

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме «Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке»

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т. И. Островских

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке.

ВКР выполнена на 73 страницах, с использованием 8 иллюстраций, 59 таблиц, 10 формул, 3 приложений, 44 использованных источников, 14 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: устойчивость предприятия, финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости, прибыль, автомобильный рынок, автодилер, банкротство, платёжеспособность, финансовое оздоровление, диверсификация, окупаемость.

Автор работы, гр. № 73-1

_____ Ю.Е. Смирнова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель: своевременное прогнозирование финансового состояния предприятия и разработка путей развития и улучшения деятельности в современных условиях и с учётом факторов внешней и внутренней среды.

Задачи: провести анализ текущего состояния автомобильного рынка Хакасии, его тенденции и прогнозы; выполнить финансовый анализ предприятия и проанализировать по моделям прогнозирования банкротства; предложить пути диверсификации деятельности для улучшения устойчивости предприятия.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в связи с массовыми банкротствами, предприятия Хакасии нуждаются в оценке вероятности банкротства для его предотвращения и финансового оздоровления.

Гипотеза: в условиях неблагоприятной внешней среды и убыточной деятельности предприятия, улучшить ситуацию можно путём своевременного финансового анализа и прогнозирования банкротства. Научная новизна заключается в предложении комплексного анализа предприятия с помощью анализа финансовой устойчивости и моделей прогнозирования банкротства.

Предприятие ООО «Автодилер» находится в неустойчивом финансовом положении, вероятность банкротства составляет (30%), результатом своей деятельности предприятие имеет отрицательную рентабельность и убытки.

Рекомендациями могут служить диверсификация предприятия под автошколу и заключение договоров о сотрудничестве со страховыми компаниями на проведение услуг СТОА. В результате прогнозируется повышение эффективности деятельности предприятия и получение прибыли.

SUMMARY

The theme of the paper is «Ways of ensuring sustainability of the automotive industry enterprises in the regional market».

The paper has 73 pages, 8 illustrations, 59 tables, 10 formulas, 3 applications, 44 references, 14 sheets of illustrative material (slides).

Key words: the stability of the enterprise, financial stability, factors of financial stability, profit, automotive market, car dealer, bankruptcy, solvency, financial health, diversification, cost recovery.

Author (gr. № 73-1)

_____ Y. E. Smirnova
Signature initials, surname

Supervisor

_____ E. L. Prokopeva
Signature initials, surname

Supervisor in English

_____ E. A. Nikitina
Signature initials, surname

Year – 2017

Goal: timely forecasting of the financial condition of the company and the development of ways of development and improvement activities in modern conditions and taking into account the factors of external and internal environment.

Objectives: to analyze the current state of the automotive market of the Republic of Khakassia, its trends and forecasts; perform financial analysis of a company and to analyze the prediction models of bankruptcy; propose ways of diversifying activities to improve sustainability of the enterprise.

The relevance of this topic due to the fact that in connection with the mass bankruptcies of the companies of Khakassia need to assess the likelihood of a ban for bankruptcy prevention and financial rehabilitation.

Hypothesis: the unfavorable external environment and a loss of activity of the enterprise, to improve the situation by timely financial analysis and forecasting of bankruptcy. Scientific novelty is to offer a comprehensive enterprise analysis with financial stability analysis and prediction models of bankruptcy.

The company OOO "Avtodealer" is in a precarious financial situation, the probability of bankruptcy is (30%), the result of its activity, the company has negative profitability and losses.

The recommendations can serve to diversify the businesses under driving school and the conclusion of cooperation agreements with insurance companies to conduct services STOA. The result is a projected increase of efficiency of activity of the enterprise and profit.

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И.В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Смирновой Юлии Евгеньевне

фамилия, имя, отчество

Группа 73-1
номер

Направление 38.03.01 Экономика
код наименование

Тема выпускной квалификационной работы: Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке

Утверждена приказом по институту № 150 от 28.02.2017

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, к.э.н., доцент каф.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерская отчетность за 2014-2015 г.г.:

Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс»; Форма № 0710002 «Отчёт о финансовых результатах»; Форма № 0710005 «Приложение к бухгалтерскому балансу»

Перечень разделов ВКР: 1 Теоретическая часть. Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке. 1.1 Финансовая устойчивость предприятия и её факторы 1.2 Теоретические аспекты и основные особенности современного автомобильного рынка 1.3 Современные тенденции и факторы, оказывающие влияние на автомобильный рынок России 1.4 Диагностика вероятности банкротства, как основа управления финансовой устойчивостью организации 2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Автодилер» 2.1 Характеристика предприятия 2.2 Анализ актива баланса 2.3 Анализ пассива баланса 2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия 2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия 2.6 Управленческий анализ 3 Проектная часть. Пути развития предприятия ООО «Автодилер» 3.1 Методы и модели ранней диагностики банкротства 3.2 Пути укрепления рыночной позиции ООО «Автодилер» путём диверсификации деятельности

Перечень иллюстративного материала (слайдов): 1 Тема «Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке» 2 Цель и задачи ВКР 3 Гипотеза, объект, предмет ВКР 3 Динамика продаж новых автомобилей и количество дилерских центров в России 4 Количество автодилеров и предприятий банкротов Хакасии 5 Показатели рентабельности и ликвидности 6 Объём продаж продукции 7 Динамика основных экономических показателей 8 Сводные результаты диагностики вероятности банкротства 9 Открытие автошколы на месте автосалона 10 Развитие сервисного предприятия путём заключения сотрудничества со страховыми компаниями

Руководитель ВКР

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

Ю. Е. Смирнова

подпись, инициалы и фамилия студента

« 28 » 02. 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Пути обеспечения устойчивости предприятий автомобильной отрасли на региональном рынке.....	8
1.1 Финансовая устойчивость предприятия и её факторы.....	8
1.2 Теоретические аспекты и основные особенности современного автомобильного рынка.....	12
1.3 Современные тенденции и факторы, оказывающие влияние на автомобильный рынок России.....	15
1.4 Диагностика вероятности банкротства, как основа управления финансовой устойчивостью предприятия.....	19
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Автодилер».....	23
2.1 Характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ актива баланса.....	25
2.3 Анализ пассива баланса.....	31
2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.....	32
2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия.....	35
2.6 Управленческий анализ.....	37
3 Проектная часть. Пути развития предприятия ООО «Автодилер».....	41
3.1 Методы и модели ранней диагностики банкротства	41
3.2 Пути укрепления рыночной позиции ООО «Автодилер» путём диверсификации деятельности.....	50
Заключение	62
Список использованных источников	64
Приложение А-Б.....	69

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях часто возникает необходимость провести комплексный анализ деятельности организации, включая анализ ее финансовой устойчивости. В частности, оценка риска банкротства предприятия существенна для предприятий при оценке его финансового состояния. В данной работе была проведена оценка риска банкротства одного из предприятий Республики Хакасия, на основе данных его балансовой отчетности.

Состояние автомобильного рынка является важнейшим индикатором развития современной экономики. Устойчивость является одной из важнейших характеристик предприятия, которая отражает уровень его функционирования и возможность дальнейшего развития. Обеспечение устойчивости на сегодняшний день – одно из важнейших направлений менеджмента предприятия.

Для эффективного осуществления антикризисного управления автомобильным предприятием выявление неблагоприятных тенденций его развития на ранних стадиях, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет, поэтому следует производить комплексный анализ на основе нескольких методов.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что значительное количество предприятий, работающих в условиях неустойчивого финансового состояния, нуждаются в своевременной оценке вероятности банкротства и определении возможностей финансового оздоровления с целью восстановления платежеспособности и нормального ритма работы.

Гипотеза: В условиях неблагоприятной внешней среды и убыточной деятельности предприятия, улучшить ситуацию можно путём своевременного финансового анализа и прогнозирования банкротства.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «АВТОДИЛЕР».

Предмет исследования – пути диверсификации деятельности предприятия для развития на региональном рынке в современных экономических условиях.

Цель данной работы – своевременное прогнозирование финансового состояния предприятия и разработка путей развития и улучшения деятельности в современных условиях и с учётом факторов внешней и внутренней среды.

Задачи данного исследования:

- рассмотреть виды устойчивости предприятия и уделить особое внимания финансовой устойчивости, её типам и факторам;
- изучить методы оценки финансового состояния и её показатели;
- дать краткую характеристику основных особенностей современного автомобильного рынка;
- провести анализ текущего состояния автомобильного рынка России и Хакасии, выявить его тенденции и прогнозы;
- рассмотреть понятие автомобильного дилера и особенности его деятельности;
- обозначить важность своевременной диагностики банкротства;
- провести финансовый анализ предприятия и проанализировать его по моделям банкротства;
- предложить пути диверсификации деятельности предприятия для улучшения финансовой устойчивости предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в повышении финансовой устойчивости предприятия, создании новых рабочих мест, улучшения состояния регионального автомобильного рынка.

Научная новизна данного исследования заключается в предложении комплексного анализа деятельности предприятия с помощью анализа финансовой устойчивости предприятия и моделей прогнозирования банкротства.

По масштабам влияния на современное мировое хозяйство автомобильная отрасль занимает ведущее место, а состояние авторынka является важнейшим индикатором состояния и развития экономики страны и региона. Автодилеры в данной отрасли занимают очень важную нишу, так как с их помощью увеличивается охват аудитории для производителей, уменьшаются затраты в стоимости автомобиля для конечных покупателей.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

1.1 Финансовая устойчивость предприятия и её факторы

Достижение устойчивого всестороннего развития предприятий является одной из наиболее актуальных проблем текущей российской экономики. Усиление значимости финансового состояния предприятий и организаций и важность их прогнозирования произошло при переходе страны к рыночным отношениям. Деньги выполняют функцию средства обращения в условиях рыночных отношений, в последствие чего превращаются в капитал. При данных экономических отношениях роль финансов на предприятии усиливается. [18]

Устойчивость предприятия можно разделить на устойчивость хозяйственной и финансовой деятельности (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Виды устойчивости предприятия

Устойчивость предприятия напрямую связывают с его финансовым состоянием, т.е. состояние предприятия, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством – это и есть устойчивость предприятия. [44]

В тоже время финансовую устойчивость предприятия можно определить как характеристику уровня риска деятельности с точки зрения возможности

банкротства, баланса или превышения расходов над доходами. Долю активов компании, финансируемых за счет собственного капитала, показывает коэффициент финансовой устойчивости. В настоящее время стабильное существование любой организации обеспечивает именно финансовая устойчивость ее деятельности и именно на ней хотелось бы акцентировать особое внимание. [18]

Оценка финансовой устойчивости современных предприятий заключается в анализе финансов в будущем. При этом особое значение в рамках такой оценки приобретает проведение анализа факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий. Понятие сущности финансовой устойчивости и её анализа высказывали такие экономисты, как Э.Р. Хабибулина, М.Н. Крейнина, А. Д. Шеремет, но наиболее интересны мнения следующих авторов. [22]

Так, Г. В. Савицкая дает определение финансовой устойчивости предприятия как способности субъекта хозяйствования существовать и развиваться, при этом сохраняя равновесие всех активов и пассивов при изменяющихся факторах внутренней и внешней среды, гарантирующие его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочном периоде и при допустимом риске.

Как отмечал в своей работе «Факторы финансовой устойчивости предприятия» Гелета И. В., типы финансовой устойчивости предприятия подразделяются на:

1. Высокая платежеспособность, покрытие задолженности предприятия оборотными средствами, независимость от внешних кредитов – это абсолютная финансовая устойчивость.

2. Хорошая платежеспособность, эффективная производственная деятельность, использование долгосрочных привлеченных средств - это нормальная финансовая устойчивость предприятия.

3. Нарушение платежеспособности, большое количество привлеченных кредитов, уменьшение дебиторской задолженности, увеличение оборачиваемости запасов – это характеристики неустойчивого финансового положения.

4. Денежные средства, дебиторская задолженность, другие активы не покрывают даже кредиторской задолженности и просроченных кредитов, предприятие является почти банкротом – это кризисное финансовое состояние.[15]

С позиции места возникновения факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий, можно подразделить на внутренние и внешние (рисунок 1.2). С помощью данной классификации можно предусмотреть такие внутренние изменения в ответ на внешние воздействия, которые бы обеспечили баланс среды и деятельности организации.

Факторы	
Внутренние	Внешние
<ul style="list-style-type: none"> - отраслевая принадлежность предприятия; - состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг; - размер оплаченного уставного капитала; - состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру; - технология и модель организации производства и управления и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - экономические условия хозяйствования; - развитие техники и технологий; - платежеспособный спрос потребителей; - экономическая и финансово-кредитная политика и решения правительства; - законодательные акты по контролю; - политическая и эконом. стабильность; - налоговая политика, конкуренция; - степень развития страхования и внешнеэкономических связей; - налаженность экономических связей.

Рисунок 1.2 – Внутренние и внешние факторы финансовой устойчивости

Влияние перечисленных (рисунок 1.2) внутренних факторов на финансовую устойчивость организации определяется в значительной степени их общей значимостью, но также зависит от производственной деятельности и профессионализма управленческого персонала предприятия. [44]

Устойчивость предприятия определяется не только общей суммой затрат, но и существующими расходами предприятия, и их подразделением на постоянные и переменные. Затраты на энергию, сырье, транспортировку продукции и т.п. являются переменными затратами. В свою очередь расходы на покупку, аренду оборудования и зданий, амортизационные отчисления, расходы на рекламу, процентные выплаты по банковскому кредиту, заработная плата персона-

ла и другие расходы от которых объем производства не зависит, являются постоянными расходами.

Управление прибылью выступает на первый план, т.к. присутствие у предприятия собственных финансовых средств, в особенности, прибыли, позволяет уверенно чувствовать себя среди конкурентов. При этом очень важно, чтобы большая часть прибыли направлялась на расширение производственной деятельности. [13]

В числе прочих внутренних факторов выделяют: материальные, финансовые и трудовые ресурсы предприятия. Данные факторы взаимосвязаны между собой. К не полностью управляемым рыночным факторам можно отнести: рыночный спрос, конкуренцию, инфраструктуру предприятия, инновации в различных видах деятельности и услуг.

Огромное значение на финансовую устойчивость предприятия оказывает дополнительные финансовые средства, которые участвуют в сделках на рынке ссудного капитала. Это значит, что привлечение финансовых ресурсов извне обеспечивает повышение финансовых возможностей организации, но следует учитывать параллельно возникающий риск финансовых потерь, и возможность вовремя оплачивать кредитные обязательства. [44]

Недостатком данной классификации является то, что внутренние факторы подвержены воздействиям внешних факторов, и существует сложность практических вычислений и влияние некоторых факторов. Так, состояние финансового рынка, темпы инфляции; социально-экономические факторы влияют на цены на продукцию, уровень расходов на ведение дела.

