**РЕФЕРАТ**

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Объем работы – 83 листа; работа содержит 24 таблицы, 8 схем и рисунков, 3 приложения. При подготовке выпускной квалификационной работы использовано 39 источников литературы.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Объектом исследования в работе выступает ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат». Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия автомобильного транспорта ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» по данным бухгалтерской отчетности за период 2002-2004 гг. (периодом исследования явились процессы финансовой деятельности за три года).

В процессе работы проводились исследования процесса формирования и использования финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат», выявлялись преимущества и недостатки этих процессов.

В результате исследования для предприятия автомобильного транспорта ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» выдвинут ряд рекомендаций по совершенствованию процессов формирования и использования финансовых ресурсов с обоснованием (расчетами) экономической целесообразности их внедрения.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Теоретические основы исследования финансовых ресурсов коммерческого предприятия автомобильного транспорта

1.1 Понятие и структура финансовых ресурсов коммерческого предприятия автомобильного транспорта

1.2 Формирование финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта

1.3 Использование финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта

2. Анализ процесса формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

2.1 Характеристика ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

2.2 Анализ финансового состояния ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

2.3 Анализ формирования финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

2.4 Анализ использования финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

3. Рекомендации по совершенствованию формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

3.1 Создание дочернего предприятия ООО «Экспресс» по оказанию автотранспортных услуг населению

3.2 Применение системного анализа для выработки рекомендаций по совершенствованию использования средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Заключение

Список литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

В России происходят глубокие экономические перемены, обусловленные возвращением страны в русло общих экономических процессов мирового развития. Идет коренная перестройка прежнего механизма управления экономикой, его замена рыночными методами хозяйствования.

Рыночная экономика, при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой социально ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. Они — неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно важный инструмент реализации государственной политики. Вот почему сегодня как никогда важно хорошо знать природу финансов, глубоко разбираться в условиях их функционирования, видеть способы наиболее полного их использования в интересах эффективного развития общественного производства.

Необходимость исследования природы, содержания, условий и принципов формирования финансовых ресурсов непосредственно вытекает из проводимой, уже несколько лет, реформы предприятий в России. Концепция реформирования предприятий и иных коммерческих организаций предусматривает разработку стратегии развития предприятий, что невозможно сделать без формирования финансовых ресурсов.

Механизмы формирования, методы использования финансовых ресурсов и результаты финансовой стратегии хозяйствующих субъектов следует рассматривать как одну из наиболее актуальных проблем финансовых отношений в период развития рыночных структур.

Принципиально важными в современных условиях являются анализ и планирование денежных потоков на предприятиях, поиск эффективных источников финансирования, а также выгодных инвестиционных решений, грамотный мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности, разработка рациональной учетной, налоговой, и других политик связанных с различными областями деятельности компаний.

Проблемы формирования стратегии развития компании довольно подробно изучены зарубежными и отечественными учеными и специалистами. Вместе с тем аспекты формирования и реализации финансовых стратегий компаний не получили должного освещения в научной литературе, особенно применительно к условиям нестабильной переходной экономики.

Цель работы состоит в выявлении и обобщении методологических основ формирования и использования финансовых ресурсов коммерческого предприятия автомобильного транспорта.

Объектом исследования в работе выступает ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат». Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» по данным бухгалтерской отчетности за период 2002-2004 гг (периодом исследования явились процессы финансовой деятельности за три года).

Информационной базой данной работы послужили исследования и методические разработки отечественных и зарубежных авторов, материалы ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» и самостоятельные исследования автора.

В рамках обозначенной цели были поставлены следующие задачи:

* изучение и обобщение теоретических концепций и подходов к определению сущности финансовых ресурсов предприятия;
* анализ процесса формирования и использования финансовых ресурсов предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»;
* анализ финансовой ситуации рассматриваемого предприятия и формирование выводов по финансовому положению;
* разработка предложений по эффективному формированию и использованию финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат».

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА**

## 

## 1.1 Понятие и структура финансовых ресурсов коммерческого предприятия автомобильного транспорта

В структуре финансовых взаимосвязей народного хозяйства финансы предприятий (организаций, учреждений) занимают исходное, определяющее положение, так как обслуживают основное звено общественного производства, где создаются материальные и нематериальные блага и формируется преобладающая масса финансовых ресурсов страны.

