибыли на 14,3%, в отчетном году сумма чистой прибыли составила 49 928 тыс.руб. Следует сказать, что прибыль от продаж повысилась быстрыми темпами, в результате чего рентабельность продаж составила 14%, это свидетельствует об улучшении конечных финансовых результатов.

Рассматривая динамику показателей финансово — хозяйственной деятельности ООО «ЭлитАвто» особое внимание следует обратить на рентабельность.

Таким образом, следует признать финансово-хозяйственную деятельность исследуемого предприятия за период с 2018 г. по 2019 г. положительной и экономически эффективной.

Для наглядности построим гистограмму, отражающую основные показатели финансовых результатов.

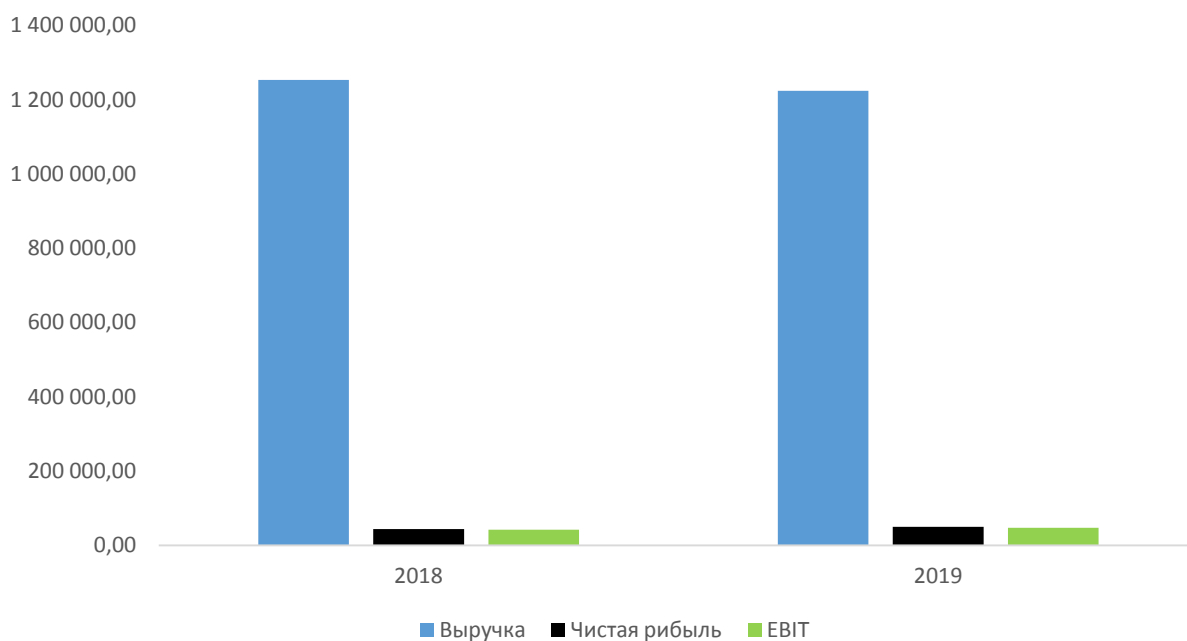


Рисунок 6 - Анализ финансовых результатов

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что основные показатели финансовых результатов в отчетном периоде незначительно уменьшились. Выручка снизилась на 29 932 тыс. руб. или на 2,4%. Положительным моментом стало снижение себестоимости на 34 152 тыс. руб. или на 2,9%.

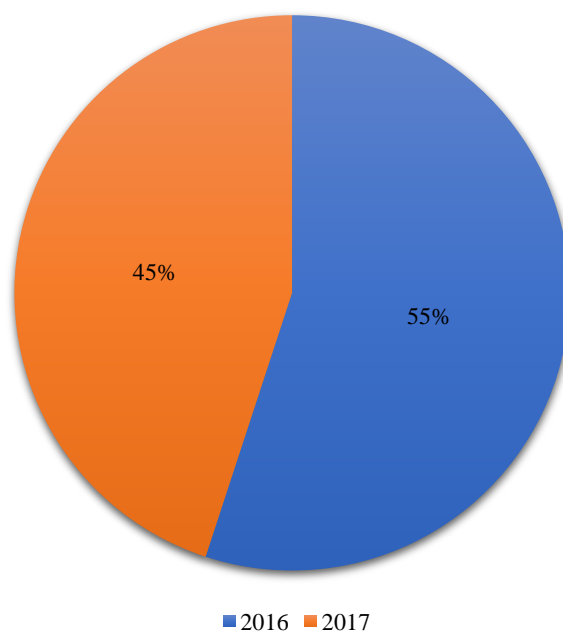


Рисунок 7 – Среднегодовая заработная плата одного работника

Можно сделать вывод о том, что темп роста средней заработной платы сильно отстает от темпа роста производительности труда. Коэффициент соотношения производительности труда и средней заработной платы составляет 0,84. Опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы говорит о том, что работодатель не заинтересован в повышении заработной платы.

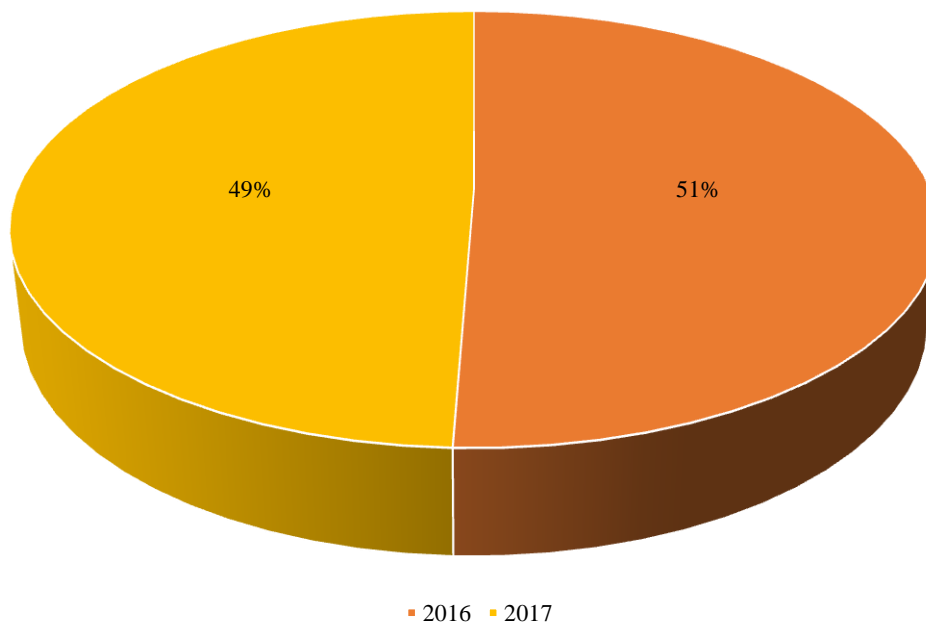


Рисунок 8 - Производительность труда одного среднесписочного работника

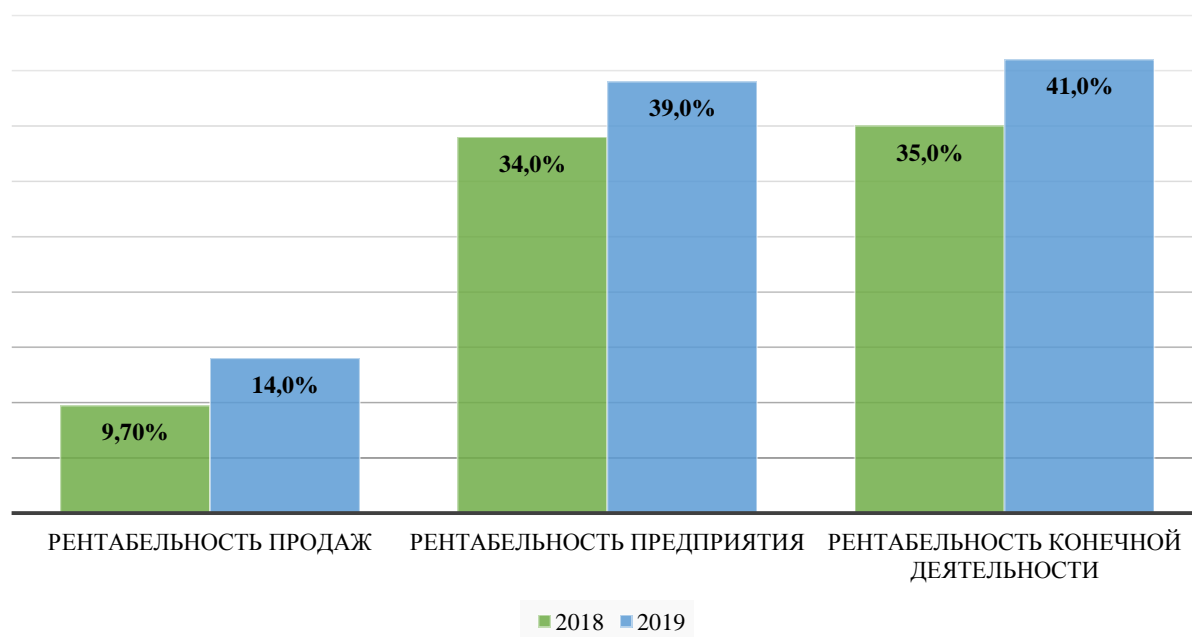


Рисунок 9 - Динамика основных показателей рентабельности

Таким образом, по графику видно, что в отчетном периоде вырос показатель рентабельности продаж, предприятия и конечной деятельности. По результатам проведенного анализа было выявлено, что положительное влияние на показатель оказало снижение себестоимости, а также увеличение прочих доходов и снижение расходов. Так, при оценке структуры выручки было определено, что доля в объеме выручки принадлежит себестоимости и составляет 97,1%. В результате проведения анализа рентабельности продаж повысилась на 4,3% и составила 14%. Рентабельность предприятия так же повысилась на 5%, что составила 39%. А рентабельность конечной деятельности составила 41%.

## **2.2. Анализ структуры динамики товарооборота ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск»**

Объем продажи товаров влияет почти на все количественные и качественные показатели деятельности торговой организации, увеличение объема оборота розничной торговли способствует росту прибыли, рентабельности, устойчивости финансового состояния торговой организации.