Можно сделать вывод, что факторы, воздействующие на финансовую устойчивость организации, дают возможность для регулирования деятельности предприятия. Очевидно, что финансовой устойчивости предприятия достигнуть не легко, ведь это достигается благодаря умелым, целенаправленным управлением всего комплекса факторов, которые являются руководством к действию для решения управленческих задач организации, а так же для внешних пользователей отчетности. [14]

1.2 Теоретические аспекты и основные особенности современного автомобильного рынка

Состояние автомобильного рынка является важнейшим индикатором развития современной экономики. По масштабам влияния на мировое хозяйство в течение всего XX века автомобилестроение занимает ведущее место среди всех отраслей промышленности. Каждая страна уделяет особое внимание развитию этой сферы. В свою очередь наиважнейшим показателем состояния и уровня развития автомобильной отрасли страны в целом является объем производства легковых автомобилей. [9]

Как известно, рынок - это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов. Любой рынок имеет два основных образующих его элемента: субъекты рынка и объект – товар (услуга) (рисунок 1.3). Объектом на автомобильном рынке выступает готовый автомобиль, т.е. специфический высокотехнологичный товар, требующий участия специалистов при покупке, эксплуатации и обслуживании. [10]

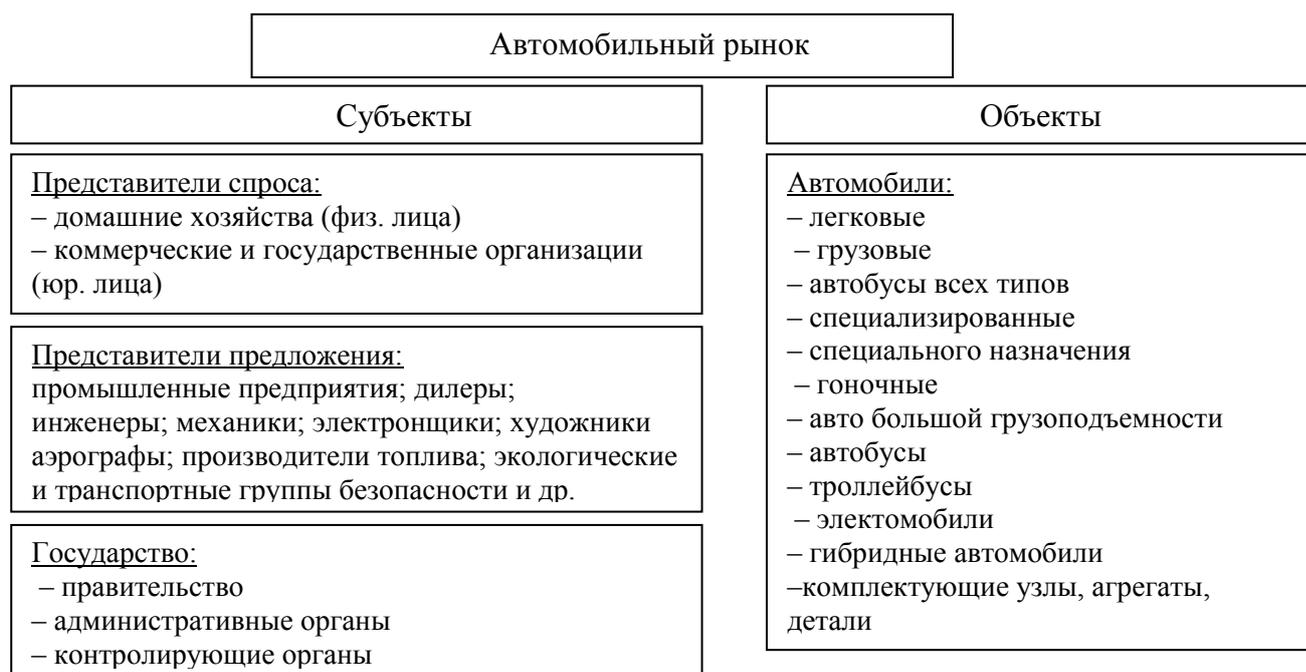


Рисунок 1.3 – Составляющие автомобильного рынка

Автомобиль является товаром длительного пользования, это имеет свое подтверждение особенно в России, где автомобили не только используются на протяжении многих лет, но при этом могут быть многократно перепроданными. Поэтому автомобильный рынок должен не только предоставлять потребителям новые автомобили, но и гарантировать сервис и ремонт, обмен старого автомобиля на новый, безопасное состояние покупаемого подержанного автомобиля, гибкие финансовые схемы, в этом и заключаются основные задачи дилеров.

Субъектами рынка (рисунок 1.3) в общепринятом смысле являются с одной стороны представители предложения – производители / продавцы, с другой стороны представители спроса – потребители / покупатели. В соответствии с классификацией они делятся на три группы: домашнее хозяйство, бизнес (предприниматели) и правительство. [2]

С учетом всего вышеизложенного можно сделать вывод, что автомобильный рынок – это совокупность экономических отношений, благодаря которым происходит взаимодействие субъектов рынка с целью обмена готовых автомобилей на денежные средства или их эквиваленты. В данной работе речь пойдет о рынке легковых автомобилей. Особенности, характеризующие автомобильную отрасль, представлены на рисунке 1.4.

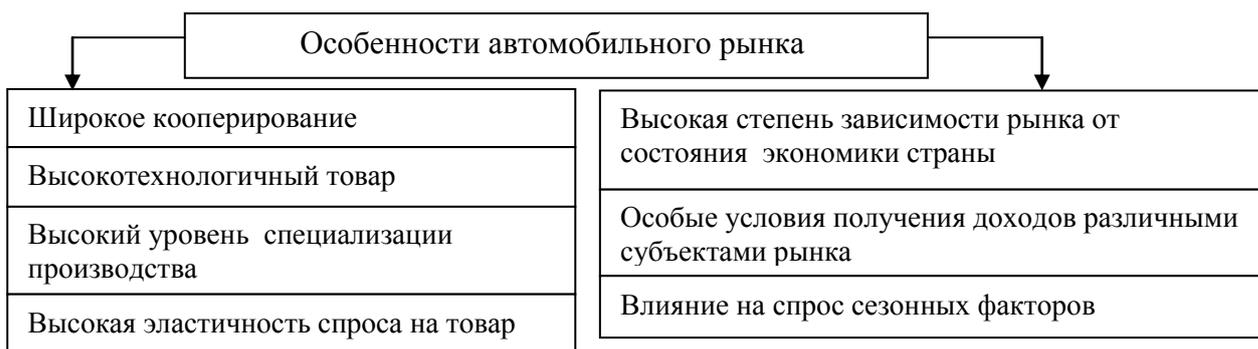


Рисунок 1.4 – Особенности автомобильного рынка

Высокая степень зависимости рынка от состояния экономики (рисунок 1.4) хорошо прослеживается в виде зависимости объемов продаж новых автомобилей от цикличности развития экономики. Так, подъем авторынка с 2009-

2014 годов происходил синхронно с подъемом экономики в РФ, кризисному периоду в российской экономике, начавшемуся в 2014 году и продолжающемуся до сих пор соответствует спад на авторынке.

Розничный сектор автомобильного рынка остро реагирует на изменение состояния экономики страны, уровня доходов населения, покупательной способности населения, стоимости кредита и страхования, доверия потребителей, а так же сезонным факторам.

Особенностью рынка автомобилей является ещё и различие основных источников доходов у дилерских организаций различных уровней. В то время как доход крупных торговцев формируется за счет дилерской скидки от продажи новых автомобилей, среднее автодилерское предприятие получает основные доходы от продажи подержанных автомобилей, сопутствующих товаров, запчастей, шин, обслуживания, кузовного ремонта. [11]

Понятие дилера предполагает осуществление юридическим лицом посреднической деятельности, заключающейся в проведении сделок купли-продажи с целью перепродажи определённого товара, от своего имени, за счёт своих средств и на свой риск. Это означает, что дилер выступает звеном интегрированной цепи поставок на пути товара от производителя к покупателю. [28]

Таким образом, можно заключить, что по масштабам влияния на современное мировое хозяйство автомобильная отрасль занимает ведущее место среди всех отраслей промышленности, а состояние авторынка является важнейшим индикатором состояния и развития экономики. Автомобильный рынок представляет собой совокупность экономических отношений, благодаря которым происходит взаимодействие субъектов рынка с целью обмена готовых автомобилей на денежные средства или их эквиваленты. Автодилеры в данной отрасли занимают очень важную нишу, так как с их помощью увеличивается охват аудитории для производителей, уменьшаются затраты в стоимости автомобиля для конечных покупателей. [18]

1.3 Современные тенденции и факторы, оказывающие влияние на автомобильный рынок России

Автомобильная отрасль это одна из важнейших отраслей экономики любой страны, но на сегодняшний день руководители компаний сталкиваются с экономическими условиями, которые становятся все более сложными для понимания и соответствующей адаптации к ним.

Глобальные риски, в основном находятся вне сферы контроля компаний, это и растущее налоговое бремя, и высокий уровень инфляции, чрезмерное укрепление курса национальной валюты, вероятность ухудшения конъюнктуры цен на сырье и технологии, снижение темпов роста мировой и национальной экономики, низкий уровень инвестиционной активности, высокие проценты по кредитам, низкий уровень жизни населения России. Не все компании автомобильной отрасли могут в достаточной мере им противостоять. [26]

Согласно оценке аналитического агентства «АВТОСТАТ», по итогам 2016 года в России продано более 1,3 млн. новых легковых автомобилей (рисунок 1.5). Таким образом, падение рынка составило 12%. [3]

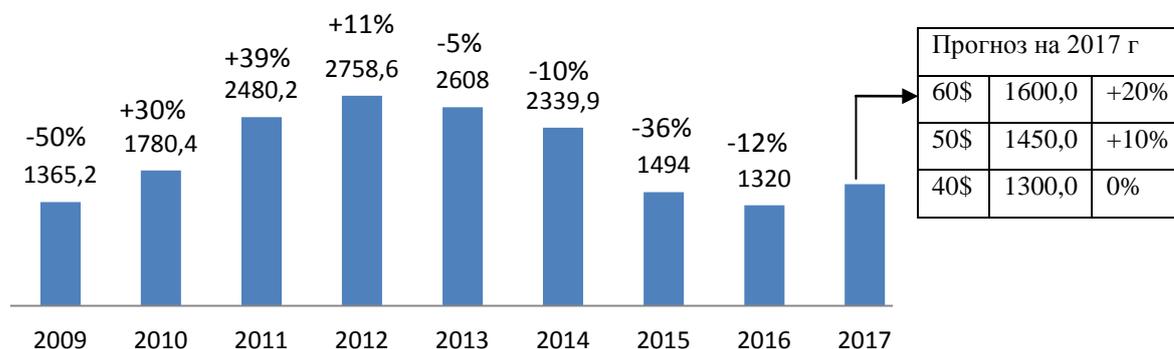


Рисунок 1.5 – Динамика продаж новых автомобилей в России, тыс. шт.

Что касается 2017 года (рисунок 1.5), то он традиционно представляется, пишут аналитики, в трех сценариях, каждый из которых имеет привязку к цене

на нефть, являющейся одним из определяющих факторов развития российской экономики, от которой в свою очередь зависит и авторынок. При этом сам рынок также будет находиться под воздействием программ господдержки (льготное автокредитование, программа обновления парка).

По оптимистическому сценарию развития (при среднегодовой цене нефти в 60 долларов за баррель) в следующем году автомобильный рынок может вырасти на 20% и достичь 1,6 млн. единиц, что даже не дотягивает до уровня 2010 года.

При развитии ситуации по пессимистическому сценарию (цена на нефть – 40 долларов за баррель) – объем рынка новых легковых автомобилей может сохраниться приблизительно на уровне 2016 года (1,3 млн. шт.). Как итог, рынок может достичь своего «дна». [23]

Но наиболее вероятным, считает АВТОСТАТ, это средний сценарий (при цене на нефть в 50 долларов за баррель), согласно которому продажи автомобилей в 2017 году могут вырасти на 10% до уровня 1,45 млн. единиц. [3]

На данный момент, факторами предприятий российской автомобильной отрасли являются :

- 1) неудовлетворительное текущее финансовое положение компаний (низкая прибыльность / убыточность текущей деятельности);
- 2) отсутствие у компаний активов, свободных от залога (невозможность предоставить банкам обеспечение из активов «вне проекта»);
- 3) высокая финансовая нагрузка на компании (практически все компании на данный момент «закредитованы»);
- 4) источник возврата новых кредитов (преимущественно / исключительно доходы, генерируемые за счет новых инвестиций в компанию);
- 5) сроки окупаемости инвестиций составляют от 5 до 10 лет.

Данные факторы связаны с тем, что бурный рост авторынка России в 2005-2008 гг., а затем в 2011-2012-м привлек большое количество инвесторов, в том числе не связанных с автобизнесом. В руках у импортеров, особенно по маркам - лидерам продаж и премиальным брендам, неожиданно оказался чрез-

вычайно дорогой и привлекательный товар – франшиза. Большинство импортеров выдавали эти франшизы, не учитывая финансовое положение и потенциал продаж своих действующих дилеров.

Кроме того, почти все участники рынка переоценивали потенциал его развития. В свою очередь, цели импортеров по объемам продаж и рыночной доле стали еще одной причиной неконтролируемого роста (рисунок 1.6) числа дилеров в ущерб их финансовому состоянию. Дело в том, что дистрибьюторам было выгодно расширять дилерские сети – средние продажи на дилера падали, но итоговая цифра все же росла. Также выгодно было доводить до дилеров завышенный план продаж и наказывать за его невыполнение лишением бонуса, что толкало участников рынка на демпинг и обрушивало доходность.

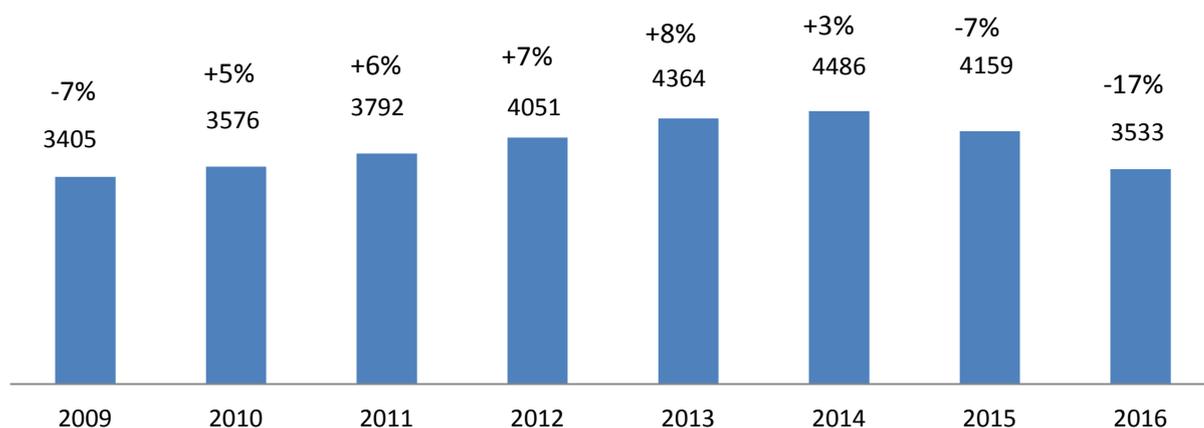


Рисунок 1.6 – Количество дилерских центров по России, шт.

Общее количество автосалонов по итогам 2015 г. сократилось на 7% до 4159, как видно из рисунка 1.6. Это случилось впервые после 2009 г., полностью работу прекратили 75 предприятий. Около двух сотен дилеров прекратили торговать машинами, но оставили сервисные подразделения. [21]

По данным ассоциации «Российские автодилеры», закрылось около 700 салонов. Но окончательно перестали работать 200 - 250 дилеров. В 2016 г. сокращение сетей продолжилось, Согласно данным аналитического агентства «Автостат», по состоянию на 2016 год в России насчитывалось 3 533 дилерских центра официально представленных на рынке автопроизводителей.

Эксперты агентства «АВТОСТАТ» отмечают, что за прошедшие полгода общее число дилеров в стране уменьшилось на 227. При этом было расторгнуто 429 дилерских контрактов и заключено 202 новых договора. [3]

В количественном выражении больше всего дилеров потерял сегмент массовых иномарок (-179). У китайских производителей стало на 58 дилерских центров меньше. На 15 единиц снизилось число автосалонов, занимающихся реализацией и обслуживанием премиальных иномарок. А вот рост количества дилеров наблюдается в сегменте отечественных автомобилей (+25).

Дилеры переходят на сервисное обслуживание, продажи автомобилей с пробегом, в зоне риска лишь дилеры марок, продажи которых упали сильнее всего, а также монобрендовые дилеры. Так, в январе – марте 2017 года продажи легковых автомобилей и LCV в России, по данным АЕБ, составили 322,5 тыс. единиц – на 1% больше, чем годом ранее (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Лидеры и аутсайдеры авторыннка России за январь-март 2017

№	Группа	Продажи, шт.	Отношение 2017/2016 гг, %	Доля, %
1	Avtovaz- Renault-Nissan	113 197,0	+6,7	35,1
2	Hundai- Kia	67 812,0	+8,7	21,0
3	Volkswagen Group	35 506,0	+3,0	11,0
4	Toyota Group	24 871,0	-8,5	7,7
5	ГАЗ (LCV)	10 723,0	+9,0	3,3
6	УАЗ	9 894,0	+3,8	3,0
7	Mercedes – Benz	9 682,0	-11,7	3,0
8	Ford	9 380,0	-3,3	2,9
9	BMW Group	7240,0	-6,2	2,2
10	GM Group	7 175,0	+4,7	2,2

Список 10 основных производителей (таблица 1.1) традиционно возглавляет группа Avtovaz-Renault-Nissan, реализовавшая 113,2 тыс. шт. (+6,7 %), что соответствует доле рынка в 35,1% от общего числа реализованных в стране автомобилей. На втором месте находится Hyundai-Kia с 67,8 тыс. шт., третью строчку занимает Volkswagen Group с объемом 35,5 тыс. шт. [10]

Из десяти представленных групп автопроизводителей рыночный рост отмечен у шести. Лучше всего это удалось сделать отечественному ГАЗ, у кото-

рого в первом квартале 2017 года продажи выросли на 9 %. Наибольшее снижение продаж наблюдается у Mercedes-Benz (-11,7 %).