Финансы предприятий автомобильного транспорта – это не только составная, но и специфическая часть финансов. Им присущи, с одной стороны, черты, характеризующие экономическую природу финансов в целом, а с другой – особенности, обусловленные функционированием финансов в разных сферах общественного производства.

Предприятие автомобильного транспорта – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для ведения хозяйственной деятельности, которая осуществляется в целях извлечения прибыли и удовлетворения общественных потребностей.

Как правило, предприятие выступает юридическим лицом, что определяется совокупностью признаков: обособленностью имущества, ответственностью по обязательствам этим имуществом, наличием расчетного счета в банке, выступлением от своего имени. Обособленность имущества выражается наличием самостоятельного бухгалтерского баланса, на котором числится имущество предприятия.

Финансовые отношения предприятия возникают тогда, когда на денежной основе происходит формирование собственных средств предприятия, его доходов, привлечение заемных источников финансирования хозяйственной деятельности, распределение доходов, образующихся в результате этой деятельности, их использование на цели развития предприятия.

Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств предприятия. Он является источником формирования основного и оборотного капитала, которые в свою очередь направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств. Собственный капитал представляет собой разницу между совокупными активами предприятия и его обязательствами, т.е. долгами. Собственный капитал в свою очередь подразделяется на постоянную часть — уставный капитал и переменную, величина которой зависит от финансовых результатов деятельности предприятия автомобильного транспорта [[1]](#footnote-1).

В состав переменного капитала входят: добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и специальные фонды.

Далее приращению собственных финансовых ресурсов содействует добавочный капитал, резервный капитал. Большое значение в дальнейшем в увеличении собственных финансовых ресурсов имеют прибыль, амортизационные отчисления и другие источники.

Результатом и конечной целью хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. После налоговых выплат образуется прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, из которой формируются: резервный капитал (фонд) и другие аналогичные резервы, а также фонд накопления и фонд потребления.

Источником резервного капитала, его образования являются отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Он предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Нераспределенная прибыль направляется на формирование специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и других целевых фондов.

Фонд накопления — денежные средства, предназначенные для развития и расширения производства.

Фонд потребления — денежные средства, направляемые на социальные нужды, финансирование объектов непроизводственной сферы, единовременное поощрение, выплаты компенсационного характера и другие аналогичные цели.

Валютный фонд формируется на предприятиях, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и получающих валютную выручку.

Амортизационный фонд создается в процессе использования капитала и по своей экономической сущности предназначен для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

Финансовые ресурсы предприятия автомобильного транспорта — это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства[[2]](#footnote-2).

Финансовые ресурсы по источникам образования подразделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние), мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке перераспределения.

Собственные финансовые ресурсы включают в себя: доходы, прибыль от основной деятельности, прибыль от прочей деятельности, выручку от реализации выбывшего имущества, за минусом расходов по ёго реализации, амортизационные отчисления.

Амортизационные отчисления имеют двойственный характер, так как включаются в себестоимость продукции и в составе выручки от реализации продукции поступают на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.[[3]](#footnote-3)

Собственные финансовые ресурсы занимают главенствующее место в общем объеме финансовых ресурсов предприятия. Но оно вынуждено прибегать к привлечению внешних источников, которые весьма разнообразны.[[4]](#footnote-4)

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно разделить на собственные, заемные, поступающие в порядке перераспределения и бюджетные ассигнования Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Ссудный капитал передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других предприятий в виде векселей, облигационных займов.

Средства, мобилизуемые на финансовом рынке, включают: средства от продажи собственных акций и облигаций, а также других видов ценных бумаг.

Средства, поступающие в порядке перераспределения, сострят из: страхового возмещения по наступившим рискам, финансовых ресурсов, поступающих от концернов, ассоциаций, головных компаний, дивидендов и процентов по ценным бумагам других эмитентов, бюджетных субсидий.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в коммерческом банке и в кассе предприятия.

Финансы предприятий характеризуются теми же чертами, которые присущи вцелом категории финансов, вместе с тем уних есть черты, обусловленные особенностями самого материальногопроизводства. Так, на предприятиях, выступающих основнымзвеном хозяйствования, протекают главные экономические процессы, формируется фундамент экономической структуры общества. Финансовые отношения, складывающиеся в материальном производстве, оказывают большое влияние на всю систему финансовых взаимосвязей в народном хозяйстве.