Максимизация прибыли – основная цель деятельности любого торгового предприятия. Ее достижение невозможно без определения оптимального объема оборота розничной торговли, обеспечивающего достижение наибольшей прибыли. Следовательно, основной целью проведения анализа оборота розничной торговли является изучение возможностей достижения такого его объема, состава и структуры, который может обеспечить максимально возможную прибыль при условии качественного обслуживания покупателей.

Проведем анализ динамики общего объема розничного товарооборота за отчетный и прошлый период в действующих и сопоставимых ценах (табл. 8).

Таблица 8 - Анализ динамики оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» за отчётный и прошлый период, тыс. руб.

Годы	Оборот розничной торговли в действующих ценах, тыс.руб	Индекс цен		Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах к (базисному году), тыс.руб.	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		цепные	базисные				цепные	базисные
2018	1 253 435	1,0	1,0	1 253 435	-	-	-	-
2019	1 223 503	1,15	1,15	1 441 450,3	188 015,3	188015,3	115	115

Далее проведем анализ оборота розничной торговли предприятия в ассортиментном разрезе за анализируемый период (таблице 9)

Таблица 9 – Анализ оборота розничной торговли предприятия по выполнению плана за отчетный и прошлый период, тыс. руб.

Товарная группа	2018 г.			2019 г.			От факта 2018
	план	факт	Изменение, % от плана	план	факт	Изменение, % от плана	
BMW X5	190100	191789	0,89	187000	187071	0,04	-2,46
BMW 5-Series	183000	182360	-0,35	181000	182056	0,58	-0,17
BMW 3-Series	182200	184113	1,05	179050	178199	-0,48	-3,21
BMW X6	173100	172153	-0,55	180100	177462	-1,46	3,08
BMW X1	175000	176447	0,83	165000	163225	-1,08	-7,49
BMW X3	172000	171377	-0,36	179200	177666	-0,86	3,67
BMW X4	176000	175196	-0,46	160000	157824	-1,36	-9,92
	1251400	1 253 435	0,16	1231350	1223503	-0,64	-2,39



Из показателей таблицы 9 видно, что в 2018 году перевыполнение плана составило всего 0,16%, в 2019 году товарооборот наоборот снизился на 0,64%.

В 2018 году по сравнению с планом товарооборот увеличился незначительно – на 0,5%, но вместе с тем, в разрезе товарных групп наблюдается значительные колебания между ростом и снижением: так, увеличение товарооборота по сравнению с планом наблюдается по таким товарным группам, как BMW X5 – на 0,89%, BMW 3-Series – на 1,05%, BMW X1 – на 0,83%.

В 2019 г. товарооборот по сравнению с планом, так и по сравнению с прошлым годом наблюдается снижение почти по всем товарным группам, кроме, как BMW X5 – на 0,04%, BMW 5-Series – на 0,58.

Таблица 10 – Анализ оборота розничной торговли предприятия в ассортиментном разрезе за анализируемый период.

Товарная группа	2018 г.		2019 г.		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс.руб.	уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	уд.вес., %	сумма, тыс.руб.	уд.вес., %	
BMW X5	191789	15,3	187071	15,3	-4718	15,8	97,5
BMW 5-Series	182360	14,5	182056	14,9	-304	1,0	99,8
BMW 3-Series	184113	14,7	178199	14,6	-5914	19,8	96,8
BMW X6	172153	13,7	177462	14,5	5309	-17,7	103,1
BMW X1	176447	14,1	163225	13,3	-13222	44,2	92,5
BMW X3	171377	13,7	177666	14,5	6289	-21,0	103,7
BMW X4	175196	14,0	157824	12,9	-17372	58,0	90,1
	1253435	100	1223503	100	-29932	100,0	97,6

В таблице 10 представлен анализ оборота розничной торговли предприятия в ассортиментном разрезе за анализируемый период. На основании анализа, можно сделать вывод, что все группы товаров в структуре товарооборота занимают примерно одинаковый удельный вес.

Из таблицы видно, что произошел спад товарооборота по всем товарным группам за исключением BMW X6 и BMW X3, где произошло

повышение на 5309 тыс. рублей и 6289 тыс. рублей по сравнению с прошлым годом.

Таблица 11 – Анализ оборота розничной торговли предприятия по кварталам анализируемого периода, тыс. руб.

Кварталы	Оборот розничной торговли		Темп роста в % к прошлому году	Удельный вес к итогу, %	
	прошлый год	отчетный год		прошлый год	отчетный год
1 квартал	300672	325857	108,4	24,0	26,6
2 квартал	307175	305895	99,6	24,5	25,0
3 квартал	301565	280534	93,0	24,1	22,9
4 квартал	344023	311217	90,5	27,4	25,4
Итого	1253435	1223503	97,6	100,0	100,0

Оборот розничной торговли салона за отчетный год не значительно снизился на 2,4%, что составляет -29 932 тыс. рублей. В поквартальном разрезе в автосалоне ООО «ЭлитАвто» наблюдается следующее: товарооборот распределяется неравномерно, наименее напряженным был первый квартал, наиболее напряжённый – четвертый.

В 1 квартале отчетного года увеличение товарооборота составило 8,4%.

Во 2 квартале товарооборот по сравнению с прошлым годом почти остался на прежнем уровне с незначительным изменением в 99,6%.

В 3 квартале товарооборот по сравнению с 2018 годом снизился на 7%. В 4 квартале также наблюдается тенденция снижения на 9,5%. Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что повысился удельный вес 1 квартала (с 24% до 26,6%) и 2 квартала (с 24,5 до 25). Удельный вес 3 квартала снизился (с 24,1% до 22,9%) и 4 квартала (с 27,4% до 25,4%).

### **2.3. Факторный анализ рентабельности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск»**

Выявляется динамика отдельных видов доходов и расходов и общей их суммы в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. При этом темпы

роста доходов необходимо сопоставить с темпами роста соответствующих расходов.

В целом анализ доходов и расходов позволяет установить степень их влияния на конечный финансовый результат – чистую прибыль (убыток).

Проанализируем структуру и динамику доходов и расходов ООО «ЭлитАвто» с помощью таблице 12.

Таблица 12 – Анализ состава и структуры расходов коммерческого предприятия за отчетный период.

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
Расходы всего, в т.ч.	105585	100,0	154 938	100,0	49 353	100,0	146,7
- издержки обращения	76 299	72,3	123 927	80,0	47 628	96,5	162,4
- проценты к уплате	15 302	14,5	23 299	15,0	7 997	16,2	152,3
- прочие расходы	13 984	13,2	7 712	5,0	-6 272	-12,7	55,1
- текущий налог на прибыль	0	-	0	-	0	-	-

Расходы деятельности организации повысились в 2018 году по сравнению с прошлым годом на 49 353 тыс. рублей, или на 46,7%.

Таблица 13 – Анализ динамики издержек обращения предприятия

Показатели	Единицы измерения	Годы		Темп изменения к 1- му году, %
		1 год	2 год	
Выручка	тыс. руб.	1 253 435	1 223 503	97,6
Издержки обращения: - сумма	тыс. руб.	76 299	123 927	162,4
- уровень	%	6,1	10,1	4

В отчетном периоде выручка предприятия уменьшилась на 2,4%. Сумма издержек обращения увеличилась на 62,4%, т.е. выручка предприятия не выросла по сравнению с издержками обращения.

На сумму издержек предприятия оказывают влияние различные факторы внешней и внутренней среды. Традиционно из всей совокупности факторов, влияющих на издержки обращения, выделяют наиболее значимые:

- изменение объемов товарооборота;
- изменение состава и структуры товарооборота;
- изменение времени и скорости товарного обращения;
- изменение цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материальные ресурсы;
- изменение производительности труда торговых работников;
- эффективность использования материально-технической базы;
- развитие и применение прогрессивных торговых технологий;
- изменение условий завоза товаров, совершенствование процесса товародвижения;
- организационно-структурные изменения в составе торговых предприятий.

Степень влияния отдельных факторов в различных условиях хозяйственной деятельности неодинакова. Каждое торговое предприятие имеет свою специфику и возможности для сокращения издержек обращения, что следует учитывать при их анализе.

Таблица 14 – Анализ состава и структуры доходов предприятия за анализируемый период

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	удельн ый вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
Доходы всего, в том числе:	166 995	100,0	177 524	100,0	10 529	100,0	106,3

- валовая прибыль	94 511	56,6	98 731	55,6	4 220	40,1	104,5
-проценты к получению	0	0,0	3	0,0	3	0,0	-
- прочие доходы	72 484	43,4	78 790	44,4	6 306	59,9	108,7

Продолжение таблицы 14.

- доходы от участия в других организациях	0	-	0	-	0	-	-
---	---	---	---	---	---	---	---

Валовая прибыль за отчетный период выросла на 4 220 тыс. руб., что составляет 104,5%. Это положительный фактор.

Прочие доходы предприятия выросли на 6 306 тыс. руб. и это 108,7%.

В целом по данному анализу можно сделать вывод, что эффективность деятельности предприятия повышается.

Таблица 15 – Анализ основных коэффициентов рентабельности, характеризующих эффективность деятельности коммерческой организации

Наименование финансового коэффициента	2018 год	2019 год	Изменение
Рентабельность продаж	9,7	14	4,3
Рентабельности оборотных средств	6,5	7	0,5
Рентабельность предприятия	34	39	5
Рентабельность конечной деятельности	35	41	6

Таким образом, следует отменить увеличение в 2018 году по сравнению с прошлым годом эффективность текущей деятельности ООО «ЭлитАвто».

Также заметен рост всей финансово – хозяйственной деятельности, это связано с ростом рентабельности.

Затем рассчитаем и проанализируем основные коэффициенты рентабельности, характеризующие эффективность использования ресурсов ООО «ЭлитАвто».

Таблица 16 – Анализ основных коэффициентов рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов ООО «ЭлитАвто»

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)
1. Прибыль от продаж, тыс.руб.	1 253 435	1 223 503	-29 932
2. Чистая прибыль, тыс.руб.	43 689	49 928	6 239
3.Средняя валюта баланса (сумма всех активов), тыс.руб.	605526	766845,5	161319,5

Продолжение таблицы 16.