Что касается авторынка Республики Хакасия, тенденция сокращения наблюдается наравне с российским рынком в целом, как видно на рисунке 1.7.

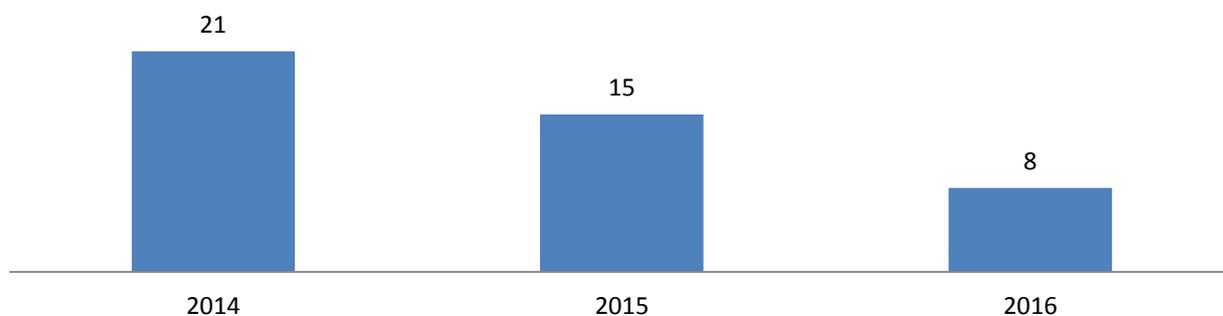


Рисунок 1.7 – Количество автомобильных дилеров в Хакасии

Как видно из рисунка 1.7 за последние три года количество дилеров сократилось больше, чем в два раза. Все эти компании стали банкротами и на данный момент ищут каким образом диверсифицировать свою деятельность, чем занять производственные помещения и оборудование.

Падение рынка три года подряд отражается на дилерской сети постепенно, поскольку в открытие центров инвестированы средства и дилеры надеются на восстановление рынка, массового сокращения пока не происходит. Если падение рынка продолжится, можно ожидать дальнейшей консолидации дилерских сетей, и содержание такого количества центров не будет необходимым. Пока же дилеры стараются оптимизировать бизнес: сокращают персонал, договариваются с автопроизводителями о скидках и льготах. [36]

1.4 Диагностика вероятности банкротства, как основа управления финансовой устойчивостью предприятия

На современном этапе развития экономики России, когда внешняя среда значительно усложнилась, проблема устойчивого функционирования хозяйствующих организаций приобрела новые аспекты. Актуальность данной пробле-

мы обусловлена тем, что значительное количество предприятий, работающих в условиях несостоятельности, нуждаются в своевременной оценке вероятности банкротства и определении возможностей финансового оздоровления с целью восстановления платежеспособности и нормального ритма работы. [40]

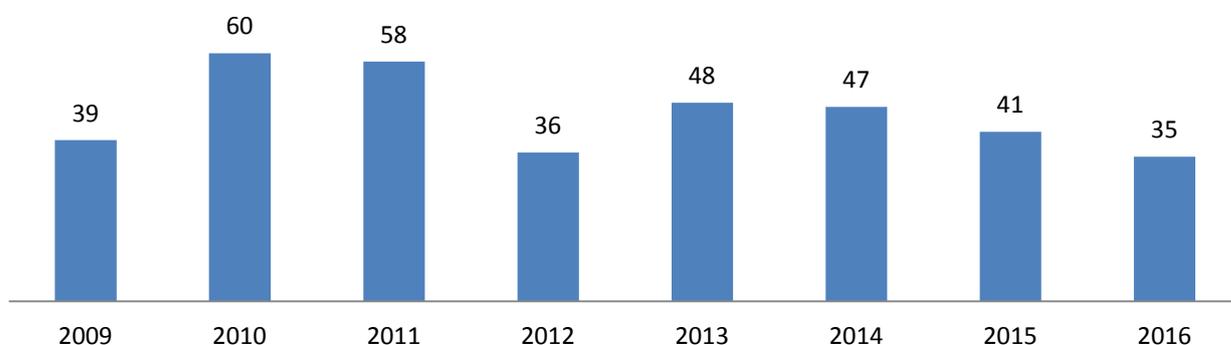


Рисунок 1.8 – Количество предприятий- банкротов Хакасии, шт.

Согласно данным сайта Высшего арбитражного суда РФ о рассмотрении арбитражным судом Российской Федерации по РХ дел о несостоятельности (банкротстве), в 2016 г. наблюдается спад заявлений о признании должников несостоятельными (рисунок 1.8), по сравнению с 2015 г. на 15 %.[35]

Согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ, несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. [37]

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом. Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

1. Реальное банкротство. Этот вид банкротства характеризует полную неспособность предприятия восстановить свою финансовую устойчивость и платежеспособность в силу реальных потерь используемого капитала.

2. Техническое банкротство. При этом размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности предприятия, а сумма его активов значительно превосходит объем его финансовых обязательств. Данный вид при эффективном антикризисном управлении предприятием, включая его санирование, обычно не приводит к его юридическому банкротству.

3. Криминальное банкротство. Это инструмент недобросовестного завладения собственностью.

Наиболее распространенным является первый вид банкротства, когда банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя предупредить и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его проблемные места и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики предприятия. Предпосылки банкротства – это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

Диагностика банкротства – это, прежде всего, выявление объекта исследования: показатели текущего и перспективного потоков платежей и показатели формирования чистого денежного потока по производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Не всегда отклонение от формально предписанных значений коэффициентов свидетельствует о необходимости объявления предприятия банкротом.

Ни один из этих методов диагностирования нельзя считать совершенным, тем не менее, они дают возможность оценить степень вероятности банкротства (очень высокая, высокая, возможная, очень низкая). Следующим этапом диагностики является – определение масштабов кризисного состояния организации и разрабатывается антикризисный механизм.

Заключительный этап диагностики банкротства – изучение факторов, обуславливающих кризисное развитие организации. Степень этого воздействия

может быть определена посредством одно- или многофакторных корреляционных моделей. Завершается этап составлением прогноза наиболее колеблющихся и чувствительных негативных факторов, способных вызвать банкротство организации в перспективе. По итогам факторного анализа разрабатывается антикризисный механизм банкротства.

Основная задача диагностики состоит в том, чтобы своевременно распознать и обеспечить принятие управленческих решений, которые будут способствовать снижению влияния негативных процессов на состояние объекта.

Основными задачами процесса диагностики кризисных ситуаций и состояния банкротства предприятия являются:

- анализ финансового состояния и его прогноз на предстоящий период;
- своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;
- мониторинг внешней и внутренней среды и прогноз развития;
- обнаружение ранее незаметных признаков грядущего неблагополучия.

Таким образом, диагностику банкротства предприятий необходимо проводить только с помощью комплексного анализа нескольких показателей, это может своевременно указать на негативные тенденции и возможное ухудшение положения предприятия.

На основании изученных материалов, можно сделать вывод, что проблема финансовой неустойчивости предприятий Хакасии существует в больших объёмах. Необходимость проведения своевременной диагностики существует повсеместно в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и республике, и нужна для реабилитации и оздоровления предприятий. [25]

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОДИЛЕР»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «АВТОДИЛЕР» Официальный дилер RENAULT в городе Абакан. Компания занимается продажами автомобилей и сервисного обслуживания в Республике Хакасия и на юге Красноярского Края. Свою деятельность компания начала с 2009 года. Находится по адресу Усть-Абаканский район, 150м западнее развилки автодорог «Енисей-Зеленое» (трасса М54 Абакан-Черногорск, поворот на с.Зеленое), часы работы с 10:00 до 19:00.

Менеджеры отдела продаж всегда готовы оказать высококвалифицированную помощь в выборе автомобиля, условий приобретения и обслуживания, а также провести бесплатный тест-драйв а/м Renault. Преимуществом автосалона является большой выставочный зал (шоу-рум), где представлены комплектации и цвета автомобилей Renault.

Миссия компании – состоит в том, чтобы получить наибольшую долю рынка и удовлетворить возрастающие запросы потребителей.

Целью является выполнение ежегодного плана по продажам, а так же непрерывное совершенствование в области продаж и послепродажного обслуживания автомобилей для максимального комфорта клиентов.

Достижение этой цели возможно, если будут решены такие задачи, как повышение объёма продаж продукции, разработка мотивационной среды для работников.

Весь персонал компании в обязательном порядке проходит профессиональное обучение в специализированном учебном центре ОАО "Автофрамос". Каждому клиенту гарантирован индивидуальный подход. С ним будет работать персональный менеджер, который лично контролирует процесс оформления и подготовки автомобиля до момента выезда его из салона. Каждый автомобиль проходит необходимую предпродажную подготовку и можно быть уверенным в

его надежности. Организационная структура предприятия представлена ниже на рисунке 2.1.

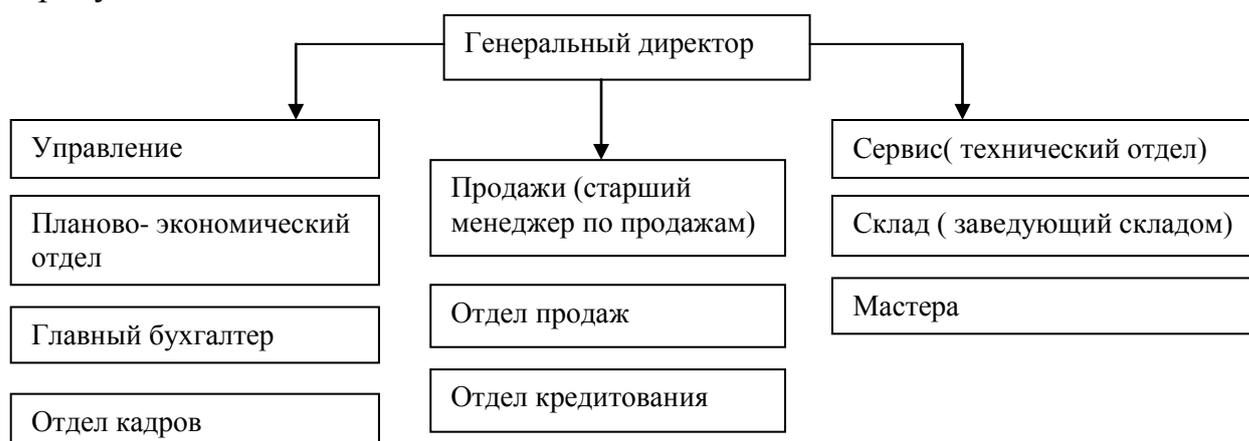


Рисунок 2.1 – Организационная структура предприятия

Сервисный центр оформлен по стандартам качества RENAULT и предоставляет клиентам полный спектр услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей. Строгое соблюдение технологии ремонта, выполнение рекомендаций завода-изготовителя, современное диагностическое, сервисное оборудование и высокий профессионализм персонала гарантируют качество ремонта и обслуживания автомобиля.

Главным в работе компании является максимальное удовлетворение запросов клиентов, сотрудники делают всё возможное, чтобы клиенты остались довольны качеством предоставляемых услуг.

Организация работает как с частными лицами, так и с компаниями (корпоративными клиентами) и предлагает клиентам полный спектр услуг по продаже и обслуживанию автомобилей RENAULT, как за наличный, так и за безналичный расчет.

Автоцентр «RENAULT» работает с ведущими страховыми компаниями и банками, что позволяет обеспечить клиентам наиболее широкий выбор программ автострахования и кредитных программ по приобретению автомобиля. Сотрудники отдела кредитования и страхования помогут подобрать наиболее выгодные для клиентов кредитные и страховые программы, а также окажут помощь и консультации по оформлению всех необходимых документов.

2.2 Анализ актива баланса

Для определения структуры активного капитала и источников образования хозяйственных средств требуется провести предварительный обзор бухгалтерской отчетности (таблица 2.1). Необходимо оценить качество составленной отчетности и ознакомиться с финансовым состоянием предприятия.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс 2015г.

АКТИВ	Сумма, тыс. руб.	%	ПАССИВ	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	2 535,0	2,4	Собственный капитал	68 175,0	62,9
Оборотные активы	105 894,0	97,6	Заёмный капитал	40 254,0	37,1
Баланс	108 429,0	100,0	Баланс	108 429,0	100,0

Из таблицы 2.1 видно, что за 2015год валюта баланса составила 108 429,0 тыс.рублей. Внеоборотные активы намного меньше оборотных, а собственный капитал превышает заёмный. Численность рабочих на предприятии равна 20, следовательно, предприятие является малым.

Для оценки деловой активности, используется коэффициент деловой активности, который рассчитывается отношением выручки к валюте баланса.

$$K_{да} = \frac{\text{выручка}}{\text{валюта баланса}} \quad (1.1)$$
$$K_{да\ 2015г.} = \frac{52\ 914}{108\ 429} = 0,5 \text{ – среднее значение,}$$
$$K_{да\ 2014г.} = \frac{262\ 337}{117\ 799} = 2,2 \text{ – высокое значение.}$$

Т.о. на 2015 показатель ухудшился, но является достаточным для деятельности предприятия.

По состоянию на 2015 год предприятие имеет убыток в размере 3 256 тыс. руб. В то же время существует большая разница между дебиторской и кредиторской задолженностям, с преобладанием дебиторской задолженности.

Главная цель при анализе активов – это выявление предпосылок финансовой устойчивости, оценка потенциала экономического роста предприятия (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1.	Всего активов, в т.ч.:	117 799,0	100,0	108 429,0	100,0	-9 370,0	7,9
1.1	Внеоборотные:	3 229,0	2,7	2 535,0	2,3	-694,0	21,5
1.2.	Оборотные, из них:	114 570,0	97,3	105 894,0	97,7	-8 676,0	7,6
	Материальные	50 487,0	44,1	26 541,0	25,1	-23 946,0	47,4
	Финансовые	1 251,0	1,1	13 235,0	12,5	11 984,0	90,5

По состоянию на 2015г. величина активов (таблица 2.2) предприятия значительно уменьшилась, что обусловлено удорожанием цен на автомобили и импортные запасные части, инфляцией и экономическим кризисом.

Необходимо рассмотрение показателя органическое строение капитала:

$$O_{ск} = \frac{\sum \text{внеоборотных активов}}{\sum \text{оборотных активов}}, \quad (1.2)$$

$$O_{ск} = \frac{2\,535}{105\,894} = 0,024$$

данное значение говорит о том, что капитал расположен преимущественно в мобильной сфере.

На конец отчётного периода величина активов уменьшилась, в наибольшей степени отрицательную динамику имущества обусловили оборотные активы (в частности 8 676,0 тыс. руб.). Внеоборотный капитал представлен исключительно основными средствами, предприятие не инвестирует денежные средства в капитальное строительство и не проявляет инвестиционную активность в отношении долгосрочных финансовых вложений.

Для характеристики устойчивости фирмы используется коэффициент реальной стоимости имущества:

$$K_{рси} = \frac{OC + ПЗ + НП}{\text{валюта баланса}}, \quad (1.2)$$

$$K_{рси} = \frac{2\,535 + 23\,778}{108\,429} = 0,2$$

Т.о. с 1 рубля участвующего в предприятии стоит направить 20 коп. в процесс производства. Производственный потенциал предприятия не велик.

Далее необходимо провести анализ основных средств (таблица 2.3), для этого был проведён расчёт показателей характеризующих эффективность использования основных средств.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств.