Финансы коммерческих организаций и предприятий, являясь основным звеном финансовой системы, охватывают процессы создания, распределения и использования ВВП в стоимостном выражении. Они функционируют в сфере материального производства, где в основном создаются совокупный общественный продукт и национальный доход.[[5]](#footnote-5) Финансы предприятий обслуживают материальное производство. При их участии создается валовый внутренний продукт, распределяемый внутри предприятий и отраслей хозяйства.

В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи со своими контрагентами: поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, объединениями и ассоциациями, финансовой и кредитной системами, в результате которых возникают финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализации продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности. Материальной основой финансовых отношений являются деньги. Однако необходимым условием их возникновения является реальное движение денежных средств, обусловленное взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, в процессе которого создаются и используются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.[[6]](#footnote-6)

Финансы предприятий автомобильного транспорта представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределение и использования на нужды производства и потребления. [[7]](#footnote-7)

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях. Большинство экономистов признают, что финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Обе функции тесно взаимодействуют между собой.

Посредством распределительной функции происходят формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, авансирование его в производство, воспроизводство капитала, создание основных пропорций при распределении доходов и финансовых ресурсов, обеспечивающих оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, хозяйствующих субъектов и государства в целом. С распределительной функцией финансов связано формирование денежных фондов коммерческих предприятий и организаций посредством распределения и перераcпределения поступающих доходов. К ним относятся: уставный капитал или уставный фонд, резервный фонд, добавочный капитал, фонд накопления, фонд потребления, валютный фонд и др.

Распределительные отношения затрагивают интересы как общества в целом, так и отдельных хозяйствующих субъектов, их работников, акционеров, кредитных и страховых институтов. Поэтому первостепенная задача — их оптимальная организация. Выполнению этой задачи способствует контрольная функция финансов.

При нарушении нормального кругооборота средств, увеличении затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг снижаются доходы хозяйствующего субъекта и общества в целом, что свидетельствует о недостатках в производственном процессе, недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства. Анализ финансовых показателей позволяет оценить итоги хозяйственной деятельности и при необходимости применить меры финансового воздействия с целью улучшения финансовых результатов.

Объективная основа контрольной функции — стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, процесс формирования доходов и денежных фондов предприятия и их использование. В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс (распределительная функция) и тем самым связывающие воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен и потребление. Однако размер получаемых предприятием доходов и эффективное и рациональное ведение хозяйства определяют возможности его дальнейшего развития. И наоборот, нарушение бесперебойного кругооборота средств, рост затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижают доходы предприятия и соответственно возможности его дальнейшего развития, конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В этом случае контрольная функция финансов сигнализирует о недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства, о недостатках в управлении финансовыми ресурсами, организации производства. Игнорирование таких сигналов может привести к банкротству предприятия.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

Формирование денежных фондов предприятия начинается с момента его организации и является важнейшей стороной его деятельности. Формирование собственных средств изначально представлено уставным капиталом.

Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств предприятия. Он является источником формирования основного и оборотного капитала, которые в свою очередь направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств.

Собственный капитал представляет собой разницу между совокупными активами предприятия и его обязательствами, т.е. долгами. Собственный капитал в свою очередь подразделяется на постоянную часть — уставный капитал и переменную, величина которой зависит от финансовых результатов деятельности предприятия.

## 1.2 Формирование финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта

Формирование финансовых ресурсов предприятия происходит за счет внутренних и внешних источников.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.[[8]](#footnote-8)

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его источниками в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: акционерный капитал, паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств – основных и оборотных – которые инвестированы в процесс производства.

В дальнейшем существует два источника формирования финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта: внутренний и внешний[[9]](#footnote-9).

Внутренний источник составляют:

а) прибыль;

б) амортизационные отчисления.

Это собственные финансовые ресурсы предприятия. Если этих ресурсов оказывается недостаточно, то прибегают к внешнему источнику.

Внешний источник составляют:

а) кредиты банков,

б) заемные средства других предприятий,

в) кредиторская задолженность предприятия,

г) долевое участие,

д) средства бюджетов и внебюджетных фондов,

е) прочие каналы привлечения средств извне. (Важнейшим таким каналом является финансовый рынок, обеспечивающий перераспределение свободного финансового капитала.)

В зависимости от источников образования, финансовые ресурсы предприятия можно классифицировать на:

* образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств;
* мобилизуемые на финансовом рынке;
* поступающие в порядке перераспределения.