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)
4.Средняя сумма собственного капитала, тыс.руб.	274513,5	306486	31972,5
5. Средняя сумма заемного капитала, тыс.руб.	72 475	156 112	83 637
6.Средняя сумма оборотных активов, тыс.руб.	596479,5	755169	158689,5
8. Рентабельность собственного капитала	15,9	16,3	0,4
9. Рентабельность заемного капитала	60,3	32,0	-28,3
10. Рентабельность оборотных средств	0,65	0,7	0,08

Результаты расчетов показывают, что эффективность использования активов, собственного, оборотных активов в отчетном году по сравнению с прошлым периодом повысились, что безусловно заслуживает позитивной оценки. Но также их расчетов видно снижение рентабельности активов и заемного капитала.

Таблица 17 – Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала и факторных показателей в динамике

Показатель	2018	2019	Изменение
Рентабельность продаж	9,7	14	4,3
Ресурсоотдача	2,10	1,62	-0,48
Коэффициент финансовой зависимости	1,8	1,7	-0,1
Рентабельность собственного капитала	15,9	16,3	0,4

Обобщим показатели в таблица 18 влияние факторов, воздействующих на изменение показатели рентабельности.

Таблица 18 – Сводная таблица влияние факторов на рентабельность  
собственного капитала

Показатели	Влияние
Рентабельность продаж	1,63
Ресурсоотдача	-1,21
Коэффициент финансовой зависимости	-0,23
Всего (изменение коэффициента рентабельности собственного капитала)	0,189

Таким образом, за счет снижения коэффициента ресурсоотдачи и финансовой зависимости показатель рентабельности собственного капитала снизился на -0,47 и 0,1. Изменение показателя рентабельности продаж привело к увеличению коэффициента рентабельности собственного капитала.

### **3. Разработка и обоснование мероприятий по повышению рентабельности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск»**

#### **3.1. Анализ и расчет инвестиционной привлекательности ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск»**

Главным источником прироста собственного капитала фирмы является чистая прибыль. По данным за 2019 прибыль ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск» составляет 5 296 тыс. руб. В таких условиях нормального финансового положения можно добиться, только кардинально изменив результативность деятельности предприятия. Кроме того, чтобы увеличить эффективность организации возможно в результате следующих операций:

- а) увеличение объема продаж;
- б) снижения суммы используемых активов;
- в) внедрить новые технологии и инновации в способах продажи;
- г) открыть дополнительный филиал;

Также для увеличения прибыли необходимо:

- увеличить выручку от реализации;
- снизить издержки ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск».

Рассмотрим наиболее актуальные пути ООО «ЭлитАвто» увеличения прибыли: Увеличение уровня цен при неизменной затратной части. В данном случае можно пойти несколькими путями:

- во-первых, увеличить цену на продукцию;
- во-вторых, увеличить разницу между стоимостью и ценой товара;
- в-третьих, открыть дополнительный филиал;

Автором работы выбран вариант открытия дополнительного филиала компании ООО «ЭлитАвто» автосалона «BMW Центр» в г. Абакан, необходимо тщательно спланировать ход его реализации.



Предполагается аренда нового автосалона на земельном участке общей площади 1500 м<sup>2</sup>, площадь торгового зала и сервиса 280 м<sup>2</sup> и находящегося по адресу г. Абакан, ул. Молодежный квартал, 2в.

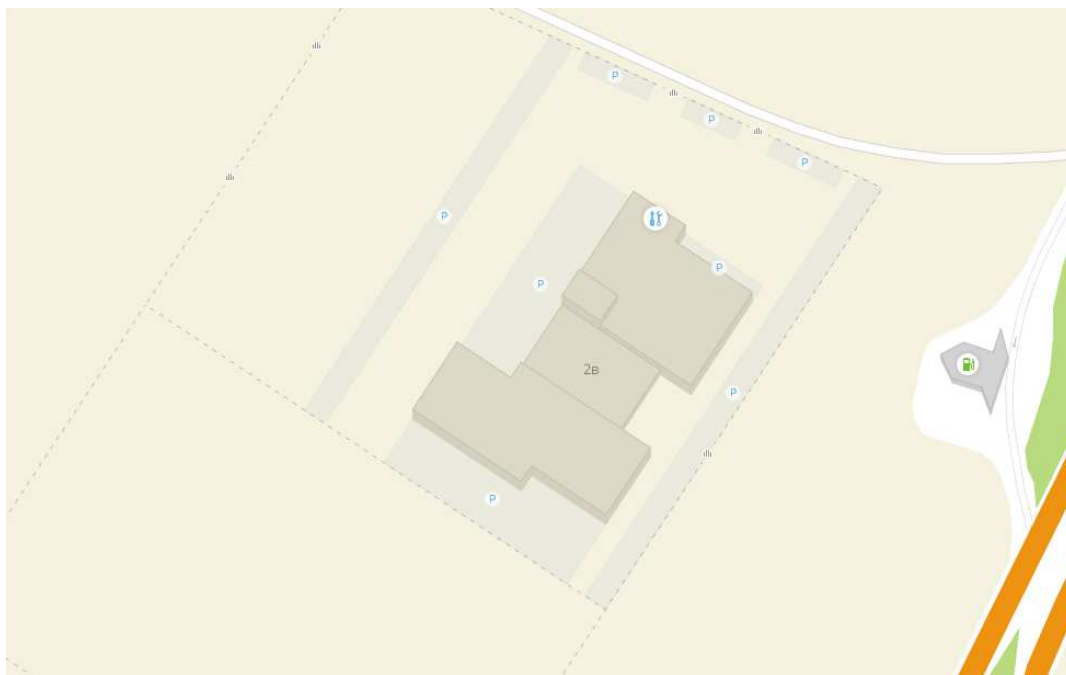


Рисунок 10 – Вид площади автосалона на карте

Ввод в эксплуатацию СТО и торговых площадей планируется с 4 кв. 2019 г.,

Начало технического обслуживания ремонта и продаж автомобилей – с 4 кв. 2019 г.,

Предприятие будет состоять из следующих организационных единиц:

1. СТО со складом запасных частей;
2. Демонстрационный зал автомобилей (авто-рум);
3. Офис.

Проект организации автосалона предусматривает рост выручки, прибыльности и стоимости предприятия, а также доли занимаемой на рынке обслуживания автомобили, и увеличение конкурентоспособности предприятия путем выхода на новые рынки сбыта.

Целью деятельности ООО «ЭлитАвто» является получение прибыли его участниками на основе удовлетворения потребностей граждан,

хозяйственных обществ и любых других законных образований в товарах, работах и услугах, предлагаемых обществом.

Основные виды деятельности ООО «ЭлитАвто» в соответствии с Уставом:

- ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств;
- ремонтные работы автотранспортной техники;
- предпродажная подготовка и продажа автотранспортной техники, дилерская деятельность;
- автоэкспертная деятельность;
- торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- реализация запасных частей к автотранспортной технике;
- тюнинг, доработка, доукомплектование автотранспортной техники;
- другие виды деятельности, не противоречащие законодательству, при получении, в случае необходимости, соответствующей Уставу.

Компания предполагает динамично развиваться, налаживать устойчивые деловые отношения с партнерами. Высокое качество сервиса позволит компании укрепить свое известное имя на рынке сервиса и продаж автомобилей в г. Абакан.

Целевые показатели:

- чистый дисконтированный доход – 12 550 854 рублей;
- индекс доходности проекта – 2,7,
- срок окупаемости – 3 года.
- достичь положительного социального эффекта путем создания новых рабочих мест и увеличения налоговых выплат в бюджет.

Обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта автокомплекса по продаже и сервисного обслуживания автомобилей.

Концепция проекта предусматривает предоставление услуг по ремонту, техническому обслуживанию и продажам автомобилей в г. Абакан.

Направления деятельности предприятия:

- продажа автомобилей;
- ремонт и техническое обслуживание автомобилей.

Целевой группой будут:

- автолюбители – физические лица;
- корпоративные клиенты – предприятия г. Абакан.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

С учетом маркетинговых исследований, определяющих потребности рынка, проектная мощность автосалона определена на уровне: аренда, затраты на оборудование и мебели, ремонт.

Таблица 19 – Инвестиционный план

Расходы, руб.	2019 г. - 2020 г., руб.
Аренда на первые 3 месяца	2 700 000
Реконструкция и ремонт помещения	11 500 000
Покупка, установка оборудования для кухни и ресторана	23 000 000
Покупка оборудования, мебели и элементов декора для зала	5 000 000
Мебель, оргтехника	700 000
Подготовительные работы	900 000
Маркетинг и реклама	400 000
Прочие, 5% от инвестиций выше	1 900 000
Оборотный капитал	4 000 000
Запас денег на покрытие кассовых разрывов	4 000 000
Итого	54 100 000

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

Таблица 20 – Общие источники формирования инвестиционных затрат

Источники формирования, руб. в год	Сумма	Доля
Собственные средства	29 755 000	55%
Заемные средства	24 345 000	45%
Итого	54 100 000	100%

Таблица 21 – Приняты следующие условия кредитования

Условия	Значение
Процентная ставка, годовых	12,5%
Срок кредита, лет	4
Выплата процентов и основного долга	Ежемесячно
Отсрочка по кредиту, лет.	1
Отсрочка по процентам, лет	0
Сумма кредита	23 345 000
Период возврата кредита, лет	3
Ежемесячный платеж	620 510 руб.

Кредит берется в банке АО «АЛЬФА-БАНК» на 4 года, отсрочка по выплате кредита основного долга составляет 1 год, проценты начинают уплачивать сразу же, процентная ставка составляет 12,5%, проценты начисляются на сумму кредита на начало квартала, ежемесячный платеж по кредиту составляет 620 510 руб.