Показатели	2014г.		2015 г.		Отклонение	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Основные средства всего: в т.ч.:	4 682	100,0	3 803	100,0	-879	18,8
Земельные участки	421,4	9,0	342,3	9,0	-79,1	18,8
Здания и сооружения	2 528,2	54,0	2 053,6	54,0	-474,6	18,8
Машины и оборудование	1 264,2	27,0	1 026,8	27,0	-237,4	18,8
Транспорт	468,2	10,0	380,3	10,0	-87,9	18,8
Активная часть:	1 732,4	37,0	1 407,1	37,0	-325,3	18,8

На конец отчётного периода, как видно из таблицы 2.3, объём основных средств составил 3 803 тыс. руб., что в сравнении с 2014 годом меньше на почти 19%. Все основные средства функционируют в производственной сфере. На данном предприятии не используются арендованные ОС, поэтому собственных 100%. Наибольший удельный вес занимает такая группа классификации ОС, как «здания и сооружения». Преобладает пассивная часть ОС и занимает 63%.

Обеспеченность основными средствами, как видно из таблицы 2.4, на предприятии снизилась и эти изменения связаны с продажей рабочих автомобилей(в количестве 3 штук). На данном этапе наблюдается отрицательная динамика возрастания ОС.

Таблица 2.4 – Показатели физического износа и движения основных средств

№	Показатели	Ед.изм.	2014г.		2015г.		Отклонения	
			Всего	В т.ч. акт.ч.	Всего	В т.ч. акт.ч.	Всего	В т.ч. акт.ч.
1	Основные средства, всего:	Тыс. руб.	4 682,0	1 732,4	3 803,0	1 407,1	-879	-325,3
2	Начисленный износ, всего:	Тыс. руб.	1 453,0	537,6	1 268,0	469,2	-185	-68,4
3	Коэф. износа	%	0,3		0,3		-	
4	Коэф. годности	%	3,3		2,9		-0,4	
5	Коэф. обновления	%			0,68		-0,68	
6	Коэф. выбытия	%	0,74				0,74	

Из рассчитанных показателей в таблице 2.4 следует, что на предприятии средняя степень износа ОС, т.е. 30% ОС уже отнесена на себестоимость. Судя по коэффициентам выбытия и обновления, предприятие имеет свёрнутый тип воспроизводства, но высокую интенсивность движения основных средств.

Эффективность использования основных средств можно оценить с помощью показателей представленных в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования основных средств

№	Показатели	2014г.	2015г.	Отклонения
1	Фондоотдача	91,0	18,4	-72,6
2	Фондоёмкость	0,01	0,05	0,04
3	Фондорентабельность	96,07	144,1	48,03

Тенденция изменений имеет отрицательную динамику по фондоотдаче, это значит, что основные средства используются неэффективно. Т.к. значения показателей фондоёмкости и фондорентабельности возрастают, это тоже говорит о нерациональном использовании мощностей предприятия.

Целью исследования состояния оборотных активов является их оценка, как в абсолютных показателях, так и в относительных (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Оборотные активы – Всего:	117 799	100	108 429	100	-9 370	7,9
1.1	Запасы	48 282	40,9	23 778	21,9	- 24 504	50,7
	Сырьё, материалы	3 009	6,2	8 256	34,7	5 247	174,4
	Готовая продукция	45 273	93,8	15 522	65,3	- 29 751	65,7
1.2	Налог на добавленную стоимость	2 205	1,9	2 763	2,5	558	25,3
1.3	Дебиторская задолженность	1250	1,1	13 165	12,1	11 915	953,2
1.4	Денежные средства	1	0,0008	70	0,06	69	6900
1.5	Прочие оборотные активы	62 832	53,3	66 118	60,9	3 286	5,3

Распределение активов в структуре оборотных средств таково, что объём оборотного капитала составил 108 429,0 тыс. руб. и динамика изменения отрицательна. Наибольшее количество оборотного капитала в готовой продукции.

Количество оборотных запасов в процентном выражении равно 7,6%, это небольшое, но достаточное количество для функционирования предприятия на данном этапе существования фирмы. Существует чрезмерная загруженность таких статей, как готовая продукция и дебиторская задолженность.

Интенсивность использования оборотных активов необходимо оценить на основании таблицы 2.7.

Таблица 2.7 – Расчёт показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатели	2014г.	2015 г.	Отклонения
1	Выручка от продажи, тыс.руб.	262 337,0	52 914,0	-209 423,0
2	Средние остатки оборотных средств	114 570,0	105 894,0	-8 676,0
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,4	0,5	-1,9
4	Коэффициент загрузки	0,4	2,1	1,7
5	Длительность одного оборота	144,0	756,0	612,0

Выручка от реализации за отчётный период равна 52 914,0 тыс. руб., а запас готовой продукции 15 522 тыс. руб. и, таким образом, можно говорить о неблагоприятной тенденции со сбытом (таблица 2.7).

Цель управления ДЗ – это свести к минимуму оборотный капитал, отвлекаемый в дебиторскую задолженность. Необходимо оценить объём капитала, выявить структуру ДЗ по категориям дебиторов и срокам её образования, а так же оценить оборачиваемость ДЗ (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Группировка ДЗ по категориям дебиторов

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%
1	Дебиторская задолженность:	1 250,	100,0	13 165,0	100,0	11 915,0	90,5
1.1	Покупатели и заказчики	1 250,0	100,0	13 165,0	100,0	11 915,0	90,5

По сравнению с 2014 годом (таблица 2.8) дебиторская задолженность возросла в 10 раз. В 2015 году доля оборотного капитала отвлечена в ДЗ на 12,4 %, что не превышает норму. Дебиторскую задолженность формируют покупатели и заказчики. Группировка ДЗ по срокам погашения и образования представлена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Группировка ДЗ по срокам погашения и образования

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%
1	Дебиторская задолженность	1 250,0	100,0	13 165,0	100,0	11 915,0	90,5
1.1	Краткосрочная	1250,0	100,0	13 165,0	100,0	11 915,0	90,5

По срокам образования ДЗ краткосрочна на 100%(таблица 2.9), связано это с тем, что покупатели и заказчики, не оплачивают товар полностью, а предоставляют вначале аванс. ДЗ составляет 13 165,0 тыс.руб. и превышает КЗ, которая составляет 73 тыс. руб. Фирма по большей мере зависима от дебиторов.

Для характеристики использования ДЗ применимы показатели оборачиваемости (таблица 2.10):

Таблица 2.10 – Показатели оборачиваемости ДЗ

Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение
1. Коэффициент оборачиваемости ДЗ	36,5	7,3	-29,2
3.Длительность одного оборота, дн.	9,8	49,3	39,5

Как видно из таблицы 2.10, по сравнению с прошлым годом произошло заметное замедление оборачиваемости ДЗ, в частности в 5 раз. Далее необходимо провести анализ денежных средств (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Показатели движения денежных средств за 2015

Показатели	Общая сумма		Текущая		Финансовая	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Остаток денежных средств на начало года	39 790,0	-	-	-	-	-
Поступило ДС	68 525,0	100,0	58 725,0	85,0	9 800,0	15,0
Направлено ДС	108 245,0	100,0	97 937,0	90,0	10 308,0	10,0
Остаток ДС на конец года	70,0	-	-	-	-	-

Как видно из таблицы 2.11, структура поступивших и направленных денежных потоков состоит из текущей и финансовой деятельности. Сумма оттока превышает сумму притока денежных средств, средств достаточно для нормального финансирования деятельности предприятия. Движение товарного и денежного потоков не синхронно и для выявления причин, необходимо более углубленное исследование.

2.3 Анализ пассива баланса

Исследование структуры пассива баланса позволяет своевременно установить возможные причины финансовой неустойчивости предприятия. Финансовое состояние во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своём распоряжении и куда они вложены.

Для определения источников формирования имущества, которые использует фирма для формирования капитала, необходимо вынести основные показатели в таблицу 2.11 и проследить их динамику.

Таблица 2.11 – Показатели структуры и динамики пассивов

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%
1	Всего источников	117 799,0	100,0	108 429,0	100,0	-9 370,0	8,0
1.1	Собственных	71 431,0	60,0	68 175,0	63,0	-3 256,0	5,0
1.2	Заёмных , из них:	46 368,0	40,0	40 254,0	37,0	-6 114,0	13,0
	Краткосрочных	46 368,0	100,0	40 254,0	100,0	-6 114,0	13,0

В качестве источников финансирования предприятие использует собственные и заёмные средства, но в наибольшей степени собственные (таблица 2.11). Заёмный капитал представлен краткосрочной категорией пассивов. Объёмы капитала в 2015 году сократились на 8 %, а обязательства на 13 %. Уставной капитал, в свою очередь, оплачен полностью.

Чтобы определить источники обязательств по категориям и по срокам погашения, необходимо создание таблиц 2.12 и 2.13.

Таблица 2.12 – Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Обязательства всего:	46 368,0	100,0	40 254,0	100,0	- 6 114,0	13,2
1.1	Кредиты и займы	39 789,0	86,0	40 181,0	99,8	392,0	1,0
1.2	Кредиторская задолженность всего:	6 579,0	14,0	73,0	0,2	- 6 506,0	99,0
	поставщики и подрядчики	6 194,0	94,0	-	-	- 6 194,0	100,0
	в бюджет по налогам и сборам	385,0	6,0	73,0	100,0	-312,0	-81,0

Как видно из таблицы 2.12, предприятие сильно закредитовано и имеет большие задолженности по кредитам перед поставщиками и подрядчиками.

Таблица 2.13 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	2014г.		2015г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Заёмные средства всего:	46 368,0	100,0	40 254,0	100,0	- 6 114,0	13,2
1.1	Краткосрочные обязательства:	46 368,0	100,0	40 254,0	100,0	- 6 114,0	100,0
	- кредиты и займы	39 789,0	86,0	40 181,0	99,8	392,0	1,0
	- кредиторская задолженность	6 579,0	14,0	73,0	0,2,0	- 6 506,0	99,0

Капитал фирме во временное пользование предоставляют банки и поставщики (таблица 2.13). Доля кредиторской задолженности в 2015 году уменьшилась, КЗ полностью краткосрочна, сроки погашения соблюдаются. Задолженность по заработной плате отсутствует.

2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость – целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск внутривозможностей, средств и способов её укрепления определяет характер проведения и содержания анализа. Платёжеспособность предприятия характеризуется степенью ликвидности оборотных активов. Ликвидность же выступает как необходимое и обязательное условие платёжеспособности организации.

Оценку финансовой устойчивости и ликвидности необходимо начинать с анализа обеспеченности материальных активов источниками финансирования.

Таблица 2.14 – Обеспеченность активов источниками финансирования, тыс.руб.

№	Показатели	2014 г.	2015г.
1	Собственный капитал	71 431,0	68 175,0
2	Внеоборотные активы	3 229,0	2 535,0
3	Собственные оборотные средства	68 202,0	65 640,0
4	Собственные и долгосрочные источники	68 202,0	65 640,0
5	Краткосрочные заёмные средства	39 789,0	40 181,0
6	Общая величина основных источников	107 991,0	105 821,0
7	Общая величина запасов и затрат	50 487,0	26 541,0
8	Излишек или недостаток СОС	17 715,0	39 099,0
9	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников	17 715,0	39 099,0
10	Излишек или недостаток общей величины основных источников	57 504,0	79 280,0

На основе данных таблицы 2.14, можно сделать вывод о неустойчивом финансовом положении организации. Оно характеризуется нарушением платежеспособности, увеличением дебиторской задолженности и срока оборачиваемости запасов. При этом величина запасов, привлеченные для формирования краткосрочных кредитов, не превышает общей стоимости основных средств, материалов и готовой продукции.

За анализируемый период абсолютные показатели устойчивости имеют внушительный прирост излишек СОС, собственных и долгосрочных источников, а так же общей величины основных источников. Первые два показателя увеличились в 2,2 раза(на 21 384 тыс. руб.), и последний в 1,3 раза(на 21 776 тыс. руб.). Динамика положительна.

Для того, чтобы определить нормативное или желательное значение показателей-индикаторов, а так же оценить уровень финансовой устойчивости в соответствии с критериальным аппаратом, нужно произвести расчёт коэффициентов (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Расчёт коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение	Норм.знач.
1	К автономии	0,6	0,6	-	$\geq 0,5$
2	К обеспеченности запасов	1,4	2,8	1,4	$\geq 0,6$ до 0,8
3	К обеспеченности оборотных средств	0,6	0,6	-	$\geq 0,1$
4	К маневренности	0,95	0,96	0,01	$\geq 0,3$ до 0,5

На основе рассчитанных показателей (таблица 2.15) можно сделать вывод, что предприятие имеет:

- достаточно собственного капитала и не зависит от заёмного;
- слишком много СОС идёт на покрытие А запасов и затрат и СК;
- обеспечено оборотными средствами.

Тенденцию к увеличению коэффициента обеспеченности запасами в 2 раза, можно объяснить такими факторами, как сверх нормативные запасы на предприятии и чрезмерное вложение средств во внеоборотные активы.

Что касается коэффициента маневренности, он практически не изменился, но имеет высокое значение - не соответствующее норме. Это значит, что

слишком большая доля СОС идёт на собственный капитал. Возможные причины - это невозможность получения долгосрочных кредитов и убытки фирмы.

Для оценки ликвидности необходимо данные бухгалтерской отчётности перегруппировать по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия (таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Группировка статей баланса для анализа ликвидности, тыс. руб.

Актив	2014г.	2015г.	Пассив	2014г.	2015г.
Наиболее ликвидные Активы	1,0	70,0	Наиболее срочные Пассивы	6 579,0	73,0
Быстро реализуемые активы	64 082,0	79 283,0	Краткосрочные пассивы	39 789,0	40 181,0
Медленно реализуемые Активы	50 487,0	26 541,0	Долгосрочные пассивы	-	-
Трудно реализуемые активы	3 229,0	2 535,0	Постоянные пассивы	71 431,0	68 175,0
Итого	117 799,0	108 429,0	Итого	117799,0	108 429,0

При сопоставлении групп активов (таблица 2.16) с пассивами выявлено не соответствие норме относительно того, что наиболее ликвидные активы меньше суммы наиболее срочных пассивов. Это означает, что денежных средств не достаточно для погашения кредиторской задолженности, хотя по сравнению с 2014 годом ситуация намного улучшилась.

Для оценки ликвидности баланса используются 3 расчётных коэффициента, представленных в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Расчёт коэффициентов ликвидности

Показатели	2014г.	2015г.	Отечеств. Нормы	Зарубеж. Нормы
К абсолютной ликвидности	0,00002	0,002	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
К критической ликвидности	0,003	0,3	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
К текущей ликвидности	1,1	0,9	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Данные показатели(таблица 2.17) не соответствуют нормативным значениям. Для улучшения ликвидности баланса, можно порекомендовать реализовать неиспользуемые основные средства, пересмотреть обоснованность запасов, востребовать сомнительную ДЗ.

Из этого следует, что у фирмы недостаточно ликвидных активов для погашения текущих обязательств, хотя показатели в 2015 году лучше, чем в 2014.

2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия

Эффективность и развитие предприятия отражают такие показатели, как выручка, прибыль, деловая активность и рентабельность. Анализ финансовых результатов и рентабельности организации – это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. С помощью системы показателей можно оценить эффективность предприятия.

Абсолютные показатели выручки и прибыли, их тенденции позволяют оценить в целом деятельность предприятия и её способность существовать на рынке и быть конкурентоспособным (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Анализ финансовых результатов

№	Показатели	2014г.	2015г.	Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
1	Выручка от продажи	262 337,0	52 914,0	- 209 423,0	-80,0
2	Себестоимость продаж	222 720,0	43 066,0	-179 654,0	-81,0
3	Валовая прибыль (убыток)	39 617,0	9 848,0	- 29 769,0	-75,0
4	Управленческие расходы	27 809,0	13 186,0	-14 623,0	-53,0
5	Прибыль(убыток) от продаж	11 808,0	-3 338,0	-15 146,0	-128,0
6	Проценты к получению	777,0	-	-777,0	-100,0
7	Прочие доходы	4 057,0	1 979,0	-2 078,0	-51,0
8	Прочие расходы	6 590,0	1 359,0	5 231,0	79,0
9	Прибыль(убыток) до Налогообложения	10 052,0	-2 718,0	-12 770,0	-127,0
10	Текущий налог на прибыль	343,0	-	343,0	100,0
11	Чистая прибыль(убыток)	7 494,0	- 3 256,0	-10 750,0	-143,0

Все показатели, представленные в таблице 2.17, имеют тенденцию снижения в долгосрочной перспективе. По состоянию на 2015 год выручка от продаж и себестоимость продаж упали на 80%. Расходы предприятия заметно превышают доходы, это говорит о том, что предприятие работает в убыток. Предприятие вполне может продолжать работать даже с убытками, имея при этом кредиторскую задолженность, как источник для возмещения убытков.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики показателей (таблица 2.18) :

Таблица 2.18 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	2,2	0,5	-0,7
2	Фондоотдача основных средств	91,0	18,4	-72,6
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,4	0,5	-0,9
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	3,9	0,8	-3,1
5	Коэффициент оборачиваемости заёмных средств	6,1	1,2	-4,9

Исходя из значения деловой активности (0,5), можно сделать вывод, что за анализируемый период совершается только половина цикла обращения, что приводит к соответствующему эффекту – убытку (таблица 2.18).