Предприятие автомобильного транспорта считается учрежденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации местным органом власти по месту создания предприятия. Данные о государственной регистрации в месячный срок сообщаются в Министерство Финансов Российской Федерации для включения предприятия в Государственный реестр.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях автомобильного транспорта выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают:

* выручка от реализации выбывшего имущества,
* устойчивые пассивы,
* различные целевые поступления (плата за содержание детей в до школьных учреждениях и т.д.),
* мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Значительные финансовые ресурсы, особенно по вновь создаваемым и реконструируемым предприятиям автомобильного транспорта; могут быть мобилизованы на финансовом рынке. Формами их мобилизации являются: продажа акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпускаемых данным предприятием, кредитные инвестиции.

Поэтому в значительной части капитальные вложения обеспечиваются из национального дохода, причем в капитальные затраты реинвестируются прежде всего собственные финансовые ресурсы предприятия; сюда направляется также акционерный и паевой капитал, мобилизуемый на финансовом рынке, привлекаются кредитные ресурсы, а в особых случаях, специально оговоренных в решениях правительства — бюджетные ассигнования и средства внебюджетных фондов[[10]](#footnote-10).

Процесс формирования финансовых ресурсов автотранспортного предприятия влияет на показатели финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость предприятия – это независимость его в финансовом отношении и соответствие состояние активов и пассивов компании задачам финансово-хозяйственной деятельности. В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости компании является излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Это по сути дела абсолютная оценка финансовой устойчивости[[11]](#footnote-11).

Влияние процесса формирования финансовых ресурсов автотранспортного предприятия на его финансовую устойчивость можно проследить с помощью следующих финансовых коэффициентов[[12]](#footnote-12):

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

- коэффициент долга;

- коэффициент автономии;

- коэффициент финансовой устойчивости;

- коэффициент маневренности собственных средств;

- коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;

- коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

Из названных семи коэффициентов только три имеют универсальное применение независимо от характера деятельности и структуры активов и пассивов предприятия: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности собственных средств и коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования[[13]](#footnote-13).

Все три универсальных коэффициента финансовой устойчивости взаимосвязаны факторами, определяющими их уровень и динамику. Все они ориентируют предприятие на увеличение собственного капитала, при относительно меньшем росте внеоборотных активов, то есть на одновременное повышение мобильности имущества.

1) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на рубль собственных.

Кфр=ЗС/СС=(с.590+с.690)/с.490,

где Кфр – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

ЗС – заемные средства.

Оптимальное значение этого показателя, выработанное западной практикой – 0,5. Рост показателя свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от внешних финансовых источников, то есть, в определенном смысле, о снижении финансовой устойчивости и нередко затрудняет возможность получения кредита.

В российской практике установленное нормативное значение данного коэффициента – меньше 0,7. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости.

2) Коэффициент долга (индекс финансовой напряженности) – это отношение заемных средств к валюте баланса:

Кд=ЗС/Вб=(с.590+с.690)/с.700,

где Кд – коэффициент долга;

Вб – валюта баланса.

Международный стандарт значения данного коэффициента - до 0,5. Если доля заемных средств в валюте баланса снижается, то налицо тенденция укрепления финансовой устойчивости предприятия, что делает его более привлекательным для деловых партнеров.

3) Коэффициент автономии (финансовой независимости) – это отношение собственных средств к валюте баланса предприятия:

Ка = СС / Вб = с. 490 / с.700,

где Ка – коэффициент автономии.

Коэффициент автономии является наиболее общим показателем финансовой устойчивости предприятия.

Оптимальное значение данного коэффициента – 0,5, то есть желательно, чтобы сумма собственных средств была больше половины всех средств, которыми располагает предприятие. В этом случае кредиторы чувствуют себя спокойно, сознавая, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Рост этого коэффициента говорит об усилении финансовой устойчивости предприятия.

4) Коэффициент финансовой устойчивости – это отношение итога собственных и долгосрочных заемных средств к валюте баланса предприятия:

Кфу = ПК / Вб = (с. 490 + с. 590 – с. 190) / с. 700,

где КФУ – коэффициент финансовой устойчивости.

Оптимальное значение этого показателя составляет 0,8-0,9.

5) Коэффициент маневренности собственных источников – это отношение его собственных оборотных средств к сумме источников собственных средств:

Км = СОС/СС = (с.490 – с.190) / с. 490

где Км – коэффициент маневренности собственных источников.