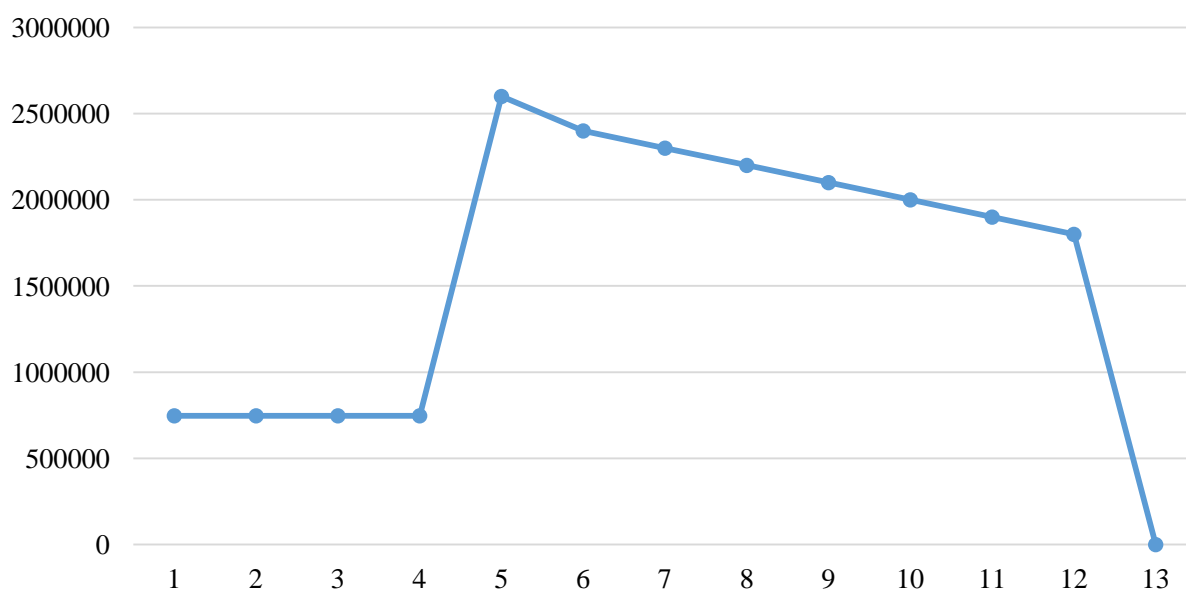


Рисунок 11 – График платежей по кредиту, млн. руб. в кв.

На диаграмме выше представлен график платежей по кредиту. Как видно из графика проценты начинают платиться сразу же – составляют в среднем 740 тыс.руб., пиковая кредитная нагрузка приходится на 5-6 кварталы, тогда необходимо возвращать по 2.6 – 2.4 млн. руб., соответственно.

Таблица 22 – Показатели операционной деятельности

Показатели	Руб. в год
Продажа автомобилей	48 000 000
Trade-in	25 200 000
Сервис	6 720 000
Выручка	79 920 000
Переменные расходы	23 976 000
Постоянные расходы	17 577 120
Налоги	11 661 559
Маржинальная прибыль	55 944 000
Чистая прибыль	26 705 321

Таблица 23 - Показатели эффективности деятельности за 3 года реализации проекта

Годовая прибыль (3 года), руб.	26,7 млн. рублей в год
Внутренняя норма доходности (IRR)	27%
Чистая текущая стоимость (NPV), руб.	12 550 854
Срок окупаемости, лет	3
Рентабельность продаж	33%
Рентабельность активов	52%
Маржинальность бизнеса	70%

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Абакан;
- удовлетворению потребностей в качественных и современных автомобилях и их обслуживанию;
- увеличения доли рынка компании;
- новые входящие денежные потоки;
- получение прибыли.

Анализ показывает, что для запуска бизнеса нужно 54 100 000 руб., чистая прибыль составит – 26,7 млн. рублей в год.

При этом срок окупаемости составит 3 года, внутренняя норма доходности 27%, чистый дисконтированный доход 12,5 млн. рублей.

Экономический анализ эффективности проекта показывает его инвестиционную привлекательность.

Таблица 24 – Структура штата компании

Наименование должности	Количество
Управляющий	1
Финансовый директор	1
Главный бухгалтер	1
Коммерческий директор	1
Основной персонал (продавцы)	14
Маркетолог	1
Менеджер по закупке	4
Вспомогательный персонал	1
Итого:	24

В таблице представлено, сколько человек в компании будет работать. Представлены должностные лица и их численность.

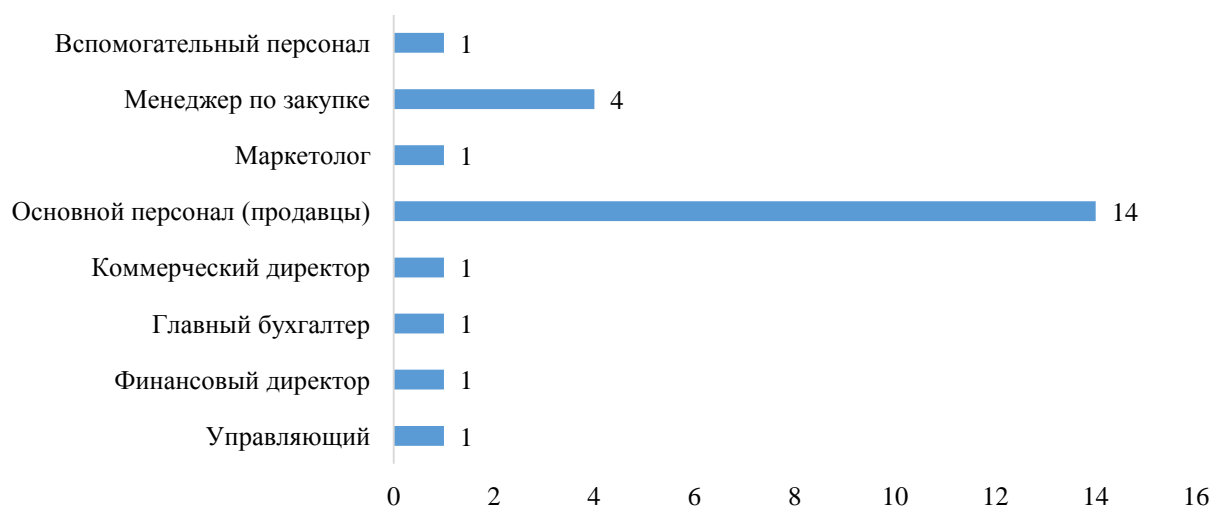


Рисунок 12 – Структура штата компании

На рисунке представлено распределение численности персонала в зависимости от занимаемой должности. Отчетливо видно, какие отделы имеют максимальную численность.

Таблица 25 – Заработная плата персонала

Наименование должности	Должностной оклад, руб.	Сумма должностного оклада и начислений на ФОТ, руб.	Число штатных единиц	Затраты на ФОТ, руб.
Управляющий	78 300	123 300	1	123 300
Финансовый директор	52 200	82 200	1	82 200
Главный бухгалтер	43 500	68 500	1	68 500
Коммерческий директор	43 500	68 500	1	68 500
Основной персонал (продавцы)	30 450	47 950	14	671 300
Маркетолог	43 500	68 500	1	68 500
Менеджер по закупке	30 450	47 950	4	191 800
Вспомогательный персонал	26 100	41 100	1	41 100
Итого:	348 000	548 000	24	1 255 200

В таблице показан фонд заработной платы. Всего создается 24 рабочих мест. С каждым работником заключается индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего дня и оснащение рабочего места. Имеется система стимулирования и поощрения.

### 3.2. Оценка эффективности инвестиционного проекта

Расчет коммерческой эффективности инвестиций основывается на сопоставлении притоков и оттоков денежных средств по всем видам деятельности, осуществляемой в течение реализации проекта. Задача адекватной оценки привлекательности проекта, связанного с вложением капитала, заключается в сравнении ожидаемых поступлений с доходностью альтернативных инвестиций с сопоставимым уровнем риска.

Таблица 26 – Отчет о движении денежных средств за 5 лет: прогноз по годам

Операционная	2019	2020	2021	2022	2023

деятельность					
1. Доход с продаж	21 978 000	65 934 000	71 928 000	71 928 000	79 920 000
- Продажа автомобилей	13 200 000	39 600 000	43 200 000	43 200 000	48 000 000

Продолжение таблицы 26.

Операционная деятельность	2019	2020	2021	2022	2023
- Trade-in	6 930 000	20 790 000	22 680 000	22 680 000	25 200 000
- Сервис	1 848 000	5 544 000	6 048 000	6 048 000	6 720 000
2. Прогноз расходов	22 108 982	49 736 353	51 411 352	49 970 018	53 214 679
3. Прогноз постоянных расходов	8 788 560	17 577 120	17 577 120	17 577 120	17 577 120
4. Заработная плата	2 829 600	5 659 200	5 659 200	5 659 200	5 659 200
5. Электричество	1 800 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
6. Газ	900 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
7. Вода	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
8. ГСМ	1 800 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
9. Хозяйственные расходы	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
10. Канцелярские расходы	300 000	600 000	600 000	600 000	600 000
11. Маркетинг и реклама	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
12. Бухгалтерия	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
13. Телефон	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
14. Интернет	60 000	120 000	120 000	120 000	120 000
15. Прочие расходы	798 960	1 597 920	1 597 920	1 597 920	1 597 920
16. Уплата процентов	5 170 490	4 524 179	2 800 682	1 077 185	0
17. Налоги	1 556 532	7 854 854	9 455 150	9 737 312	11 661 559
Итого	-130 982	16 197 647	20 516 648	21 957 982	26 705 321

Все показатели инвестиционной деятельности откорректированы с учетом снижения стоимости денежных ресурсов по мере отдаления операций, связанных с их расходованием или получением.

Чистый дисконтированный доход (NPV) вычисляется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

Где  $CF_t$  – денежный поток за t-й период;

$I_t$  – суммарные приведённые инвестиционные затраты;



T – горизонт планирования.

Тогда ЧДД составляет 12,5 млн. рублей, следовательно, проект является экономически эффективным.

Индекс доходности (PI) вычисляется по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (2)$$

$PI > 1$ , следовательно проект реализуем и эффективен.

Для того, чтобы рассчитать дисконтированный срок окупаемости сопоставим сумму дисконтированных инвестиционных затрат и ЧДД накопленный итогом.

Тогда дисконтированный срок окупаемости равен 39 мес.