Показатель коэффициента оборачиваемости оборотных активов, говорит о том, что каждый вид оборотных активов потреблялся и возобновлялся лишь половину цикла. Динамика развития собственных и заёмных средств отрицательна и соответствует изменениям выручки.

Необходимо рассчитать показатели рентабельности, они показывают насколько прибыльна деятельность компании (таблица 2.19).

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1	Рентабельность продаж	5	-6	-11
2	Рентабельность текущей	51,9	-7,8	-59,7
3	Рентабельность активов	8,5	-2,5	-11
4	Рентабельность СК	10,5	-5	-15,5

На основе рассчитанных показателей в таблице 2.19, можно сделать вывод, что предприятие является низкорентабельным. Все показатели рентабельности резко уменьшились по сравнению с 2014 годом, т.к. в 2015 году предприятие имеет убытки. Отрицательная рентабельность – говорит о том, что себестоимость продукции выше, чем прибыль от ее реализации, а цена недостаточно высока для покрытия всех издержек, предприятие неэффективно распоряжается собственными активами. Если показатели рентабельности компании демонстрируют минусовое значение, это служит поводом для повышения цен на продукцию либо для поиска путей сокращения ее себестоимости. Положительный эффект в данном случае может иметь также оптимизация ассортимента.

2.6 Управленческий анализ

Управленческий анализ – это система учета, планирования, контроля, анализа информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности, необходимой управленческому персоналу для управления деятельностью компании.

Для начала необходимо проследить динамику продаж автомобилей и продаж услуг СТО за два отчётных периода (таблица 2.20).

Таблица 2.20 – Объем продаж продукции

Объем продаж, тыс. руб.			
Период	Авто	СТО	Всего
2014г.	225 739,0	36 589,0	262 337,0
2015г.	34 760,0	18 154,0	52 914,0
Отклонения, тыс. руб.			
Абс.	-190 979,0	-18 435,0	209 423,0
%	-84,6	-49,6	-79,8

Значительное сокращение продаж автомобилей в 2015г., в частности на 84,6 % (таблица 2.20), это обусловлено такими факторами, как повышение цен на автомобили и топливо, отсутствие спроса на автомобили и услуги СТО, сокращение доходов населения, поднятие ключевой ставки по кредитам.

Для того, чтобы в целом охарактеризовать предприятие, необходимо проследить динамику основных экономических показателей (таблица 2.24).

Таблица 2.24 – Динамика основных экономических показателей, тыс. руб.

Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение	
			+, –	%
Выручка от продаж продукции	262 337,0	52 914,0	-209 423,0	79,8
Себестоимость продаж	222 720,0	43 066,0	-179 654,0	80,6
Прибыль до налогообложения	10 052,0	-2 718,0	-12 770,0	127,0
Чистая прибыль	7 494,0	-3 256,0	-10 750,0	143,5
Стоимость имущества	71 431,0	68 175,0	-3 256,0	4,6

По всем показателям таблицы 2.24 наблюдается отрицательная динамика. Выручка от продаж и себестоимость уменьшились в 5 раз. Результатом деятельности предприятие имеет убытки. Сокращение стоимости имущества можно объяснить износом оборудования и продажей трёх рабочих автомобилей.

Трудовые ресурсы предприятия представлены в таблице 2.25:

Таблица 2.25 – Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество, чел.	
	2014г.	2015г.
Служащие	13	8
Вспомогательные рабочие	2	2
Основные рабочие	15	10
Итого	30	20

Общее число работающих на предприятии за год уменьшилось на десять человек (таблица 2.25), данное изменение произошло за счет сокращения количества служащих и основных рабочих. Движение рабочей силы за анализируемый период представлено в таблице 2.26.

Таблица 2.26 – Движение рабочей силы

Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение	
			Абсол.	%
1.Среднесписочная численность работников, чел.	30	20	-10	-33,3
2.Принято работников, чел.	3	5	2	40,0
3.Выбыло работников, чел.	2	10	8	80,0
4.Коэффициент оборота по приему	0,1	0,25	0,15	60,0
5.Коэффициент оборота по выбытию	0,06	0,5	0,44	88,0
6.Коэффициент текучести кадров	0,06	0,5	0,44	88,0

В период с 2014г. по 2015г. среднесписочная численность работников сократилась на 10 человек (таблица 2.26), а принятых работников в 2015г больше на 2 человека, так как происходит высокая текучесть кадров и наблюдается дефицит персонала. Количество выбывших работников на 2015г больше на 8 человек. Оборот приема отрицателен, а по выбытию – положителен.

В таблице 2.27 представлена динамика фонда оплаты труда работников.

Таблица 2.27 – Динамика фонда оплаты труда работников

Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
Основная з/п	5 394,5	4 018,0	- 1 376,5	- 34,3
Премии	30,5	20,5	- 10,0	- 48,8
Отпускные	321,0	270,0	-51,0	- 18,9
Б/л за счет работодателя	2,1	1,2	-0,9	- 75,0
Итого	5 748,1	4 239,7	-1 508,4	- 35,6

Как видно из таблицы 2.27, фонд оплаты труда сократился почти на 34%,

как и по всем показателям произошло уменьшение, в наибольшей степени это обусловлено сокращением количества персонала.

Перечень статей затрат и методы распределения по видам продукции определяются методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в зависимости от характера и структуры производства. Для анализа структуры и динамики себестоимости продукции была составлена таблица 2.28.

Таблица 2.28 – Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2014г.		2015г.		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Абс.	Отн.
Материальные затраты	48 282,0	74,6	23 778,0	81,6	-24 504,0	-50,8
Затраты на оплату труда	5 394,5	10,7	4 239,7	8,3	-1 508,4	-30,0
Отчисления на соц. Нужды	1 618,4	3,3	1 271,9	2,5	-346,5	-21,4
Амортизация	694,0	11,2	435,0	7,6	-259,0	-37,3
Всего	55 989,0	100,0	29 725,0	100,0	26 264,0	-46,9

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты – 81,6 %, наименьший удельный вес занимают отчисления на социальные нужды – 2,5 %. За анализируемый период себестоимость уменьшилась на 46,9 %. Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

При подробном рассмотрении структуры активов и источников образования имущества, было выявлено преобладание собственного капитала над заёмным, а так же то, что у рассматриваемой организации не хватает долгосрочных источников для формирования внеоборотных активов. Краткосрочные обязательства стали главным источником формирования оборотных активов, что сопряжено с повышенными финансовыми рисками деятельности организации.

По состоянию на 2015 год, величина активов предприятия значительно уменьшилась (почти на 8 %), что обусловлено удорожанием цен на автомобили и импортные запасные части, инфляцией и экономическим кризисом. Внеоборотный капитал представлен исключительно основными средствами. Сокраще-

ние основных средств на предприятии, в частности на 18,8 %, обусловлено продажей рабочих автомобилей и в незначительной мере амортизацией.

Существует чрезмерная загруженность производственными запасами и наблюдается неблагоприятная тенденция со сбытом готовой продукции. Дебиторская задолженность в 2015 году резко возросла (на 90,5 %), формируют её покупатели и заказчики. Связано это с тем, что покупатели и заказчики, не оплачивают товар полностью, а предоставляют аванс или вовсе просрочивают платежи. При этом организация расплатилась по обязательствам перед поставщиками и подрядчиками, и использует краткосрочные кредиты банков для образования капитала.

При сопоставлении групп активов с пассивами выявлено, что денежных средств не достаточно для погашения кредиторской задолженности.

Низкая эффективность предприятия, обусловлена такими факторами:

- нестабильность курса валют и высокая ценовая политика
- снижение уровня жизни населения и пассивность покупателей
- нестабильная экономическая и политическая ситуации.

Для улучшения положения предприятия, можно порекомендовать:

- реализовать неиспользуемые основные средства;
- пересмотреть обоснованность запасов;
- востребовать сомнительную дебиторскую задолженность;
- диверсифицировать деятельность предприятия.

На данный момент предприятие является низкорентабельным. Выручка от продаж и себестоимость уменьшились почти в 5 раз (на 80%) и, как следствие, результатом своей деятельности предприятие имеет убытки.

Можно сделать вывод о неудовлетворительном финансовом положении организации, стоит обратить внимание на нарушение платежеспособности, зависимость от дебиторов и значительное уменьшением продаж.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВТОДИЛЕР»

3.1 Методы и модели ранней диагностики банкротства

Текущее нестабильное положение экономики России создаёт предприятиям дополнительные трудности для развития и нормального функционирования, поэтому вопрос своевременной оценки деятельности и прогноз эффективности стоит особо остро.

При разработке Российских моделей, за основу были использованы зарубежные модели, так как за рубежом развитие института банкротства произошло гораздо раньше. Предлагается несколько отличающихся между собой как российских, так и зарубежных методик диагностики вероятности наступления банкротства предприятий, перечень которых представлен в таблице 3.1.

Отмечается, что ни одну из данных моделей нельзя назвать совершенной, поэтому их использование предлагается в комплексе не только друг с другом, но и с анализом финансово-хозяйственной деятельности организации и анализом отрасли, занимаемой предприятием.

Таблица 3.1 – Перечень методов и моделей ранней диагностики банкротства

№	Зарубежные модели		Российские модели
1	Двухфакторная модель Альтмана	8	Беликова- Давыдова
2	Пятифакторная модель Альтмана	9	Зайцевой
3	Модель Лиса	10	Савицкой
4	Модель Таффлера и Тишоу	11	Селезнёва- Ионова
5	Модель Спрингейта	12	Сайфуллина
6	Модель Фулмера	13	Четырёхфакторная Постюшкова
7	Модель Ж. Де Паляна	14	Пятифакторная Постюшкова

Основной целью всех методик (таблица 3.1) диагностики банкротства является определение финансового состояния предприятия, выявление слабых сторон деятельности предприятия, и определение условий, ведущих к несостоятельности.

Зарубежные модели

Среди качественных методик уделяется наибольшее внимание рассмотрению моделей Э. Альтмана. Первая модель - двухфакторная – возможно применение в условиях ограниченного объема информации о предприятии.

Расчет коэффициентов, представлен в таблица 3.2. Коэффициенты рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1).

Таблица 3.2 – Расчёт показателей двухфакторной модели Альтмана

Показатели	Формула расчета показателей	Расчёт
$K_{\text{текущей ликвидности}}$	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{105\ 894}{40\ 254} = 2,6$
$K_{\text{зс (капитализации)}}$	$\frac{\text{Долгосрочные + Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{46\ 368}{71\ 431} = 0,6$
Модель Альтмана: $Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{\text{тл}} + 0,0579 * K_{\text{зс}}$		
$Z < 0$ — вероятность банкротства меньше 50%; $Z = 0$ — вероятность банкротства равна 50%; $Z > 0$ — вероятность банкротства больше 50%.		

На основании таблицы 3.2, можно рассчитать показатель:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * 2,6 + 0,0579 * 0,6 = - 3,14,$$

т. о., можно сделать вывод, что вероятность банкротства равна менее 50%.

Пятифакторная модель Альтмана (таблица 3.3) для частных компаний, не размещающих свои акции на фондовом рынке.

Таблица 3.3 – Расчёт показателей пятифакторной модели Альтмана

Коэффициенты	Формула расчёта показателей	Расчёт
X1	$X1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$	$\frac{105\ 894 - 40\ 254}{108\ 429} = 0,61$
X2	$X2 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Активы}}$	$\frac{-3256}{108\ 429} = -0,03$
X3	$X3 = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Активы}}$	$\frac{-2718}{108\ 429} = -0,03$
X4	$X4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Обязательства}}$	$\frac{68\ 175}{40\ 254} = 1,69$
X5	$X5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$	$\frac{52\ 914}{108\ 429} = 0,49$
Модель Альтмана: $Z^* = 0.717 * X_1 + 0.847 * X_2 + 3.107 * X_3 + 0.420 * X_4 + 0.998 * X_5$		

Согласно данной модели градация следующая:

- если $Z^* > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона),
- если $1,23 < Z^* < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона),
- если $Z^* < 1,23$ – зона финансового риска («красная» зона).

Точность модели Альтмана – 90,9% в прогнозировании банкротства предприятия за 1 год до его наступления. Исходя из рассчитанных показателей в таблице 3.3, можно рассчитать:

$$Z = 0.717*0,61 + 0.847*(-0,03) + 3.107*(-0,03) + 0.420*1,69 + 0.998*0,49 = 1,52$$

Значение показателя $Z = 1,52$, из чего следует, что предприятие находится в зоне неопределённости.

Следующая Модель прогнозирования банкротства предприятия Р. Лиса (таблица 3.4). Результат зависит от прибыли от продаж.

Таблица 3.4 – Расчёт показателей модели банкротства Лиса

Показатели	Формула расчета	Расчет
K_1	$K_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$	$\frac{105\ 894 - 40\ 254}{108\ 429} = 0,61$
K_2	$K_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Активы}}$	$\frac{-2\ 718}{108\ 429} = -0,03$
K_3	$K_3 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Активы}}$	$\frac{-3\ 256}{108\ 429} = -0,03$
K_4	$K_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Краткосрочные + Долгосрочные обязательства}}$	$\frac{68\ 175}{40\ 254} = 1,69$
Модель Лиса: $Z = 0.063 * K_1 + 0.092 * K_2 + 0.057 * K_3 + 0.001 * K_4$		
Если $Z < 0.037$ – банкротство компании очень вероятно, Если $Z > 0.037$ – предприятие финансово устойчивое.		

На основе рассчитанных коэффициентов в таблице 3.4, рассчитаем :

$$Z = 0.063*0,61 + 0.092*(-0,03) + 0.057*(-0,03) + 0.001*1,69 = 0,036,$$

т.о. банкротство предприятия по модели Лиса очень вероятно.

Далее в анализе использовалась модель британских ученых Р. Таффлера и Г. Тишоу (таблица 3.5), которая учитывает современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей.

Таблица 3.5 – Расчёт показателей модели банкротства Таффлера

Показатели	Формула расчета	Расчет
K_1	$K_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{-3\ 338}{40\ 254} = -0,08$
K_2	$K_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязат.}}$	$\frac{105\ 894}{40\ 254} = 2,63$
K_3	$K_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	$\frac{40\ 254}{108\ 429} = 0,37$
K_4	$K_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$	$\frac{52\ 914}{108\ 429} = 0,49$
Модель Таффлера: $Z = 0.53*K_1 + 0.13*K_2 + 0.18*K_3 + 0.16*K_4$		
Если $Z > 0,3$ – предприятие маловероятно станет банкротом («зеленая зона»), Если $Z < 0,2$ – предприятие вероятно станет банкротом («красная зона»), Если $0,2 < Z < 0,3$ – зона неопределенности («серая зона»).		

Оценка предприятия по модели Таффлера, на основе таблицы 3.5:

$$Z = 0.53*(-0,08) + 0.13*2,63 + 0.18*0,37 + 0.16*0,49 = 0,45,$$

предприятие маловероятно станет банкротом.

Следующая модель прогнозирования банкротства предприятия создана канадским ученым Г. Спрингейтом (таблица 3.6). Определяющим в модели являются продажи предприятия. Точность данной методики составляет 92,5 %.

Таблица 3.6 – Расчёт показателей модели банкротства Спрингейта

Показатели	Формула расчета показателей	Расчет
K_1	$K_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$	$\frac{105\ 894 - 40\ 254}{108\ 429} = 0,61$
K_2	$K_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате}}{\text{Активы}}$	$\frac{-2\ 718}{108\ 429} = -0,03$
K_3	$K_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{-2\ 718}{40\ 254} = -0,067$
K_4	$K_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$	$\frac{52\ 914}{108\ 429} = 0,489$
Модель Спрингейта: $Z = 1.03*K_1 + 3.07*K_2 + 0.66*K_3 + 0.4*K_4$		
Если $Z < 0.862$ – банкротство предприятия вероятно, Если $Z > 0.862$, банкротство предприятия маловероятно.		