Коэффициент маневренности собственных источников, показывает величину собственных оборотных средств, приходящихся на 1 руб. собственного капитала. Этот показатель по своей сути близок к показателям ликвидности. Высокое значение коэффициента маневренности положительно характеризует финансовое состояния компании, а также убеждает в том, что управляющие предприятием проставляют достаточную гибкость в использовании собственных средств.

С финансовой точки зрения, чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние.

6) Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств – это отношение чистого оборотного капитала ко всему оборотному капиталу:

К уст.мс.=(ОБ-КП)/ОБ=(с.290-с.690)/с.290,

где К уст.мс. – коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;

ОБ – величина оборотных активов;

КП – краткосрочные пассивы.

7) Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками – это отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Он показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и не нуждаются в привлечении заемных:

К СОС= СОС/ОК=(с. 490 – с. 190) / с. 290,

где Ксос – коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками.

Расчет показателей финансовой устойчивости дает часть информации, необходимой для принятия решения о целесообразности привлечения дополнительных заемных средств. Наряду с этим для предприятия важно, как оно может расти без привлечения источников финансирования[[14]](#footnote-14).

## 1.3 Использование финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи органам финансово-банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. Сюда относятся: налоговые платежи в бюджет, уплата процентов банкам за пользование кредитами, погашение взятых ранее ссуд, страховые платежи и т.д.;

- инвестирование собственных средств и капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии, использование “ноу-хау” и т. д.;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке: акции и облигации других фирм, обычно тесно связанных кооперативными поставками с данным предприятием, в государственные займы и т. п.;

- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т. п.[[15]](#footnote-15)

С переходом на рыночные основы хозяйствования необычайно возрастает не только роль руководителей предприятий, членов правлений акционерных компаний, но и финансовых служб, игравших второстепенную роль в условиях административно-командных методов управления. Изыскание финансовых источников развития предприятия, направлений наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами и другие вопросы финансового менеджмента становятся основными для финансовых служб предприятий в условиях рыночной экономики. Суть финансового менеджмента заключается в такой организации управления финансами со стороны соответствующих служб, которая позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, осуществлять прибыльные операции на финансовом рынке, покупая и перепродавая ценные бумаги. Достижение успеха в области финансового менеджмента во многом зависит от такого поведения работников финансовых служб, при котором главными становятся инициатива, поиск нетрадиционных решений, масштабность операций и оправ данный риск, деловая хватка.[[16]](#footnote-16)

Мобилизуя денежные средства других собственников на покрытие затрат своего предприятия, работники финансовой службы прежде всего должны иметь ясное представление о целях инвестирования ресурсов и уже в соответствии с ними давать рекомендации о формах привлечения средств. Для покрытия краткосрочной и среднесрочной потребности в средствах целесообразно использовать ссуды кредитных учреждений. При осуществлении крупных капитальных вложений в реконструкцию и расширение предприятия можно воспользоваться выпуском ценных бумаг; однако, подобная рекомендация может быть дана лишь в том случае, если финансисты основательно изучили финансовый рынок, проанализировали спрос на разные виды ценных бумаг, учли возможное изменение конъюнктуры и, взвесив все это, тем не менее уверены в сравнительно быстрой и выгодной реализации ценных бумаг своего предприятия.

Важнейшая сторона деятельности финансовой службы предприятия состоит в рациональном использовании свободных финансовых ресурсов, нахождении наиболее эффективных направлений инвестирования средств, приносящих предприятию дополнительную прибыль.

Использование финансовых ресурсов предприятия автомобильного транспорта имеет смысл рассматривать в более широком контексте – в контексте проблемы управления финансовыми ресурсами коммерческого предприятия. Управление финансовыми ресурсами является одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием автомобильного транспорта. В ее рамках решаются следующие задачи[[17]](#footnote-17):

* определить величину и оптимальный состав активов предприятия автомобильного транспорта, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи;
* найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав;
* организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Существуют различные подходы к трактовке понятия "финансовый инструмент", а именно, различные трактовки этого понятия встречаются у З.А. Завьяловой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета.[[18]](#footnote-18) В наиболее общем виде под финансовым инструментом понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.

Финансовые активы включают:

* денежные средства;
* контрактное право получить от другого предприятия денежные средства или любой другой вид финансовых активов;
* контрактное право обмена финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях;
* акции другого предприятия.