При ставке дисконтирования 20%, расчеты по проекту за период с 4 квартал 2019 по 4 квартал 2023 года показали следующие результаты:

Таблица 27 – Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	20%
Дисконтированный период окупаемости, лет	3,25
Чистый дисконтированный доход (NPV) с учетом остаточной стоимости проекта, руб.	12 550 854
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	33%
Индекс доходности (PI), %	2,7

Проект является коммерчески состоятельным и эффективным, обеспечивая чистый дисконтированный доход за 39 месяцев 12 550 тыс. руб., при дисконтированном сроке окупаемости 39 месяцев и номер рентабельности 33%

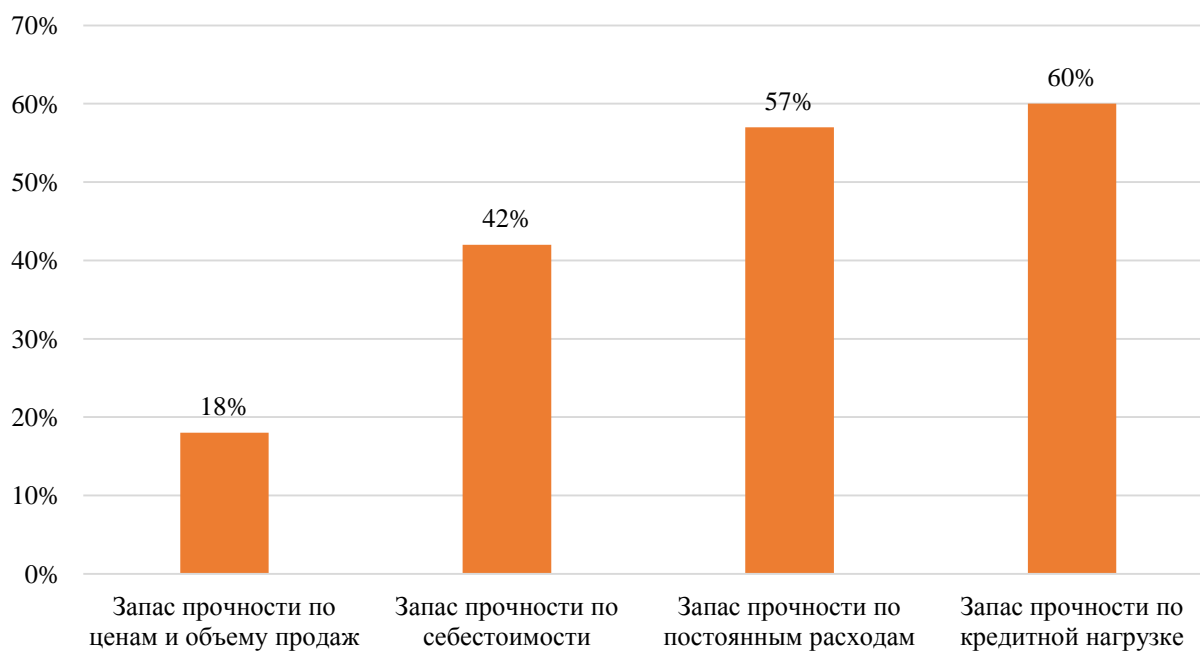


Рисунок 13 – Анализ рисков бизнес

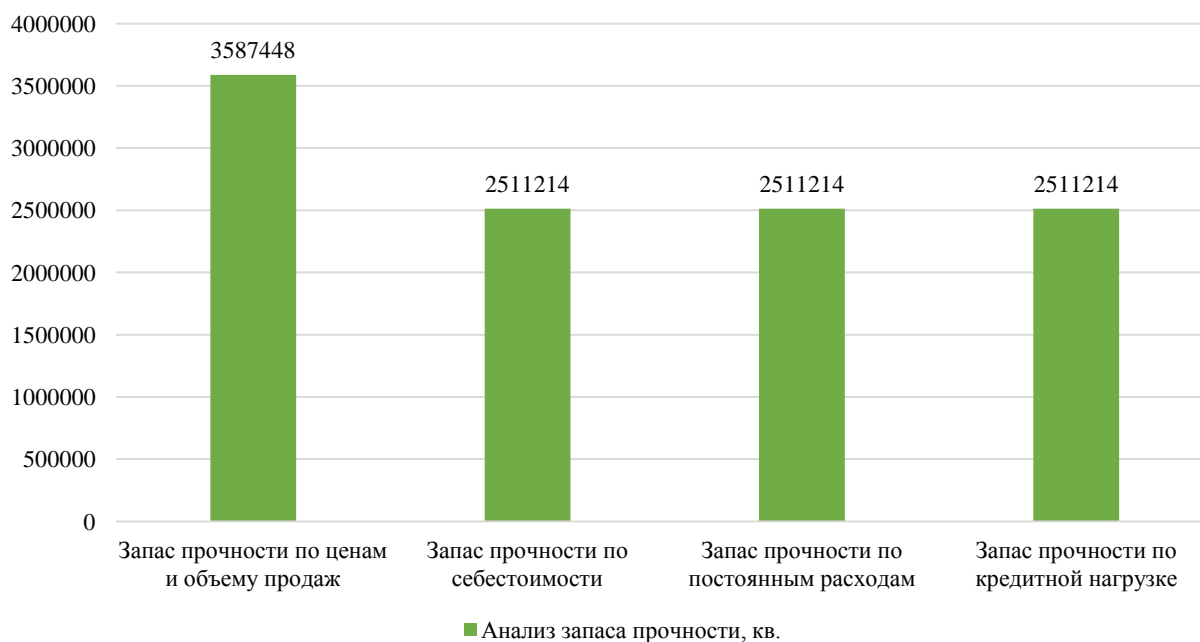


Рисунок 14 – Анализ запаса прочности, кв.

В относительном выражении достаточно благоприятный уровень финансовой прочности наблюдается по показателям себестоимости, постоянным расходам и налоговой нагрузке. Менее благоприятная, но допустимая ситуация наблюдается по показателю финансовой прочности по

ценам и объему продаж, то есть изменение указанных величин более чем на 15% может привести к возникновению кризисной ситуации на предприятии. Ежеквартальный запас финансовой прочности по показателям в денежном выражении также представлен на графике.

Знание этих величин позволит успешно управлять ситуацией и избежать негативного влияния представленных видов риска.

При анализе чувствительности оценивается влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, используется внутренняя норма прибыли или NPV.

Таблица 28 – Чувствительность к изменению уровня цен

Изменение фактора	Фактор (цена), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20,00%	3 220 450	3 864 540	12 550 854	52 912 864	477,4
10,00%	3 220 450	3 542 495	12 550 854	33 017 619	263,1
-10,00%	3 220 450	2 898 405	12 550 854	- 6 772 869	-53,96
-20,00%	3 220 450	2 576 360	12 550 854	-26 668 113	-212,5

Таблица 29 – Чувствительность к изменению уровня средних переменных затрат

Изменение фактора	Фактор (AVC), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20,00%	18 701 280	22 441 536	12 550 854	4 123 138	32,85
10,00%	18 701 280	20 571 408	12 550 854	4 499 618	35,85
-10,00%	18 701 280	16 831 152	12 550 854	21 745 132	173,26
-20,00%	18 701 280	14 961 024	12 550 854	30 367 889	241,96

Таблица 30 – Чувствительность к изменению уровня общих постоянных затрат

Изменение фактора	Фактор (FC), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	

Продолжение таблицы 30.

20,00%	17 577 120	21 092 544	12 550 854	2 119 938	16,9
10,00%	17 577 120	19 334 832	12 550 854	5 501 219	43,83
-10,00%	17 577 120	15 819 408	12 550 854	20 743 532	165,3
-20,00%	17 577 120	14 061 696	12 550 854	28 364 689	226

По данным таблиц 28, 29, 30 видим, что NPV достаточно чувствителен к изменению рассмотренных нами факторов, это касается цены и переменных затрат.

Проведем анализ чувствительности NPV проекта к факторам графически

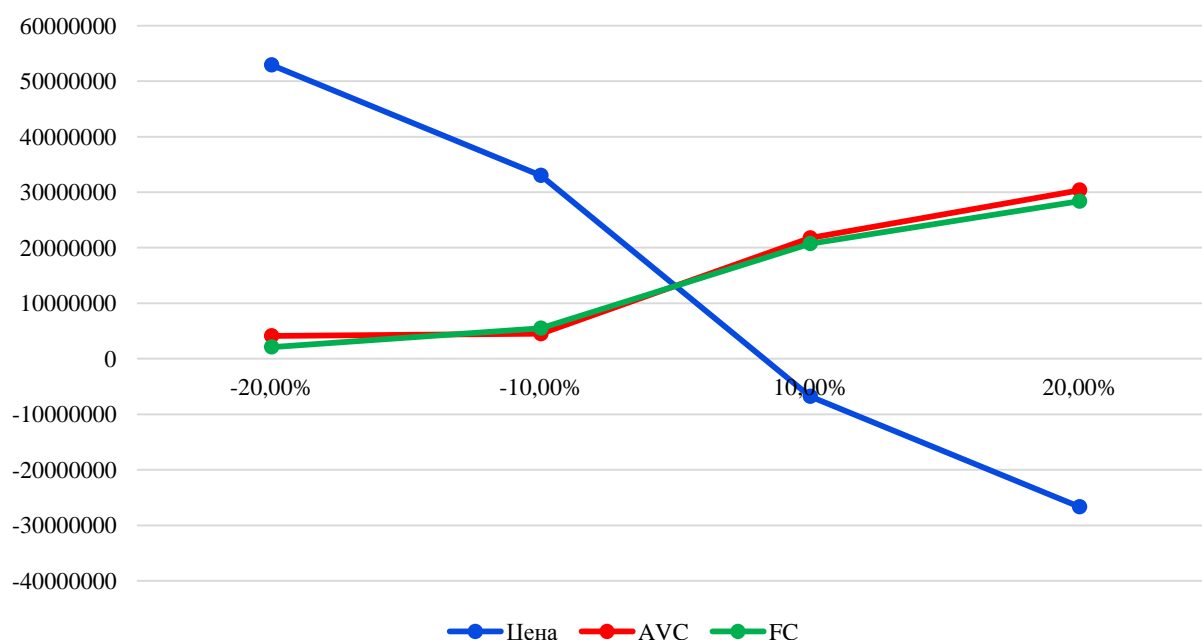


Рисунок 15 – График чувствительности NPV к отклонениям влияющих факторов.

Данные рисунка 15 подтверждают, что проект наиболее чувствителен к изменению цены и переменных затрат. Несмотря на то, что проект имеет достаточно высокие показатели коммерческой эффективности, руководству предприятия необходимо грамотно планировать затраты и искать пути их уменьшения.