Исходя из данных, представленных в таблице 3.6, можно рассчитать Z :

$$Z = 1.03*0,61 + 3.07*(-0,03) + 0.66*(-0,067) + 0.4*0,489 = 0,69,$$

т.о. согласно модели Спрингейта банкротство вероятно.

Следующая модель прогнозирования банкротства предприятия разработана американским ученым Д. Фулмером (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Расчёт показателей модели банкротства Фулмера

Показатели	Формула расчета показателей	Расчет
K_1	$K_1 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль прошлых лет}}{\text{Активы}}$	$\frac{58\,175}{108\,429} = 0,54$
K_2	$K_2 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Активы}}$	$\frac{52\,914}{108\,429} = 0,49$
K_3	$K_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{-2\,718}{68\,175} = -0,04$
K_4	$K_4 = \frac{\text{Денежный поток}}{\text{Краткосрочные} + \text{Долгосрочные обязательства}}$	$\frac{-3\,256}{40\,254} = -0,08$
K_5	$K_5 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	–
K_6	$K_6 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	$\frac{40\,254}{108\,429} = 0,37$
K_7	$K_7 = \text{Log (материальные активы)}$	$\text{Log}_{10}(108\,429 - 2535 - 2\,763 - 13\,165) = 4,954$
K_8	$K_8 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{105\,894 - 40\,254}{40\,254} = 1,63$
K_9	$K_9 = \text{Lg} \left[\frac{\text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате}}{\text{Проценты к уплате}} \right]$	$\text{Log}_{10}(2\,718) = 3,4$
<p>Модель Фулмера: $H = 5.528 * K_1 + 0.212 * K_2 + 0.073 * K_3 + 1.27 * K_4 + 0.12 * K_5 + 2.235 * K_6 + 0.575 * K_7 + 1.083 * K_8 + 0.984 * K_9 - 3.075$</p>		
<p>Если $H < 0$ – банкротство предприятия вероятно, Если $H > 0$ – банкротство предприятия маловероятно.</p>		

Оценка предприятия по модели банкротства Фулмера, на основе показателей, рассчитанных в таблице 3.7:

$$H = 5.528 * 0,54 + 0.212 * 0,49 + 0.073 * (-0,04) + 1.27 * (-0,08) + 0.12 * 1 + 2.235 * 0,37 + 0.575 * 4,95 + 1.083 * 1,63 + 0.984 * 3,4 - 3.075 = 14,857,$$

т.о. банкротство предприятия маловероятно.

Российские модели

Отечественные модели прогнозирования банкротства, построены с помощью инструментария множественного дискриминантного анализа (MDA). Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства пред-

приятия была предложена А. Ю. Беликовым и Г. В. Давыдовой (таблица 3.8). Зачастую эту модель называют моделью ИГЭА.

Таблица 3.8 – Расчёт показателей модели банкротства Беликова- Давыдовой

Коэффициенты	Формула расчета	Расчёт
K1	$K1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$	$\frac{105\,894 - 40\,254}{108\,429} = 0,61$
K2	$K2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{-3\,256}{68\,175} = -0,05$
K3	$K3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$	$\frac{52\,914}{108\,429} = 0,5$
K4	$K4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость}}$	$\frac{-3\,256}{-43\,066} = -0,08$
$Z = 8.38 * K1 + 1 * K2 + 0.054 * K3 + 0.63 * K4$		
Если $Z < 0$, риск банкротства максимальный (90-100%); Если $0 < Z < 0.18$, риск банкротства высокий (60-80%); Если $0.18 < Z < 0.32$, риск банкротства средний (35-50%); Если $0.32 < Z < 0.42$, риск банкротства низкий (15-20%); Если $Z > 0.42$, риск банкротства минимальный (до 10%).		

На основании таблицы 3.8 по модели Беликова-Давыдовой рассчитано:

$$Z = 8.38 * 0,61 + 1 * (-0,05) + 0.054 * 0,5 + 0.63 * (-0,08) = 5,0383,$$

таким образом, риск банкротства минимальный (до 10 %).

Следующая модель Савицкой (таблица 3.9) прогнозирования вероятности банкротства (Белорусский государственный экономический университет).

Таблица 3.9 – Расчёт показателей модели банкротства Савицкой

Коэффициенты	Формула расчета	Расчёт
K ₁	$K1 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Оборотные активы}}$	$\frac{68\,175}{105\,894} = 0,64$
K ₂	$K2 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Капитал}}$	$\frac{105\,894 - 40\,254}{68\,175} = 0,96$
K ₃	$K3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина активов}}$	$\frac{52\,914}{0,5 * (108\,429 + 117\,799)} = 0,47$
K ₄	$K4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$	$\frac{-3\,256}{108\,429} = -0,03$
K ₅	$K5 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}$	$\frac{68\,175}{108\,429} = 0,63$
$Z = 0.111 * K_1 + 13.23 * K_2 + 1.67 * K_3 + 0.515 * K_4 + 3.8 * K_5$		
$Z > 8$, риск банкротства отсутствует, $5 < Z < 8$, риск банкротства небольшой, $3 < Z < 5$, риск банкротства средний, $1 < Z < 3$, риск банкротства большой, $Z < 1$, риск банкротства предприятия максимальный		

На основании показателей таблицы 3.9, рассчитано:

$$Z = 0,111 * 0,64 + 13,23 * 0,96 + 1,67 * 0,47 + 0,515 * (-0,03) + 3,8 * 0,63 = 15,94 ,$$

т.о. риск банкротства отсутствует.

Следующая модель Н. Н. Селезневой – А. Ф. Ионовой (таблица 3.10):

Таблица 3.10 – Расчёт показателей модели банкротства Селезневой

Коэффициенты	Формула расчета	Расчет	Норматив
K1	$K1 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина запасов}}$	$\frac{52\,914}{(262\,337 + 52\,914) * 0,5} = 0,34$	3
K2	$K2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{105\,894}{73 + 40\,181} = 10,33$	2
K3	$K3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Краткосрочные} + \text{Долгосрочные обязательства}}$	$\frac{68\,175}{40\,254} = 1,69$	1
K4	$K4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$	$\frac{-3\,256}{108\,429} = -0,03$	0,3
K5	$K5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$	$\frac{-3\,256}{52\,914} = -0,06$	0,2
Модель Селезневой- Ионовой: $R = 25 * N1 + 25 * N2 + 20 * N3 + 20 * N4 + 10 * N5$			
Если $R > 100$, то можно сделать вывод, что предприятие финансово устойчиво. Если $R < 100$, то предприятие финансово неустойчиво.			

Исходя из показателей, рассчитанных в таблице 3.10, можно рассчитать:

$$R = 25 * 0,34 + 25 * 10,33 + 20 * 1,69 + 20 * (-0,03) + 10 * (-0,06) = 299,35,$$

следовательно предприятие финансово устойчивое.

Следующая рассматриваемая модель Зайцевой (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Расчёт показателей модели банкротства Зайцевой

Коэффициенты	Формула расчета	Расчёт	Норматив
K1	$K1 = \frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{-2\,718}{68\,175} = -0,04$	$K1 = 0$
K2	$K2 = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	$\frac{73}{13\,165} = 0,006$	$K2 = 1$
K3	$K3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Наиболее ликвидные активы}}$	$\frac{40\,181 + 73}{70} = 575,1$	$K3 = 7$
K4	$K4 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}}$	$\frac{-2\,718}{52\,914} = -0,05$	$K4 = 0$
K5	$K5 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{40\,254}{68\,175} = 0,6$	$K5 = 0,7$
K6	$K6 = \frac{\text{Активы}}{\text{Выручка}}$	$\frac{108\,429}{52\,914} = 2,05$	$K6 = K6$
$K_{\text{факт}} = 0,25 * K1 + 0,1 * K2 + 0,2 * K3 + 0,25 * K4 + 0,1 * K5 + 0,1 * K6$			

Согласно данной модели :

- если $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$, то высока вероятность банкротства предприятия.
- если $K_{\text{факт}} < K_{\text{норматив}}$, то риск банкротства незначительный.

Для определения вероятности банкротства предприятия по модели Зайцевой необходимо произвести сравнение фактического значения интегрального показателя с нормативным, используя коэффициенты таблицы 3.11.

$$K_{\text{норм.}} = 0.25 * 0 + 0.1 * 1 + 0.2 * 7 + 0.25 * 0 + 0.1 * 0.7 + 0.1 * 2,05 = 1,775$$

$$K_{\text{факт.}} = 0.25 * (-0,04) + 0.1 * 0,006 + 0.2 * 575,1 + 0.25 * (-0,05) + 0.1 * 0,6 + 0.1 * 2,05 = 115,2$$

Исходя из модели прогнозирования банкротства Зайцевой, высока вероятность банкротства предприятия, т.к. $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$.

Следующая рейтинговая модель оценки финансового состояния предприятия – модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г. Кадыкова (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Расчёт показателей по модели банкротства Сайфуллина

Коэффициенты	Формула расчета коэффициента	Расчет
K1	$K1 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	$\frac{68\,175 - 2\,535}{105\,894} = 0,62$
K2	$K2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{105\,894}{40\,181 + 73} = 10,33$
K3	$K3 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость активовобязательства}}$	$\frac{52\,914}{(108\,429 + 117\,799) * 0,5} = 0,47$
K4	$K4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$	$\frac{-3\,256}{68\,175} = -0,06$
K5	$K5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{-3\,256}{68\,175} = -0,05$
Модель Сайфуллина: $R = 2 * K1 + 0.1 * K2 + 0.08 * K3 + 0.45 * K4 + K5$		
Если значение показателя $R < 1$, то финансовое состояние предприятия низкое. Если $R > 1$, то финансовое состояние предприятия можно оценить как высокое.		

Используя формулу модели (таблица 3.12) и показатели, рассчитываем:

$$R = 2 * 0,62 + 0.1 * 10,33 + 0.08 * 0,47 + 0.45 * (-0,06) - 0,05 = 2,23,$$

т. о. $R > 1$, финансовое состояние предприятия можно оценить как высокое.

Оценка финансового состояния предприятия по модели А.В. Постюшкова производится по двум моделям: четырех- и пятифакторной (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Оценка финансового состояния предприятия по модели

Коэффициенты	Формула расчета	Расчет
K1	$K1 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	$\frac{105\ 894}{40\ 181 + 73} = 10,33$
K2	$K2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	$\frac{68\ 175 - 2\ 535}{105\ 894} = 0,62$
K3	$K3 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}$	$\frac{52\ 914}{(108\ 429 + 117\ 799) * 0,5} = 0,47$
K4	$K4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{-3\ 256}{68\ 175} = -0,05$
K5	$K5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$	$\frac{-3\ 256}{52\ 914} = -0,06$
Формула четырехфакторной модели: $R = 0.125 * K1 + 2.5 * K2 + 0.4 * K3 + 1.25 * K4$ Формула пятифакторной модели: $R = 0.1 * K1 + 2 * K2 + 0.08 * K3 + 1 * K4 + 0.45 * K5$		
Если $R < 1$, то финансовое состояние предприятия низкое и высокий риск банкротства через 6 мес. Если $R > 1$ то финансовое состояние устойчивое.		

Исходя из таблицы 3.13, рассчитываем:

- по четырехфакторной модели:

$$R = 0.125 * 10,33 + 2.5 * 0,62 + 0.4 * 0,47 + 1.25 * (-0,05) = 2,97$$

- по пятифакторной модели:

$$R = 0.1 * 10,33 + 2 * 0,62 + 0.08 * 0,47 + 1 * (-0,05) + 0.45 * (-0,06) = 2,23,$$

следовательно, финансовое состояние предприятия устойчивое.

Была выполнена оценка финансового состояния предприятия с помощью различных моделей, как отечественных, так и западных. В большей степени следует опираться на модели для российской экономики, так как нормативные показатели более адаптированы для отечественных предприятий и испытаны на них экспертным путём. Результаты представлены в таблице 3.14.

При диагностике финансов по моделям банкротства использовалась точечная прогнозная оценка, так как динамика изменения отслежена по финансовому анализу и показателям продаж. Так же необходимо отметить, что ни одну

из вышерассмотренных моделей прогнозирования банкротства нельзя считать совершенной, поэтому это вспомогательные средства анализа предприятий.

Таблица 3.14 - Сводные результаты диагностики вероятности банкротства

№	Модель	Относительный	Абсолютный, %
1	Двухфакторная модель Альтмана	Вероятно	30-60
2	Пятифакторная модель Альтмана	Вероятно	30-60
3	Модель Лиса	Очень вероятно	60-100
4	Модель Таффлера и Тишоу	Маловероятно	0-30
5	Модель Спрингейта	Вероятно	30-60
6	Ж. Де Палян	Маловероятно	0-30
7	Модель Фулмера	Маловероятно	0-30
8	Беликова- Давыдова	Маловероятно	0-30
9	Зайцевой	Очень вероятно	60-100
10	Савицкой	Маловероятно	0-30
11	Селезнёва- Ионова	Маловероятно	0-30
12	Сайфуллина	Маловероятно	0-30
13	Четырёхфакторная Постюшкова	Маловероятно	0-30
14	Пятифакторная Постюшкова	Маловероятно	0-30
	ИТОГО	Маловероятно	30

Проведя полную диагностику вероятности наступления банкротства ООО «Автодилер» за анализируемый период зарубежными и российскими моделями, сравнивая результаты расчетов(таблица 3.14), можно сказать, что существует определенная степень риска, средняя оценка 30%.

Исходя из данной степени риска, далее будут предложены мероприятия по диверсификации предприятия с целью его финансового оздоровления и возвращения к нормальному функционированию. Исходя из степени риска банкротства, мероприятия по финансовой санации, которые будут рассмотрены далее, можно разделить на следующие группы: финансовые, направленные на восстановление платежеспособности, и организационные – в целях восстановления прибыльности организаций.

3.2 Пути укрепления рыночной позиции ООО «Автодилер» путём диверсификации деятельности

Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства. Распределение инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между

различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от этого вложения – это и есть диверсификация.

Происходит расширение ассортимента, изменение вида продукции (работ, услуг), производимой предприятием, освоение новых видов производства.

Когда имеются силы и средства для развития бизнеса, но объективно нет возможности увеличивать объемы продаж техники, автомобильным дилерам можно применить следующие меры для использования ёмкости афтермаркета:

Мероприятие 1: Открытие автошколы на месте автосалона

Умение водить машину становится неотъемлемой частью образования современного человека. Большинство учащихся составляют молодые люди в возрасте от 18 до 25 лет. В основном это студенты.

Анализ рынка автошкол показывает, что, несмотря на достаточно большую конкуренцию, а также специфику оказываемых услуг – отсутствие повторных продаж, спрос превышает предложение.

Цель деятельности автошколы – получение прибыли от оказания услуг образовательного характера и создание новых рабочих мест в регионе. Несмотря на значительный объем первоначальных инвестиций (1 730 000 руб.) , ведение данного вида бизнеса отличается довольно стабильными денежными потоками и сроком окупаемости не более 3 лет.

1) Описание продукции и услуг:

В автошколе курсантам будут предлагаться следующие услуги: обучение в составе организованной группы (ПДД 134 часа, вождение 56 часов); занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных АКПП; контраварийное вождение; вождение по городу; разбор действий при ДТП; безопасное вождение; движение задним ходом во дворах отработка действий при парковке в ограниченном пространстве.

Средние цены конкурентов от 20 до 26 тыс.руб., поэтому учитывая, что автошкола только открывается, стоимость обучения в общей группе составит

19 тыс.руб. За использование автодрома будет браться плата в 150 руб. в час. По предварительным расчетам, за два месяца в нашей школе будет обучаться порядка 30 человек. За год, соответственно будет обучено не менее 180 человек. Потенциальная выручка за данный период составит порядка 4 000 тыс. руб. (основное обучение + дополнительные услуги).