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

* выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другому предприятию;
* обменяться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях (в частности, такая ситуация может возникнуть при вынужденной продаже дебиторской задолженности).

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и вторичные, или производные (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы).

Существует и более упрощенное понимание сущности понятия "финансовый инструмент". В соответствии с ним выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта), кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы, свопы и др.) и способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг. Составным элементом приведенных методов являются специальные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и др. Основу информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера[[19]](#footnote-19):

* бухгалтерская отчетность;
* сообщения финансовых органов;
* информация учреждений банковской системы;
* информация товарных, фондовых, валютных бирж;
* прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является самостоятельным и весьма важным ее элементом. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек и др.), невозможны без применения компьютерных сетей, прикладных программ.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся: законы, указы Президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

ость предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами.

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также ее кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами является одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием.

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг. Составным элементом приведенных методов являются специальные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт.

Техническое обеспечение системы финансового управления является самостоятельным и весьма важным ее элементом. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек и др.), невозможны без применения компьютерных сетей, прикладных программ.

# 2. АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ХАБАРОВСКИЙ ГРУЗОВОЙ АВТОКОМБИНАТ»

## 

## 2.1 Характеристика ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Акционерное общество открытого типа «Хабаровский грузовой автокомбинат» расположен по адресу: 680003 г. Хабаровск, ул. Флегонтова 24.

В 1961 году из небольших автоколонн было создано Хабаровское грузовое автохозяйство № 6. Ее месторасположение – территория Гормолзавода в Индустриальном районе. Автохозяйство состояло из двух автоколонн: автоколонна бортовых автомобилей и самосвалов. Бортовые автомобили обслуживали предприятия и организации города, самосвалы использовались для перевозки песка, угля для организаций и населения. Парк автомобилей составлял 185 единиц, количество работающих 270 человек.

В 1968 году автохозяйство № 6 переименовано в Хабаровское автотранспортное предприятие № 5. Задачи предприятия остаются теми же. Начато строительство на новой территории по улице Флегонтова стоянки с ремонтными мастерскими.

В 1970 году автотранспортное предприятие № 5 переименовано в Хабаровский грузовой автокомбинат и передислоцирован на нынешнюю территорию по улице Флегонтова, 24. Создано 3 отряда, подвижной состав насчитывал 300 автомобилей. Численность работающих 520 человек.

Вводятся централизованные перевозки грузов, охватывающие 350 организаций и предприятий.

Первый автоотряд осуществляет перевозку мелкопартионных грузов с товарного двора ст. Хабаровск-II малотоннажными бортовыми автомобилями по организациям и предприятиям города.

Второй автоотряд выполнял перевозку 3-5 тонных контейнеров с товарного двора специализированным подвижным составом.

Третий автоотряд осуществлял перевозку сыпучих грузов самосвалами (уголь, песок, щебень, отсев) для асфальтобетонных заводов.

В период с 1961 по 1988 г.г. предприятие направляло свои автомобили на уборку урожая в Амурскую область и Сибирь.

В 1970 году интенсивно развиваются междугородные перевозки в 20-ти тонных контейнерах в гг. Владивосток, Находку, Комсомольск-на-Амуре, Благовещенск.

Автокомбинат первым в городе освоил перевозку 20-40 тонных контейнеров, пакетированные перевозки, загрузку контейнеров в ночь, кольцевой заезд, развоз 20-ти тонных контейнеров со сменными полуприцепами, централизованную перевозку угля самосвалами самосвальными прицепами, экспедирование грузов.

В период с 1975 по 1982 г.г. произошло полное обновление подвижного состава на автомобили ЗИЛ, КАМАЗ, МАЗ.

С 1993 года интенсивно развиваются международные перевозки с Китайской Народной республикой, объем их постоянно возрастает. В связи с этим за счет реконструкции 20 тонных контейнеров возрастает количество 40 тонных контейнеров, обслуживающих международные перевозки.

«Хабаровский грузовой автокомбинат» на сегодняшний день является одним из серьёзных (крупных) представителей на рынке транспортных услуг в Дальневосточном регионе. Предприятие осуществляет перевозки по Хабаровскому, Приморскому краям, Амурской, области, Якутии и в КНР в универсальных и рефрижераторных 3, 5, 20, 30 и 40-футовых контейнерах продуктов питания и промышленных грузов, а также доставляет во все пункты назначения лесоматериалы, длинномерные и сыпучие грузы. Имеет лицензию на осуществление перевозочной деятельности и статус таможенного перевозчика.