Анализ безубыточности позволяет определить тот минимально необходимый объем реализации работ, при котором предприятие покрывает все свои расходы, и работает безубыточно, не получая прибыли, но и не принося убытков. Этот минимально необходимый объем работ соответствует такому объему реализации, при котором величина прибыли компании равна нулю. При таком бесприбыльном обороте сумма покрытия (постоянные затраты и прибыль) в стоимостном выражении соответствует постоянным затратам.

При расчете безубыточности используют относительную величину суммы покрытия, то есть определяют процент постоянных затрат и прибыли в выручке за конкретный отчетный период – коэффициент покрытия (КП).

$$\text{КП} = \frac{C_{\text{покр}}}{B} * 100, \quad (3)$$

Где  $C_{\text{покр}}$  – сумма покрытия в планируемом году,

$B$  – выручка от реализации работ.

$\text{КП (2019г)} = \text{общепроизводственные} + \text{общехозяйственные} + \text{коммерческие расходы} / \text{выручка} = 22\,108\,982 / 21\,978\,000 = 1,01$

Значение говорит, среднем финансовом риске, предприятие в состоянии стабильно оплачивать счета.

Точка безубыточности в стоимостном выражении (этот показатель также называют «порог рентабельности») рассчитывает по следующей формуле:

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{B * FC}{B - VC}, \quad (4)$$

Где  $B$  – выручка в стоимостном выражении.

Рассчитать объем безубыточной работы компании:

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{21\,978\,000 * 8\,788\,560}{21\,978\,000 - 15\,515\,582} = 29\,888\,995,2 \quad (5)$$

Компания будет получать прибыль при оказании услуг на сумму более чем 29 888 995,2 рублей в год.

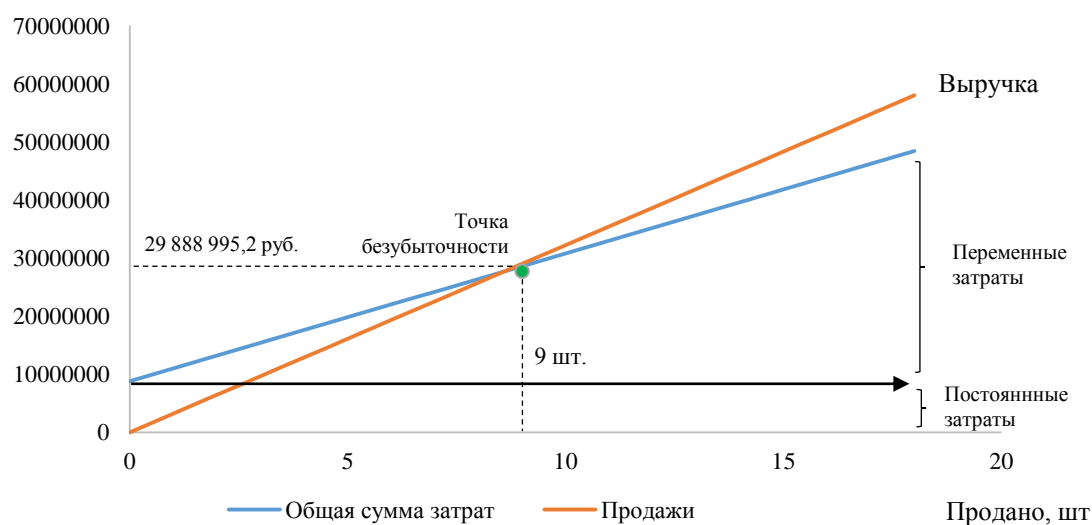


Рисунок 16 – Точка безубыточности компании

Точка безубыточности совпадает с точкой пересечения прямых выручки и общих затрат. По графику данной точке соответствует объем 29 888 995, 2 руб., и 9 шт.

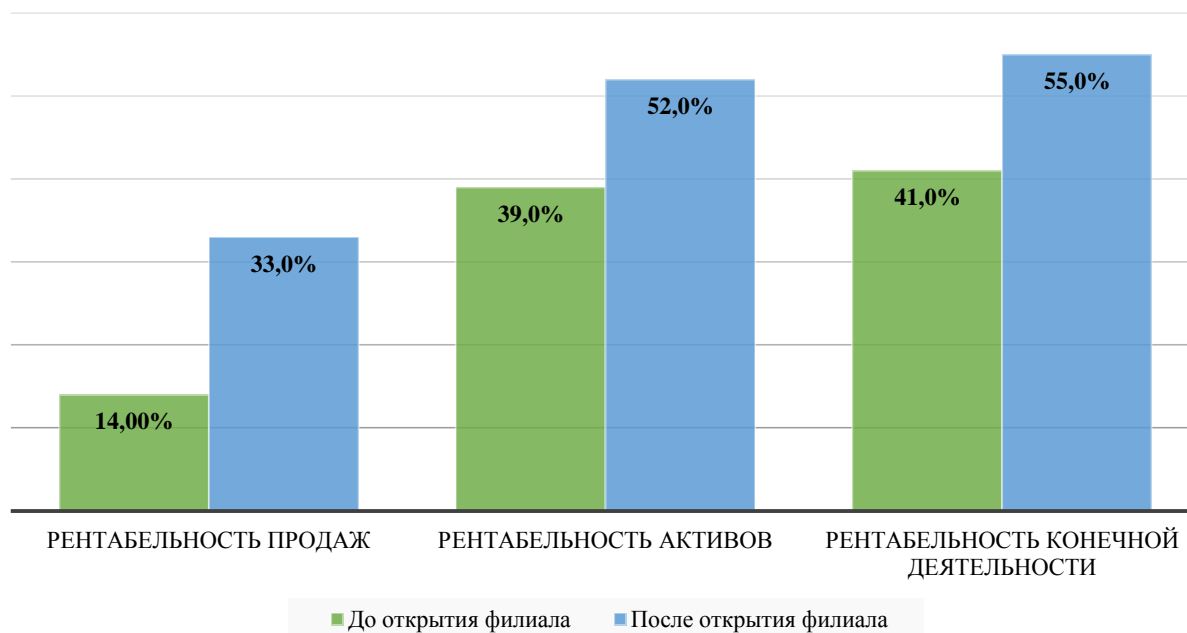
Для предприятия необходимо разработать активную и эффективную политику работу с клиентами.

Таблица 31 – Показатели эффективности после открытия нового филиала

Показатели	2019 г.	2019 г. с учетом мероприятий	Отклонение (+;-)
Рентабельность продаж, %	14	33	19
Рентабельность активов, %	39	52	13
Рентабельность конечной деятельности, %	41	55	14

В результате реализации мероприятий по открытию дополнительного филиала, анализ свидетельствует о укреплении финансового состояния

предприятию. Рентабельность продаж увеличится на 19% и составит 33%, что является положительной динамикой компании. А также повышение



рентабельности активов на 13% и конечной деятельности на 14%.

Рисунок 17 – Показатели эффективности предприятия

В данном разделе была описана суть проекта, приведены инвестиционные затраты для его реализации, постоянные и переменные затраты. Был проведен анализ эффективности проекта с помощью дисконтированных и простых методов оценки инвестиций, анализ точки безубыточности и чувствительности.

Сумма инвестиций составила 54 100 000 рублей. Открытие филиала осуществляется на счет собственных и заемных средств финансирования в соотношении 55/45. В качестве кредитора участвует АО «АЛЬФА-БАНК» со ставкой 12,5% годовых.

Расчет показателей коммерческой эффективности показал, что проект обладает инвестиционной привлекательностью, т.к. NPV проекта обладает

положительным значением, что составляет 12 550 854 рублей, индекс доходности составляет 2,7.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 3 года и 3 месяца.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения выпускной квалификационной работы получены положительные результаты, удовлетворяющие показателям эффективности проекта.

Первая глава носит теоретический характер, в ней рассмотрена сущности прибыли и рентабельности предприятий, а так проведен анализ автомобильного рынка России и Красноярского края по продаже новых автомобилей. Из этого раздела можно сделать вывод, о том в России, а также в Красноярском крае улучшается уровень продаж и обслуживания автомобилей у дилеров.

Во второй главе проведен анализ организационно-экономической характеристики предприятия ООО «ЭлитАвто» автосалон «BMW Центр Красноярск», оценка ее рентабельности, имеется общая картина работы компании за анализируемый период, что позволяет разработать мероприятий, следовательно, увеличение прибыли предприятия. Разработка мероприятий осуществляется в третьей главе.

По результатам исследования предприятия во второй главе, было принято решение по разработке инвестиционного проекта в третьей главе. Раздел представляет собой расчетную часть. В нем была описана суть проекта, приведены возможные инвестиционные затраты для его реализации, постоянные и переменные затраты, составлен прогнозный план финансовых результатов, также был проведен анализ эффективности проекта с помощью дисконтированных и простых методов оценки инвестиций, анализ точки безубыточности и чувствительности.

В рамках реализации проекта создан филиал автосалона ООО «ЭлитАвто» на земельном участке 1500 м<sup>2</sup>, площадь торгового зала и сервиса 280 м<sup>2</sup> и находящегося по адресу г. Абакан, ул. Молодежный квартал, 2в.

Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта показал, что проект является экономически целесообразным для принятия и реализации.

В результате оценки эффективности проекта установлено, что:

- чистый дисконтированный доход равен 12 550 854 руб.;
- индекс доходности составляет 2,7;
- внутренняя норма доходности равна 33%;
- срок окупаемости проекта составляет 3 года 3 месяца.

Анализ положительных и отрицательных денежных потоков по инвестиционной деятельности и расчет коммерческой эффективности проекта, показал, что чистый дисконтированный доход будет равен 12 550 854 рублей. Сумма переменных затрат составила 15 515 592 рублей. Сумма постоянных затрат 8 788 560 рублей.

Индекс доходности с учетом дисконтирования составил 2,7. При величине ставки дисконтирования 20% в год, рассчитанный срок окупаемости проекта составляет 3 года и 3 месяца. Эти показатели подтверждают коммерческую эффективность проекта.

Точка безубыточности проекта в натуральном выражении составила 9 шт., а в стоимостном выражении значение составила 29 888 995, 2 рублей.

Анализ чувствительности проекта позволил выявить наиболее значимые факторы, которые существенно влияют на конечный результат деятельности автосалона – это цена и переменные затраты.