2) Целесообразность открытия автошколы:

Месторасположение по адресу Усть- Абаканский район, 150 м западнее развилки автодорог «Енисей- Зелёное» (трасса М-54 Абакан- Черногорск, поворот на с. Зелёное). Находится в непосредственной близости от села Зелёное (1500 чел.), посёлка Тепличного (1600 чел.), посёлка Расцвет (1 400 чел.), села Калинино (3500 чел.), пгт Усть- Абакан (15 550 чел.), города Черногорска (74 260 чел) и города Абакана (179 170 чел.). В Усть- Абакане одна автошкола, в Черногорске шесть автошкол, в Абакане десять автошкол, остальные населенные пункты не имеют автошкол.

3) Расходы на рекламу представлены в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Расходы на рекламу

№	Вид рекламы	Цена, тыс. руб.
1	Официальный сайт	50,0
2	Реклама Яндекс- директ	30,0
3	Промоутер	10,0
4	Итого:	90,0

В качестве рекламы услуг автошколы будут использованы печатные СМИ, наружная реклама (баннеры на трассе, билборды), объявления в общественном транспорте и реклама в интернете.

Будет создан сайт (50 тыс. руб.) и группы в соц. сетях. Примерно 30 тыс. руб. в месяц будет уходить на контекстную рекламу Яндекс-Директ (достаточно эффективный рекламный инструмент).

4) Производственный план:

Открытие автошколы начинается с регистрации некоммерческой организации (юридическое лицо) в министерстве юстиций РХ. По завершению будут получены зарегистрированные в установленном законодательном порядке уч-

редительные документы (учредительный договор, устав) и свидетельство о государственной регистрации юридического лица. В качестве системы налогообложения планируется применять упрощённую систему налогообложения (УСН), 15% от прибыли организации.

Размер помещения для класса составит 65 кв. м. Такая площадь позволит одновременно обучать до 30 человек. Так же есть необходимые асфальтированные площади для специализированной площадки для обучения навыкам вождения. Кабинет будет оборудован партами, стульями, учебной доской и необходимыми учебными материалами. Также будут закуплены детали машин для наглядного изучения курсантами: двигатель, задний мост, коробка передач и другие составляющие автомобиля. На оборудование класса будет потрачено порядка 150 тыс. руб.

Основные вложения будут связаны с приобретением автомобилей для обучения навыкам вождения. Нами будут куплены три автомобиля Renault Logan (500 тыс. руб.). Машины будут переоборудованы под учебные – на это уйдет ещё порядка 50 тыс. руб. (на все машины). Затем потребуется получить свидетельство в ГИБДД о переоборудовании машины и поставить авто на учет с пометкой «Учебный автомобиль».

Далее планируется нанять персонал в автошколе. В штат персонала будут входить: инструкторы (3 чел.), медицинский работник (1 чел.) осматривающий инструкторов перед выездом и преподающий курсы оказания первой медицинской помощи и преподаватель (1 чел.). Ежемесячный фонд оплаты труда, включая премии, составит 90 тыс. руб. В таблице 3.17, представленной ниже, указано штатное расписание работников.

Таблица 3.17 – Штатное расписание

№	Должность	Количество	Зарплата, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Инструктор	3	18,0	54,0
2	Бухгалтер	1	15,0	15,0
3	Преподаватель	1	8,0	8,0
4	Медицинский работник	1	5,0	5,0
5	Уборщица	1	8,0	8,0
6	Итого:	7	90,0	90,0

От квалификации и опытности персонала (таблица 3.17) зависит успех проекта. Клиент, получивший полный спектр выбранных услуг, останется доволен их качеством и обязательно поделится своими впечатлениями. А это своего рода дополнительная реклама бизнеса и увеличение потока клиентов.

Потребуется получить образовательную лицензию в Министерстве образования региона. Для подачи заявления необходимы следующие документы: договор об аренде класса (или свидетельства права собственности); договор об аренде специально оборудованной площадки для проведения обучения первичным навыкам вождения; трудовые договора с работниками.

Затраты на получение лицензии составят 10 тыс. руб.

5) Инвестиционный план автошколы представлен в таблице 3.18

Таблица 3.18 – Инвестиционный план предприятия

№	Наименование	Сумма, тыс. руб.
1	Оборудование учебного класса	150,0
2	Приобретение автомобилей (3 ед.)	1 500,0
3	Переоборудование авто	50,0
4	Регистрация НКО, получение образовательной лицензии	30,0
5	Рекламный бюджет (в т. ч. создание сайта)	100,0
6	Прочие расходы	50,0
7	Резервный фонд	200,0
8	Итого	2 080,0

По предварительным расчетам, представленным в таблице 3.18, на открытие собственной автошколы потребуется инвестировать 2 080 тыс. руб.

б) Финансовый план автошколы, представлен в таблицах 3.19 и 3.20:

Таблица 3.19 – Ежемесячные расходы автошколы

№	Наименование	Сумма, тыс.руб.
1	Заработная плата	90,0
2	Страховые отчисления	27,0
3	ГСМ	50,0
4	Амортизация и обслуживание авто	15,0
5	Реклама	30,0
6	Прочие расходы	20,0
7	Итого	232,0

Т.о., ежемесячные расходы составят 232 тыс. руб. (таблица 3.19) , а годовые расходы на содержание автошколы составят 3 096 тыс. рублей.

Структура годовых расходов представлена ниже (таблица 3.20):
Таблица 3.20 – План доходов и расходов автошколы (без учёта кредита):

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, тыс. руб.
1	Выручка	4 000,0
2	Себестоимость	2 604,0
2.1	Заработная плата	1 080,0
2.2	Страховые отчисления(30 % от ЗП)	324,0
2.3	ГСМ	600,0
2.4	Реклама	360,0
2.5	Прочие расходы	240,0
3	Амортизация и обслуживание авто	180,0
4	Валовая прибыль(доход до налогообложения)	1 216,0
5	Налоги(УСН, 15% от прибыли)	182,4
6	Чистая прибыль	1 033,6

Таким образом, чистая прибыль по итогам года работы составит 1 033,6 тыс. руб. (таблица 3.20). Рентабельность автошколы составит 40%.

7) Расчёт стоимости кредита (таблица 3.21):

Таблица 3.21 – Данные по кредиту

Полная стоимость кредита	2 606 300,0 руб.
Стоимость покупки	2 080 000,0 руб.
Срок кредитования	36 мес.
Ежемесячный платеж	72 397,0 руб.
Общая сумма выплат	2 606 300,0 руб.
Общая переплата	426 300,0 руб.
Процент переплаты	20%

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществлять за счёт среднесрочного кредита, 20 % годовых, в течении трёх лет.

Динамика погашения кредита представлена в таблице 3.22.

Таблица 3.22 – Динамика погашения кредита, тыс.руб.

Наименование показателя	Года				
	0 – й	1 – й	2 – й	3 – й	4 – й
Сумма кредита	2 080,0	–	–	–	–
Сумма погашения основного долга	–	693,3	693,3	693,3	–
Остаток основного долга	–	2 080,0	1 386,7	693,3	–
Сумма % по кредиту (20%)	–	416,0	277,3	138,6	–
% по кредиту с/с (12,75%)	–	265,2	176,8	88,4	–
% по кредиту за счёт ЧП (7,25%)	–	150,8	100,5	50,2	–

8) Финансовый план реализации проекта:

Для расчета финансового плана проекта необходимо составить вспомогательную таблицу 3.23 для определения потока от текущей деятельности.

Таблица 3.23 – Стоимость основных фондов на конец периода, тыс.руб.

Наименование показателя	Года					
	0 – й	1 – й	2 – й	3 – й	4 – й	5 – й
Оборудование (10 лет)	300,0	–	–	–	–	–
Основные средства (автомобили, 10 лет)	1 500,0					
Итого	1 800,0					
Сумма амортизации	–	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0
Остаточная стоимость	–	1 620,0	1 440,0	1 260,0	1 080,0	900,0
Налог на имущество (3%)		48,6	43,2	37,8	32,4	27,0

Чтобы рассчитать окупаемость инвестиционного проекта, необходимо составить следующую таблицу 3.24.

Таблица 3.24 – Поток реальных денег от текущей деятельности, руб.

Наименование показателя	Года				
	1 – й	2 – й	3 – й	4 – й	5 – й
Выручка от продаж	4 000,0	4 000,0	4 000,0	4 000,0	4 000,0
Себестоимость	2 916,0	2 916,0	2 916,0	2 916,0	2 916,0
Амортизация	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0
% по кредиту в себестоимость	265,2	176,8	88,4	–	–
Налог на имущество	48,6	43,2	37,8	32,4	27,0
Балансовая прибыль	599,2	684,0	777,8	871,6	877,0
Налог на прибыль	89,8	102,6	116,7	130,7	131,6
% по кредиту за счёт ЧП	150,8	100,5	50,2	–	–
ЧП от операционной деятельности	358,5	480,9	610,9	740,9	745,5
Сальдо операционной деятельности	538,5	660,9	790,9	920,8	925,5

При представленной выше таблицы 3.24, можно рассчитать срок окупаемости автошколы:

Срок окупаемости:

$$1) t_1 = 1\ 800,0 - 538,5 = 1\ 261,5$$

$$t_2 = 1\ 261,5 - 660,9 = 600,6 \text{ – два года}$$

$$2) t = 790,0 / 12 = 65,8$$

$$3) 600,9 / 65,8 = 9 \text{ месяцев}$$

Срок окупаемости автошколы составляет 2 года и 9 месяцев, что говорит о хорошей динамике. Предприятию следует принять инвестиционный проект.

Мероприятие 2: Развитие сервисного предприятия путём заключения сотрудничества со страховой фирмой

Ещё один вариант диверсификации деятельности предприятия - это заключение договоров со страховыми компаниями (Надежда, ВСК, Росгосстрах), которые занимаются продажами ОСАГО о том, что данный сервисный центр станет официальным дилером страховой компании или независимой СТОА, имеющей договор подряда о сотрудничестве со страховой фирмой.

Уже сегодня автовладелец, попавший в ДТП и застрахованный по ОСАГО, может выбрать ремонт на СТОА, но при условии, что у страховщика есть договор на оказание услуг с данной организацией. Согласно Федеральному закону от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Застрахованное лицо сможет выбрать технический автоцентр по согласованию со страховщиком, с которым у страховой компании заключен договор. То есть для легковых автомобилей новый закон об ОСАГО отменяет возможность получения денежной выплаты в счет компенсации за повреждение транспортного средства.

Страховая сумма, в пределах которой страховщик при наступлении каждого страхового случая обязуется возместить потерпевшим причиненный вред, в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего, 400 тыс. рублей; (в ред. Федерального закона от 21.07.2014 N 223-ФЗ)

Цифры конечно внушительные, но они являются максимальными. Для получения итоговых выплат учитываются многочисленные факторы, например, износ ТС, характер повреждений, рыночная стоимость и т.д.

Целесообразность развития сервисного предприятия:

Всего в Республике Хакасия зарегистрировано 70 предприятий автосервисов. Исходя из данных Автостата, по состоянию на 2016 год на 1 тыс. чел. в Хакасии приходится 308 автомобилей. Население составляет 537 тыс.чел. Таким образом, можно узнать сколько автомобилей приходится на одну СТО:

$308 \cdot 537 = 165\,396$ шт. автомобилей в Хакасии.

$165\,396 / 70 = 2\,362$ шт. на одну СТО,

данное количество говорит о недостатке сервисных центров.

Средний размер выплаты в ОСАГО в период с января по март 2017 года составил 72 613 рублей. Такие данные представлены в отчёте по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Если взять среднюю выплату по Хакасии по данным ЦБ РФ (73 000 руб.) на выплату повреждённого автомобиля, и если будет выполнен ремонт хотя бы 14 автомобилей в месяц, то выручка составит 1 022 000 руб. в месяц. При условии что 70% от данной суммы составляет себестоимость выполненных работ, месячная прибыль составит 307 тыс.руб. Годовая прибыль примерно составит 3 684 тыс.руб., т.о. уже через год ситуация на предприятии может значительно улучшиться, частично покроются убытки за прошлый год. Подробные расчёты приведены ниже:

1. Производственный план:

В штат персонала (таблица 3.26) будут входить: мастера (3 чел.), бухгалтер (1 чел.), уборщица (1 чел.).

Таблица 3.26 – Штатное расписание

№	Должность	Количество	Зарплата, тыс.руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Мастер	3	25,0	75,0
2	Бухгалтер	1	30,0	30,0
3	Уборщица	1	10,0	10,0
4	Итого:	7	65,0	115,0

Ежемесячный фонд оплаты труда, составит 115 тыс. руб. (таблица 3.26).

2. Инвестиционный план, представлен в таблице 3.27:

Таблица 3.27 – Инвестиционный план предприятия

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Запас запчастей и материалов	1 200,0
Рекламный бюджет (в т. ч. создание сайта)	100,0
Прочие расходы	50,0
Итого	1 350,0

По данным расчетам, на проект потребуется инвестировать порядка 1 350 тыс.руб.(таблица 3.27)

3.Финансовый план, представлен в таблицах 3.26 и 3.27:

Таблица 3.26 – Ежемесячные расходы :

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Заработная плата	115,0
Страховые отчисления	34,5
ГСМ	50,0
Амортизация оборудования	15,0
Реклама	30,
Итого	244,5

Структура годовых расходов представлена далее (таблица 3.27):

Таблица 3.27 – План доходов и расходов (без учёта кредита)

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, тыс. руб.
1	Выручка	14 400,0
2	Себестоимость	10 080,0
2.1	Запчасти и материалы	7 218,0
2.2	Заработная плата	1 380,0
2.3	Страховые отчисления(30 % от ЗП)	414,0
2.4	ГСМ	600,0
2.5	Реклама	360,0
2.6	Подрядчику(страховой фирме 10 %)	108,0
3	Амортизация и обслуживание оборудования	180,0
4	Валовая прибыль(доход до налогообложения)	4 320,0
5	Налоги(УСН, 15% от прибыли)	648,0
6	Чистая прибыль	3 672,0

Таким образом, чистая прибыль по итогам года работы составит 3 672 тыс.руб. Рентабельность автошколы в первый год составит 26% ($R = \text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость}$ $3\,672\,000 / 14\,400\,000$)(таблица 3.27).

4.Расчёт стоимости кредита в таблицах 3.28 и 3.29:

Таблица 3.28 – Данные по кредиту

Полная стоимость кредита	1 890 000,0 руб.
Стоимость покупки	1 350 000,0 руб.
Срок кредитования	36 мес.
Ежемесячный платеж	52 500,0 руб.
Общая переплата	540 000,0 руб.
Процент переплаты	20%

На основе данных по кредиту (таблица 3.28) можно рассчитать динамику погашения кредита (таблице 3.29).

Таблица – 3.29 Динамика погашения кредита, тыс.руб.

Наименование показателя	Года				
	0 – й	1 – й	2 – й	3 – й	4 – й
Сумма кредита	1 350,0	–	–	–	–
Сумма погашения основного долга	–	450,0	450,0	450,0	–
Остаток основного долга	–	1 350,0	900,0	450,0	–
Сумма % по кредиту (20%)	–	270,0	180,0	90,0	–
% по кредиту с/с (12,75%)	–	172,1	114,8	57,4	–
% по кредиту за счёт ЧП (7,25%)	–	97,9	65,2	32,6	–

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществлять за счёт среднесрочного кредита, 20 % годовых, в течении трёх лет равными долями.

Таблица 3.30 – Прогнозные показатели с учётом плана реализации проекта:

№	Показатели	2015г.	Прогноз 2016г.	Прогноз 2017г.	Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
1	Выручка от продажи	52 914,0	67 314,0	81 714,0	24 000,0	46
2	Себестоимость продаж	43 066,0	53 146,0	63 226,0	17 154,0	40
3	Прибыль(убыток) до Налогообложения	-2 718,0	1 602,0	5 922,0	6 666,0	142
4	Текущий налог на прибыль	-	240,3	888,3	592,2	100
5	Чистая прибыль(убыток)	- 3 256,0	1 361,7	5 033,7	5 666,1	157

С учётом прогнозных данных, можно сказать, что уже через год предприятие покроет убытки и даже выйдет в прибыль. Срок окупаемости данного проекта не превышает трёх лет, поэтому следует применение его на предприятии.

Уже сегодня автовладелец может выбрать ремонт на СТОА, но при условии, что у страховщика есть договор на оказание услуг с данной организацией.

В ремонте по ОСАГО на сервисе немало и плюсов для автовладельца. Во-первых, это более тщательный осмотр машины на предмет скрытых повреждений. Ведь даже эксперт самой высокой квалификации может пропустить скрытый изъян, а вот при разборке авто мастером на сервисе будет выявлена каждая «вмятина и трещина». И бывает, что такое скрытое повреждение увеличивает страховую выплату раза в полтора.