Услугами «Хабаровского грузового автокомбината» пользуются организации:

Главдальспецстроя

Хабаровскстройтранса

Автодора

Торговли

Энергетики

МПС

Обслуживание населения через Трансагенство.

Основной продукцией Акционерного общества открытого типа "Хабаровский грузовой автокомбинат" является - оказание транспортных услуг по перевозкам грузов в городском, междугородном и международном сообщениях.

Виды транспортных услуг:

перевозка грузов в малотоннажных контейнерах (3-5 тонн) со ст. Хабаровск-II, мелкопартионных грузов для договорных и разовых клиентов на автомобилях ЗиЛ-130, КамАЗ-5320 , КамАЗ-5410, КамАЗ-54112 с полуприцепами ОДАЗ-9370;

перевозка грузов в крупнотоннажных 20, 30 и 40-футовых контейнерах на автомобилях-тягачах КамАЗ-75410, КамАЗ-54112, МАЗ-54329 с заводскими полуприцепами марки ЧМЗАП в городском, междугородном и международном сообщениях;

— перевозка инертных и сыпучих грузов дорожным организациям, топливно-энергетическому комплексу, строительным предприятиям и населению угля через Трансагенство автомобилями-самосвалами ЗиЛ-ММЗ и КамАЗ-5511.

Основными объектами работы предприятия являются:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование предприятий | Удельный вес ( в % от общего объема доходов) |
| 1 | Дистанция погрузо-разгрузочных работ | 13,8 |
| 2 | Кирпичный завод № 3 | 10,9 |
| 3 | ПМК-21 | 8,2 |
| 4 | У М Р - 5 | 7,2 |
| 5 | Росмясомолторг | 2,2 |
| 6 | Трансагенство | 4,8 |
| 7 | Гортопсбыт | 1,0 |
| 8 | Дорожные организации | 8,8 |
| 9 | Тепловые сети | 0,8 |
| 10 | Д альхимстекло | 1,3 |
| 11 | АО " Спутник " | 4,1 |
| 12 | Прочие | 36,9 |
|  | в том числе: международные | 25,5 |

В ОАО "Хабаровский грузовой автокомбинат" имеет полуприцепы ЧМЗАП заводского изготовления и универсальные полуприцепы марки ОДАЗ для перевозки крупнотоннажных контейнеров.

В настоящее время проводятся работы по переоборудованию автомобилей КамАЗ-5410 в автомобили КамАЗ-54112 с целью увеличения грузоподъемности. Проводится работа по переоборудованию 3-х полноприводных тягачей на базе автомобиля КамАЗ-43101 и Урал-375 для перевозки грузов в северные районы края по существующим дорогам Лидога - Ванино.

Структура автопредприятия приведена на рисунке 1.

Генеральный директор

ОТК

Бухгалтерский отдел

Заместитель генерального директора по эксплуатации

Технический директор

Отдел кадров

Отдел снабжения

АРМ

Аккумуляторный цех

Цех топливной аппаратуры

Сварочный цех

Агрегатный цех

Медницкий цех

Цех электрооборудования

Отдел эксплуатации

Коммерческий отдел

Инженер по безопасности дорожного движения

Автомобильный

отряд

Диспетчерская

Рис. 1. Структура предприятия

Руководитель предприятия генеральный директор: в прямом подчинении у него находятся:

1. Отдел технического контроля: контроль за исправностью подвижного состава.

2. Бухгалтерский отдел.

3. Отдел кадров.

4. Отдел снабжения: учет, закупка запасных частей, ГСМ.

5. Заместитель генерального директора по эксплуатации отвечает за эксплуатацию подвижного состава, ему подчиняются:

- отдел эксплуатации: учет наработки подвижного состава;

- коммерческий отдел: заключение договоров на перевозку грузов;

- инженер по безопасности дорожного движения: профилактика дорожных происшествий, организация и проведение занятий с водителями по безопасности дорожного движения;

- автомобильный отряд: водители автомобилей;

- диспетчерская: учет автомобилей, находящихся на маршрутах.