В целом, разработанный инвестиционный проект является экономически привлекательным для принятия и реализации. Высокие показатели эффективности, в свою очередь, являются для инвестора гарантией возврата вложенных средств.

Таким образом, поставленные задачи перед выпускной квалификационной работой выполнены в полном объеме, цель достигнута. Подводя итог выпускной квалификационной работы, автором работы сделан вывод, что проект по открытию автосалона «BMW Центр» является привлекательным для инвестора, следовательно, проект можно принять к реализации.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : в 2 ч. : по состоянию на 21 янв. 2018 г. – Москва : Эксмо, 2018. – 1568 с.
2. Микроэкономика : учеб. пособие / В. С. Артамонов, А. И [и др.]. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 320 с.
3. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами : в 2 т. / И. А. Бланк. - 4-е изд., стер. - Москва : Омега-Л, 2014. - 673 с.
4. Большой экономический словарь : 26500 терминов / под ред. А. Н. Азрилиян. - Изд. 7-е, доп. - Москва : Институт новой экономики, 2011. - 1472 с.
5. Теория финансов предприятий : учеб. пособие / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. - Москва : Финансы и статистика, 2015. – 112 с.
6. Заработная плата, цена и прибыль. Наемный труд и капитал / К. Маркс. - Москва : Политиздат, 1990. - 110 с.
7. История экономического анализа : в 3 т. : пер. с англ. / Й. А. Шумпетер ; под ред. В. С. Автономов. - Санкт-Петербург : Высшая Школа Экономики, 2001. - 1664 с.
8. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. – Москва : Дело, 2003. – 352 с.
9. Зарук, Н. Ф. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н. Ф. Зарук. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 249 с.
10. Экономическая теория : учеб. пособие / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 7-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2015. – 612 с.
11. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка : около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов ; под ред. Л. И. Скворцов. - 27-е изд., испр. - Москва : АСТ : Мир и Образование, 2017. - 736 с.

12. Самуэльсон, П. Э. Экономика : учебное пособие : перевод с английского / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус ; под ред. Н. В. Шульпина. - 16-е изд. - Москва ; Киев : Вильямс, 2014. - 680 с.
13. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 583 с.
14. Трофимова, Л. Б. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры по экономическим специальностям / Л. Б. Трофимова. – Изд. 5-е, испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2017. - 242 с
15. Словарь финансово-экономических терминов и определений : учеб.-метод. пособие / сост. Г. А. Трофимов, А. Г. Трофимов. – Санкт-Петербург : ИВЭСЭП, Знание, 2018. – 128 с.
16. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязнова ; науч. ред.: С. Ф. Викулов, Н. Н. Думная, Л. Ф. Ибрагимова. - Москва : Финансы и статистика, 2012. - 1167 с.
17. Сулова, Ю.Ю. Прибыль предприятия : учеб. пособие / Ю. Ю Сулова, Н. Н. Терещенко. - Красноярск : СФУ, 2014. - 119 с.
18. Экономическая теория : учеб пособие. / А. И. Амосов [и др.]. – Москва: ТК Велби, 2014. – 608 с.
19. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ : учеб. пособие / Н. Б. Клишевич. - Москва : КноРус, 2015. - 304 с.
20. Банковская энциклопедия : справочное издание / под ред.: С. И. Лукаш, Л. А. Малютина. - Днепропетровск : Баланс-Аудит : Каисса Плюс, 1994. - 246 с
21. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов : перевод с английского / А. Смит ; науч. ред. П. Н. Клюкин. - Москва : ЭКСМО, 2007. - 957 с.

22. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения : перевод с английского : избранное / Д. Рикардо. - Москва : ЭКСМО, 2009. - 954 с.
23. Терещенко, Н.Н. Доходы и прибыль предприятия торговли: монография / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова. – Красноярск : Краснояр. гос. торг.-эконом. ин-т, 2014. - 270с.
24. Подачина, Л.И. Современные подходы к классификации и оценке услуг, влияющих на параметры качества жизни / Л.И. Подачина, Ю.Ю. Сулова // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 4. - С. 347-351.
25. Сулова, Ю.Ю. Анализ рынка потребительских товаров / Ю.Ю. Сулова. - Красноярск: Краснояр. гос. торг.-эконом. ин-т, 2001. - 108с.
26. Шестов, С.Н. Конкурентоспособность региона как предмет исследования экономической науки / С.Н. Шестов, А.В. Волошин // Труд и социальные отношения. - 2016. - №5.- С. 27-36.
27. Александров, Ю.Л. Обзор методических подходов к оценке конкурентоспособности организаций / Ю.Л. Александров, А.В. Волошин // Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки. - 2017. - №2. - С. 401-419
28. Волошин, А.В. Особенности формирования конкурентоспособности организаций на рынке образовательных услуг высшего образования / А.В. Волошин // Проблемы развития социальной сферы в России и за рубежом. - 2017. - №3. - С. 250-266.
29. Лепинг, А.А. Русско-немецкий словарь / А.А. Лепинг—Москва : Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. — 568 с.
30. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. –Москва : Эксмо, 2017. – 377 с
31. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг—Москва : Популярная литература, 2015. — 330 с

32. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е.С. Стоянова. - 6-е изд., перераб. и доп.— Москва : Перспектива, 2015.— 656 с
33. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. —Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 471 с.
34. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. —Москва: ИНФРА-М, 2015.— 416 с
35. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая.— 5-е изд., перераб. и доп.—Москва : ИНФРА-М, 2014.— 408 с.
36. Крейнина, М.Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М.Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. 2014. № 11.—С. 35–45.
37. Берсенев, М. А. Генезис прибыли в экономической науке / М. А. Берсенев // Теория и практика коммерческой деятельности. 2018. - №8. - С. 455-460.
38. Берсенев, М.А. Теоретико–методологические подходы к определению экономической сущности прибыли / М.А. Берсенев // Экономические исследования и разработки. 2018. - №4. - С. 168 – 174.
39. Официальный дилер BMW в Красноярске [Электронный ресурс]: сведения о продукции BMW // Информационный сайт. – Режим доступа: <https://bmw-elitavto.ru/>
40. Козлова, В.Н. Коммерческая деятельность предприятия. Стратегия, организация и управление: учеб. пособие / В.Н. Козлова. – Санкт-Петербург : Политехника, 2016. - 322с.
41. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – Москва : Маркетинг, 2014. – 580с.
42. Панкратов, Ф.Г. Организация и технология торговых процессов. / Ф. Г. Панкратов. - Москва : Экономика, 2015. - 304с.

43. Платонов, В.Н. Организация торговли: учеб. пособие / В.П. Платонов. – Минск : БГЭУ, 2014. - 287с.
44. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник для вузов / Л.А. Брагина, Т.П. Данько, Г.Г. Иванов [и др.]; под ред. Л.А. Брагина. - 2-е изд., перераб. и дополн. - Москва : ИНФРА – М, 2014. – 560с.
45. Гальперин, В. М. Микроэкономика : в 2 т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов; под общ. ред. В.П. Гальперина. - Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2014. – 420 с.
46. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкель, В. А. Швандар.- 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ, 2014. – 718с.
47. Касьянова, Г.Ю. себестоимость продукции, работ и услуг: бухгалтерская и налоговая / под.ред. Г.Ю. Касьяновой. - Москва : Аргумент, 2015. – 340 с.
48. Линдайк, Р. Микроэкономика: учебное пособие / Р. Линдайк, Л. Рубинфельд. - Москва : Дело, 2014. - 278с.
49. Сафронов, Н.А. Экономика (организации) предприятия: учебник для вузов / под ред. Н. А. Сафронов. – Изд. 2-е., перераб. и доп. – Москва : Экономистъ, 2014. – 618с.
50. Семенов, В. М. Экономика предприятия: учебник для вузов /ред.В.М. Семенов. – Изд. 4-е. – Санкт-Петербург : Питер, 2016. – 383 с.
51. Экономика предприятия: учебник для вузов / ред. В. М. Семенов. - 4-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2016. - 383 с.
52. Экономика предприятия: учебник для вузов / ред. А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер. - Москва, 2014 - 432 с.
53. Зарук, Н. Ф. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н. Ф. Зарук. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 249 с.
54. Селезнев, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 583 с.



55. Трофимова, Л. Б. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры по экономическим специальностям / Л. Б. Трофимова. – Изд. 5-е, испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2017. - 242 с

56. Словарь финансово-экономических терминов и определений : учеб.-метод. пособие / сост. Г. А. Трофимов, А. Г. Трофимов. – Санкт-Петербург : ИВЭСЭП, Знание, 2018. – 128 с.

57. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязнова ; науч. ред.: С. Ф. Викулов, Н. Н. Думная, Л. Ф. Ибрагимова. - Москва : Финансы и статистика, 2014. - 1167 с.

## Приложение А Устав предприятия

Утвержден участником  
Общества с ограниченной ответственностью  
Производственно – коммерческая фирма  
«ЭЛИТАВТО»

Решением от «06» мая 2014 года

# Устав

*Общества с ограниченной ответственностью  
Производственно – коммерческая фирма*

**« Э Л И Т А В Т О »**

**(новая редакция)**

Российская Федерация  
г. Красноярск, 2014г.

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Общество с ограниченной ответственностью Производственно – коммерческая фирма «Крепость» (далее - Общество) учреждено в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об Обществах с ограниченной ответственностью».

1.2. Полное фирменное наименование Общества – Общество с ограниченной ответственностью Производственно – коммерческая фирма «Крепость».

1.3. Сокращенное фирменное наименование Общества – ООО ПКФ «Крепость».

1.4. Место нахождения Общества: Российская Федерация, 660133, г. Красноярск, ул. Партизана Железняка, 46 «А».