Во-вторых, при выплате в ОСАГО по калькуляции автовладелец вынужден самостоятельно искать станцию технического обслуживания, согласовывать цены на ремонт, исходя из размера выплаты, рассчитанной в соответствии с единой методикой. Страховщик же может предложить более выгодные условия ремонта, так как в подобных случаях он выступает как «оптовый покупатель» услуги ремонта. Воспользовавшись помощью страховщика, в результате автовладелец получит отремонтированный автомобиль. И даже если при этом придется доплатить за износ, то доплата будет меньше, чем если бы автовладелец ремонтировал авто самостоятельно. Так как, повторяюсь, в данном случае услуга ремонта покупается «оптом».

При урегулировании убытка путем ремонта значительно уменьшается риск злоупотреблений со стороны пострадавших. Нередки случаи, когда заявитель получает выплату, но автомобиль так и не ремонтирует, а «потерпевший» повторно заявляет те же самые повреждения другому страховщику. Ремонт автомобиля по ОСАГО на СТОА поможет и в борьбе с мошенничеством автоюристов: часто они выкупают право требования у пострадавшего в ДТП, рассчитывая отсудить у страховщика сумму, в разы превышающую стоимость ущерба.

Еще один веский довод «за» при ремонте автомобиля страховщиком – это выполнение главного принципа страховой услуги, как возмещение ущерба. Пострадавший получит свой автомобиль в том виде, каким он был до ДТП.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все существующие стандартные методики оценки финансовой устойчивости и прогнозирования банкротства предприятия имеют существенные недостатки и плохо применимы в условиях российской действительности.

В качестве показателей экономической деятельности предприятия были использованы: коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами; коэффициент промежуточной ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; оборачиваемость всех активов в годовом исчислении; рентабельность всего капитала.

При анализе финансовой устойчивости предприятия был выявлен её тип: нормальная устойчивость, предполагающая, что для покрытия потребностей предприятия используются заемные средства в сумме, не превышающей используемые собственные средства.

Спад продаж обусловлен удорожанием цен на автомобили и импортные запасные части, инфляцией и экономическим кризисом. Сокращение основных средств на предприятии, в частности на 18,8%, обусловлено продажей рабочих автомобилей и в незначительной мере амортизацией. Так же существует чрезмерная загруженность производственными запасами и наблюдается неблагоприятная тенденция со сбытом готовой продукции.

Дебиторская задолженность в 2015 году резко возросла (на 90,5%), связано это с тем, что покупатели и заказчики, не оплачивают товар полностью, а предоставляют аванс или вовсе просрочивают платежи.

Не смотря на финансовые трудности организация расплатилась по обязательствам перед поставщиками и подрядчиками, и использует кредиты банков для образования капитала.

Так как у фирмы недостаточно ликвидных активов для погашения текущих обязательств, для улучшения положения предприятия, были рекомендованы следующие меры:

- реализовать неиспользуемые основные средства;

- пересмотреть обоснованность запасов;
- востребовать сомнительную ДЗ;
- диверсифицировать деятельность предприятия.

Выручка от продаж и себестоимость уменьшились почти в 5 раз(на 80%) и, как следствие, результатом своей деятельности предприятие имеет убытки. На данный момент предприятие является низкорентабельным.

Первым вариантом диверсификации деятельности было предложено открытие автошколы на месте автосалона. Несмотря на значительный объем первоначальных инвестиций(1 730 000) , ведение данного вида бизнеса отличается стабильными денежными потоками и сроком окупаемости не более 3 лет.

Вторым вариантом диверсификации было предложено заключить договор о заключении сотрудничества со страховой фирмой. По предварительным расчетам, на данный проект потребуется инвестировать порядка 1 350 000 рублей, но срок окупаемости так же не превысит трёх лет, а случае благоприятного исхода положительная динамика будет наблюдаться уже в первый год.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что меры, представленные для решения обозначенных проблем предприятия автомобильной отрасли приведет к модернизации и реструктуризации предприятия, активному привлечению клиентов. Реализация данных проектов в рамках диверсификационного сценария развития предприятия позволит повысить финансовые результаты, обеспечить экономический рост, создать условия для доведения инноваций до практического внедрения с учетом будущих потребностей внутреннего и внешнего рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ №66н ред. от 02.07.2010. [Дата обращения: 09.06.2017]. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон N 127-ФЗ от 26.10.2002. [Дата обращения: 09.06.2017]. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс] : федер. закон N 40-ФЗ от 25.04.2002. [Дата обращения: 09.06.2017].// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс] : утв. Госкомстатом России 28.11.2002. [Дата обращения: 09.06.2017]. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Положение о лицензировании образовательной деятельности [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства РФ № 796 от 18.10.2000 [Дата обращения: 09.06.2017]. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Алимова Л.Р. Основные тенденции изменения спроса на российском автомобильном рынке в 2016 г // Вестник ГУУ. 2017. №2. С.5-8
7. Аналитическое агентство «Автостат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autostat.ru/> [Дата обращения: 09.06.2017].
8. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия. Курсовая работа: метод. указания / Т. И. Островских, М. А. Йоцене ; Сиб. федер. ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан : Ред.-изд. сектор ХТИ – филиала СФУ, 2013. – 35с.

9. Бубнов Ю. В., Кизим А. А., Старкова Н. О. Анализ мирового рынка легковых автомобилей // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2013. №88. С.395-406.
10. Бурцев А. Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2010. №1. С.254-257.
11. Бендиков М. А, Сахарова И.В., Хрусталеv Е.Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования // Экономический анализ: теория и практика. 2006. №14. С.5-14.
12. Григорян Е. С. Классификация видов устойчивости предприятия // Концепт. 2015. №3. С.86-90.
13. Гезимиев А. С. Виды и факторы финансовой устойчивости предприятия // Инновационная наука. 2016. №8-1. С.44-47.
14. Гелета И. В., Дьяченко Е.И. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].
15. Дудин С. Г., Толстова А.З., Суровцева Е.С. Доверие в макроэкономике // Экономика: теория и практика. – 2015. – № 2 (38). – С. 44-49.
16. Дягель О. Ю. Финанализ. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов – часть 2 [Дата обращения: 09.06.2017]. // [Электронный ресурс] / О.Ю.Дягель, К.О. Энгельгардт // Финансовый анализ : портал. – Режим доступа <http://1fin.ru>.
17. Загидуллина Л.В., Курманова Л.Р. Диагностика вероятности банкротства как основа управления финансовой устойчивостью организации // Инновационная наука. 2015. №6-1. С.103-108.
18. Фёдорова Е. А., Гиленко Е. В., Довженко С. Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. 2013. №2. С.85-92.
19. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Основные факторы, влияющие на падение продаж на российском автомобильном рынке // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. №2. С.102-112.

20. Коростелева Любовь Леонидовна, Голованова Светлана Петровна Ключевые тенденции на рынке автострахования // Политика, экономика и инновации. 2016. №7. С.12.
21. Кокорев Н.А. Учет и анализ банкротств: учебное пособие / Н.А.Кокорев, И.Н.Тургаева. – М.: КНОРУС, 2010. – 192 с.
22. Кукукина, И.Г., Астраханцев И.А. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / под ред. И.Г. Кукукиной. М.: Финансы и статистика, 2008. – 304с.
23. Кулакова Н. Н., Семененко М. Г., Черняев С. И., Унтилова Л. А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки ТГУ.2014. №1 (27). С.127-129.
24. Ларионова, И.А. Диагностика стратегий управления оборотными средствами // Вестник ИНЖЭКО-На. – 2015. – Вып.1. – С. 133-138.
25. Маслова И.А., Пчеленок Н.В., Методы диагностики вероятности банкротства [Электронный ресурс] / И.А.Маслова, Н.В.Пчеленок // Управленческий учет: портал журнала. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].
26. Макарова В.И., Остроухова В.А., Костин А.В. Основные проблемы и перспективы развития предприятий автомобильной промышленности // Вестник ВУиТ. 2014. №1 (30). С.116-126.
27. Макаров А. В., Гарифуллин А. Р. Диверсификация как инструмент развития современного предприятия // Известия УрГЭУ. 2010. №1 (27). С.27-36.
28. Маслич О.С. Обязательное страхование автогражданской ответственности как часть Российской экономики // Инновационная наука. 2016. №5-1 (17). С.135-138.
29. Методические рекомендации по написанию и оформлению выпускной квалификационной работы по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»: метод. Указания / сост. М.А. Йоцене, Е.Н. Федорова; Сиб. федер. ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан: РИО ХТИ – филиала СФУ, 2010. – 48 с.

30. Методические рекомендации по организации выполнения выпускной квалификационной работы по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»: метод. Указания / сост. М.А. Йоцене, Е.Н. Федорова; Сиб. федер. ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан: РИО ХТИ – филиала СФУ, 2010. – 24 с.
31. Остроумов А. А. Особенности информатизации логистических процессов автодилеров // Проблемы современной экономики. 2013. №3 (47). С.276-280.
32. Прокудин Д. А. Современное состояние автомобильного рынка в России // Вестник ГУУ. 2016. №4. С.43-47.
33. Проблемы прогнозирования банкротства на отечественных предприятиях [Электронный ресурс] // Портал RIN.ru/ – Режим доступа <http://business.rin.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].
34. Сабадаш Ф. А., Толмачев О. М. Роль логистики при реструктуризации предприятий автомобильной промышленности России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 41–45.
35. Старикова Л.Н. Учет и анализ банкротств: учебное пособие / Л.Н.Старикова, З.Н.Грекова / под общ. ред. Л.Н.Стариковой; Кемеровский государственный университет, Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ. – Москва: Экономика, 2011. – 367с.
36. Хлус А. А. Современное состояние и перспективы развития российского автомобильного рынка // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. №6. С.100-111.
37. Чурсина, Ю.А. Выявление эффективной методики диагностики банкротства предприятия в целях предупреждения введения антикризисного управления [Текст] / Ю.А.Чурсина, К.В.Кондратьев // Аудит и финансовый анализ. – 2013. - № 1. – С.153-159.
38. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития [Электронный ресурс]: PriceWaterhouseCoopers Консультирова-

ние/С. Литвиненко, исследовательская работа, 26 стр./ 2016 - Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].

39. Обзор рынка легковых автомобилей в России Декабрь 2015 г [Электронный ресурс]: PriceWaterhouseCoopers Консультирование/О. Малышев, исследовательская работа, 14 стр./ 2015 - Режим доступа:<http://www.pwc.ru/ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].

40. Прогнозы социально-экономического развития РФ и отдельных секторов экономики [Электронный ресурс]: Минэкономразвития РФ//Росстат/- Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].

41. Падение автомобильного рынка в России достигло пика в конце года[Электронный ресурс]: РосБизнесКонсалтинг (РБК)/Е. Калюков, статья, 2015. – Режим доступа:<http://www.rbc.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].

42. Пять лет на выход из пике[Электронный ресурс]: Газета.ру/ Д. Ламакин, статья, 2015. –Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/auto>. [Дата обращения: 09.06.2017].

43. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015г. и перспективы развития[Электронный ресурс]:PriceWaterhouseCoopers Консультирование/О. Малышев, исследовательская работа, 33 стр./ 2016 - Режим доступа:<http://www.pwc.ru>. [Дата обращения: 09.06.2017].

44. Российский автомобильный рынок пережил сильнейшее за год падение продаж [Электронный ресурс]: РосБизнесКонсалтинг (РБК)/ Е. Калюков, Р. Асанкин, статья, 2015. – Режим доступа:<http://www.rbc.ru/economics>. [Дата обращения: 09.06.2017].

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Автодилер»

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид экономической

по

деятельности

Торговля автотранспортными средствами

ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

Общества с ограниченной

Ответственностью / частная собственность

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) 655017, Хакасия Респ., г. Абакан, пр-кт. Дружбы народов, д.57

Коды		
0710001		
25	3	2016
63336089		
1901094302		
50.1		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 дек.	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 15 г. ³	20 14 г. ⁴	20 13 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Основные средства	2 535	3 229	2 176
	Итого по разделу I	2 535	3 229	2 176
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	23 778	48 282	45 055
1	В том числе: Готовая продукция	15 522	45 273	43 219
1	Сырьё, материалы	8 256	3 009	1 836
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 763	2 205	5 212
	Дебиторская задолженность	13 165	1 250	10 408
	Денежные средства и денежные эквиваленты	70	1	3 505
	Прочие оборотные активы	66 118	62 832	40 381
	Итого по разделу II	105 894	114 570	104 561
	БАЛАНС	108 429	117 799	106 737

Пояснения 1	Наименование показателя ²	На <u>Декабрь</u>	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 <u>15</u> г. ³	20 <u>14</u> г. ⁴	20 <u>13</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10 000	10 000	10 000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	58 175	61 430	53 937
	Итого по разделу III	68 175	71 431	63 937
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	40 181	39 789	39 112
	Кредиторская задолженность	73	6 579	3 688
	В том числе:			
	Поставщики и подрядчики	-	6 194	3 575
	Задолженность по налогам и сборам	73	385	113
	Итого по разделу V	40 254	46 368	42 800
	БАЛАНС	108 429	117 799	106 737

Руководитель _____ Кудин П. П.
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 25 ” марта _____ 20 16 г.

Отчет о финансовых результатах

За 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Автодилер» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид экономической

по

деятельности

Торговля автотранспортными средствами

ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности Общества с ограниченной

Ответственностью / частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
25	3	2016
63336089		
1901094302		
50.1		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>20 15</u> г. ³		За <u>20 14</u> г. ⁴	
	Выручка ⁵	52 914		262 337	
1	В том числе: Авто	3 760		225 739	
1	СТО (ЕНВД)	18 154		36 598	
	Себестоимость продаж	(43 066)		(222 720)	
2	зап. части СТО	(10 892)		(15 580)	
2	Авто	(32 174)		(207 140)	
	Валовая прибыль (убыток)	9 848		39 617	
	Коммерческие расходы	(-)		(-)	
	Управленческие расходы	(13 186)		(27 809)	
	Прибыль (убыток) от продаж	(3 338)		11 808	
	Доходы от участия в других организациях	-		-	
	Проценты к получению	-		777	
	Проценты к уплате	(-)		(-)	
	Прочие доходы	1 979		4 057	
	Прочие расходы	(1 359)		(6 590)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	(2 718)		10 052	
	Текущий налог на прибыль	(-)		(343)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-		-	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-		-	
	Изменение отложенных налоговых активов	-		-	
	Прочее	(538)		(2 215)	
	Чистая прибыль (убыток)	(3 256)		7494	

Пояснения 1	Наименование показателя ²	За _____		За _____	
		20	<u>15</u> г. ³	20	<u>14</u> г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		-		-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		-		-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶		(3 256)		7 494
	Справочно				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию				
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию				

Руководитель

Кудин П. П.

(подпись)_____
(расшифровка подписи)“ 25 ” марта 20 16 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

На 31 декабря 2015 г.

Организация ООО «Автодилер» _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид деятельности торговля автотранспортными средствами _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Форма №5 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

КОДЫ		
0710005		
25	3	16
63336089		
1901094302		
50.1		
65	16	
384		

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель		Наличие на начало го- да	Поступило	Выбыло	Наличие на конец от- четного периода
Наименование	ко д				
1	2	3	4	5	6
Здания		2 200,5	100,0	(513,4)	1787,4
Сооружения и передаточные уст- ройства		327,7	200,0	(261,5)	266,2
Машины и оборудование		1 264,2	800,0	(1 037,4)	1 026,8
Транспортные средства		468,2	500,0	(587,9)	380,3
Земельные участки и объекты при- родопользования		421,4	1 000,0	(1 079,1)	342,3
Итого		4 682,0	2 600,0	(3 479,3)	3 803,0

Показатель		На начало от- четного года	На конец от- четного пери- ода
Наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств – всего	140	1 453,0	1 268,0
в том числе:			
зданий и сооружений		479,5	418,4
машин, оборудования, транспортных средств		682,9	596,0
Других		290,6	253,6
СПРАВОЧНО	код	На начало от- четного года	На начало пре- дыдущего года
	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости	171		
Амортизации	172		

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

« ____ » _____ 2017 г.

дата

(подпись)

(Ф.И.О.)