## 2. ПРЕДМЕТ И ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

2.1. Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

2.2. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности Общества являются:

- Оптово-розничная торговля автотранспортными средствами;
- Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- Оптово-розничная торговля автомобильными запасными частями, аксессуарами и иными автомобильными принадлежностями;
- Аренда легковых автомобилей;
- Организация торгово-закупочной деятельности с использованием различных форм торговли, в том числе с организацией торговых точек, специализированных и фирменных магазинов;
- Организация перевозок, предоставление транспортных услуг, аренда транспортных средств;
- Внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность, экспортно-импортные операции;
- Оказание услуг в области маркетинга;
- Услуги по таможенному оформлению грузов;
- Проведение брокерских и лизинговых операций;
- Осуществление консультационной деятельности;
- Осуществление проектных, опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ в области добычи и переработки драгоценных и редких металлов и других полезных ископаемых;
- Разработка новейших технологий для практической реализации предмета деятельности Общества;
- Производство (изготовление и обработка) узлов и деталей производственно-технического назначения, а также специализированного оборудования;
- Организация оптово-розничной торговли, в том числе комиссионной, подакцизными товарами, в частности путем создания собственной сети и аренды торговых площадей, магазинов, складов;
- Вторичная переработка отходов горнодобывающих производств в целях обогащения и повышения уровня отдачи несущих рудных масс;
- Выполнение строительных, ремонтных и восстановительных работ;
- Организация новых и совершенствование действующих промышленных производств;
- Проведение работы по освоению и промышленному использованию новых

источников сырья и новых направлений переработки и добычи полезных ископаемых;

- Стимулирование изобретательской и рационализаторской деятельности и внедрение результатов ее в практику осуществления предмета деятельности и основных задач Общества;
- Организация производства и реализации населению товаров народного потребления (работ, услуг);
- Участие в разработке и реализации российских и региональных научно-исследовательских программ;
- Оказание юридических услуг;
- Операции с недвижимостью;
- Производство и реализация лекарственных препаратов;
- Производство и реализация медицинской техники;
- Производство и реализация товаров народного потребления;
- Производство и реализация продуктов питания;
- Производство и реализация строительных материалов, деталей, конструкций, комплектующих и иных изделий;
- Заготовка и переработка древесины, изготовление деревянных изделий и мебели;
- Организация и коммерческая эксплуатация ресторанов, кафе, баров и иных объектов общественного питания;
- Услуги по переподготовке и трудоустройству кадров;
- Услуги по обучению;
- Разработка, продажа, внедрение, сопровождение средств программного и информационного обеспечения компьютерной техники;
- Разработка, производство, реализация, ремонт, установка. Техническая и коммерческая эксплуатация различной аппаратуры. Электроники, средств, линий, сетей связи, радиовещания, телевидения;
- Представительство иностранных лиц на территории России;
- Организация коммерческих и комиссионных магазинов и отделов для реализации как собственной продукции и услуг, так и продукции, услуг других производителей на комиссионной или иной основе;
- Проектно-сметные, ремонтно-строительные, строительно-монтажные и строительно-эксплуатационные работы;
- Производство, переработка, приобретение и сбыт товаров, и оказание услуг, связанных или необходимых для деятельности общества, в том числе медицинского обслуживания своих сотрудников и населения;
- Оказание услуг по транспортным перевозкам на территории РФ и за ее пределами, транспортно-экспедиционная деятельность, включая, но не ограничивая воздушные, железнодорожные, автомобильные и морские перевозки;
- Взаимодействие с таможенными органами при таможенном оформлении и других таможенных действиях при вывозе с территории РФ и при ввозе на территорию РФ, транзит через территорию РФ различного рода товаров, оборудования, транспортных средств, не запрещенных к ввозу и вывозу российским законодательством;
- Осуществление биржевой, брокерской, печатно-издательской, спонсорской, рекламной и т.п. деятельности.
- Осуществление иных видов хозяйственной и коммерческой деятельности, не запрещенных действующим законодательством и не противоречащих предмету и основным задачам деятельности Общества.

2.3. Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством РФ. Общество вправе осуществлять также и любые другие

виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными Федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии).

### 3. ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЩЕСТВА

- 3.1. Общество является юридическим лицом в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.
- 3.2. Общество приобретает права юридического лица с момента государственной регистрации.
- 3.3. Общество имеет самостоятельный баланс.
- 3.4. Общество имеет круглую печать со своим полным фирменным наименованием на русском языке и указанием на место нахождения.
- 3.5. Общество вправе иметь расчетный, валютный и иные банковские счета на территории Российской Федерации и за рубежом, собственную эмблему, зарегистрированную в установленном законодательством порядке товарный знак (и другие средства визуальной идентификации), штампы и бланки со своим наименованием.
- 3.6. Общество имеет гражданские права, соответствующие любым видам деятельности, не запрещенным федеральным законодательством, и несёт связанные с этим обязанности.
- 3.7. Общество является собственником принадлежащего ему имущества и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.
- 3.8. Участники Общества не отвечают по его обязательствам, и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале Общества. Участники Общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.
- 3.9. Участниками Общества могут быть граждане и юридические лица. Общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным участником, к которому переходят все полномочия общего собрания участников Общества. Общество может впоследствии стать Обществом с одним участником.
- 3.10. В случае если банкротство Общества вызвано действиями Участника (Участников), Генерального директора или иных лиц, которые имеют право давать обязательные для Общества указания, либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества Общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Порядок возложения такой ответственности определяется федеральным законом.
- 3.11. Общество не отвечает по обязательствам государства, равно как и государство не отвечает по обязательствам Общества.
- 3.12. Общество может открывать филиалы и представительства как в Российской Федерации, так и за ее пределами. Филиалы и представительства не являются юридическими лицами, наделяются Обществом имуществом и действуют на основании утвержденных Обществом положений.
- 3.13. Филиалы и представительства имеют отдельные балансы, которые входят в баланс Общества.
- 3.14. Руководители филиалов и представительств Общества назначаются им и действуют на основании его доверенности.
- 3.15. Филиалы и представительства Общества осуществляют свою деятельность от имени Общества. Ответственность за деятельность своего филиала и представительства несет Общество.
- 3.16. Общество может иметь дочерние и зависимые хозяйственные общества с правами

## Приложение Б Финансовая отчетность

10.06.2019

Бухгалтерская отчетность за 2012-2018 гг.

### 1. Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12
<b>АКТИВ</b>								
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Основные средства	1150	8 641	5 020	8 331	6 183	6 184	5 829	4 208
Отложенные налоговые активы	1180	6 483	3 209	1 053	11 470	4 014	13	13
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	480	990	1 546	1 726	202
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>15 124</b>	<b>8 229</b>	<b>9 864</b>	<b>18 643</b>	<b>11 744</b>	<b>7 568</b>	<b>4 423</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Запасы	1210	352 431	245 667	252 749	225 435	175 326	140 235	193 535
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	6 362	3 031	0	0	0	5 134	7 172
Дебиторская задолженность	1230	458 355	404 621	257 499	171 860	105 582	100 938	141 038
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	65 000	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 882	7 496	3 803	4 900	8 363	8 142	6 436
Прочие оборотные активы	1260	6 140	0	0	20 015	5 977	9 274	5 245
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>826 170</b>	<b>660 815</b>	<b>514 051</b>	<b>487 210</b>	<b>295 248</b>	<b>263 723</b>	<b>353 426</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>841 294</b>	<b>669 044</b>	<b>523 915</b>	<b>505 853</b>	<b>306 992</b>	<b>271 291</b>	<b>357 849</b>
<b>ПАССИВ</b>								
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный	1310	100	100	100	100	100	100	100

1/2

10.06.2019

фонд, вклады товарищей)								
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	322 608	290 164	258 663	213 976	182 059	172 651	134 503
Итого по разделу III	1300	322 708	290 264	258 763	214 076	182 159	172 751	134 603
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1410	156 112	72 475	0	0	0	420	1 140
Итого по разделу IV	1400	156 112	72 475	0	0	0	420	1 140
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1510	222 099	147 125	129 580	42 986	38 395	8 106	29 019
Кредиторская задолженность	1520	140 375	159 180	135 572	248 791	86 438	90 014	193 087
Итого по разделу V	1500	362 474	306 305	265 152	291 777	124 833	98 120	222 106
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>841 294</b>	<b>669 044</b>	<b>523 915</b>	<b>505 853</b>	<b>306 992</b>	<b>271 291</b>	<b>357 849</b>


## 2. Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Выручка	2110	1 223 503	1 253 435	1 251 024	1 186 237	988 304	976 504	718 093
Себестоимость продаж	2120	(1 124 772)	(1 158 924)	(1 164 980)	(1 112 103)	(912 951)	(901 389)	(641 986)
Валовая прибыль (убыток)	2100	98 731	94 511	86 044	74 134	75 353	75 115	76 107
Коммерческие расходы	2210	(52 192)	(44 764)	(52 556)	(57 760)	(62 974)	(59 695)	(39 263)
Управленческие расходы	2220	(64 023)	(61 935)	(23 743)	(24 612)	(23 133)	(24 258)	(20 394)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(17 484)	(12 188)	9 745	(8 238)	(10 754)	(8 838)	16 450
Проценты к получению	2320	3	0	1 768	251	0	0	0
Проценты к уплате	2330	(23 299)	(19 140)	(15 302)	(4 606)	(3 718)	(2 280)	(1 012)
Прочие доходы	2340	78 790	72 484	74 049	56 339	38 799	69 586	37 058
Прочие расходы	2350	(7 712)	(10 710)	(13 984)	(18 401)	(17 859)	(18 595)	(17 556)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	30 298	30 446	56 276	25 345	6 468	39 873	34 940
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)	(0)	(0)	(283)	(940)	(154)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(657)	(1 275)	(940)	250	1 167	1 248	525
Изменение отложенных налоговых активов	2450	3 274	2 156	(10 418)	7 457	4 001	0	(1)
Прочее	2460	(1 128)	(1 101)	(1 171)	(885)	(778)	(785)	(686)
Чистая прибыль (убыток)	2400	32 444	31 501	44 687	31 917	9 408	38 148	34 099
СПРАВОЧНО								
Совокупный финансовый результат периода	2500	32 444	31 501	44 687	31 917	9 408	38 148	34 099



Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт  
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующая кафедрой  
 Ю.Ю. Сулова  
«15» 06 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение рентабельности торгового предприятия  
на тему

Руководитель	 подпись, дата	доцент, канд. экон. наук должность, ученая степень	<u>А.В. Волошин</u> инициалы, фамилия
Выпускник	 подпись, дата	<u>ЭУ15-03Б-К</u> группа	<u>М.А. Берсенов</u> инициалы, фамилия
Нормоконтролер	 подпись, дата	доцент, канд. экон. наук должность, ученая степень	<u>А.В. Волошин</u> инициалы, фамилия

Красноярск 2019