6. Технический директор отвечает за своевременный ремонт подвижного состава, в его подчинении находится автомобильная ремонтная мастерская, в которую входят следующие подразделения:

Аккумуляторный цех: обслуживание, зарядка, диагностика аккуму ляторных батарей, подготовка электролита, восстановление клемм, замена корпусов;

•Цех топливной аппаратуры: ремонт, диагностика топливной аппаратуры автомобилей (бензиновых и дизельных);

•Сварочный цех: выполнение сварочных работ;

•Агрегатный цех: ремонт и диагностика агрегатов трансмиссии, подвески и ходовой части, ремонт двигателей;

•Медницкий цех: работы по ремонту радиаторов;

•Цех электрооборудования: ремонт деталей пли агрегатов с диагностикой их на стендах;

Основной деятельностью ОАО «Хабаровский грузовой комбинат» являются перевозки грузов в городском, междугородном и международном сообщениях.

В целях осуществления основных своих функций, Автокомбинат имеет в своем составе бортовые автомобили марки ЗиЛ-130, КамАЗ-5320, седельные тягачи КамАЗ-5410, КамАЗ-54112, МАЗ-54329 и автомобили-самосвалы КамАЗ-55111 и ЗиЛ-ММЗ.

Парк специализированных полуприцепов-контейнеровозов для перевозки грузов в 20, 30, 40-футовых контейнерах позволяет обеспечить перевозки для значительного числа клиентов.

Автокомбинатом определена клиентура для заключения договоров на перевозку грузов. В договоры внесены данные с учетом всех видов оплаты, предусмотрены расценки за простой под погрузочно-разгрузочными операциями, превышение грузоподъемности, задержку подвижного состава по вине клиента.

Разработаны договоры на все виды перевозок (городские, междугородные и международные).

Для разовых клиентов разработана "счет-фактура — договор".

На весь подвижной состав и на все виды транспортных услуг имеются лицензии "Ространсинспекции".

Философия предприятия — это надежность и быстрота выполнения заказов клиентов.

Успешная деятельность в данном бизнесе обусловливает необходимость поиска новых перспективных рынков и наращивание объемов перевозок, что потребует приобретения более конкурентоспособных транспортных средств.

Для расширения бизнеса в Автокомбинате имеется выококвали-фицированный персонал управления, установивший тесные контакты с фирмами - грузоотправителями (грузополучателями), а также водительский состав, подготовленный для международных перевозок.

Успешная работа предприятия на рынке международных транспортных услуг обусловливает необходимость увеличения объемов перевозок и приобретения для этих целей дополнительно 10 автопоездов, изготовления 40-фу-товых контейнеров и приобретения рефрижераторных установок к изотермическим контейнерам в количестве 15 единиц.

Учитывая стабильность международных отношений и расширение торговых связей с КНР, дальнейшее развитие получат международные перевозки грузов.

В связи со строительством дороги Лидога-Ванино значительно возрастут перевозки грузов в северные районы края.

Автокомбинат проводит подготовительную работу по перевозкам грузов в северные районы края и выполнили несколько рейсов в Чумикан.

Обследование дороги при выполнении рейсов в Чумикан показало, что дорога в 600 км до п. Биракан позволяет круглогодично завозить грузы большегрузными автомобилями, а от п. Биракан до Чумикана 400 км дороги является временной зимней. Для осуществления перевозок на этом участке потребуются автомобили повышенной проходимости.

Работа автомобилей-самосвалов планируется в дорожных организациях "Хабаровскавтодор", для перевозки угля населению через "Хабаровсктрансагенство", ПМК-21, на строительстве дорог Лидога - Ванино и предприятиях КБУ.

Продолжится работа по вывозу 20-футовых контейнеров со станции Хабаровск-П (МЧ-1) и разовым заявкам.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

=> Наличие лицензии на право перевозочной деятельности и статуса таможенного перевозчика.

=> Право работать на внешнем рынке.

=> Членство в АСМАП.

=> Наличие квалифицированных кадров.

=> Отработанная технология перевозок.

=> Компьютерный документооборот, способность производства анализа в автоматизированном режиме.

=> Близость к транспортным коммуникациям и совместная работа с основными грузообразующими пунктами в г. Хабаровске.

=> Достаточность производственных и технологических площадей.

=> Наличие специализированного подвижного состава.

=> Наличие собственного контейнерного парка.

=> Хорошая производственная база для технического обслуживания и ремонта подвижного состава.

=> Отработанная рекламная деятельность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Отсутствие современных автопоездов, соответствующих международным стандартам для транспортировки 30 и 40-футовых контейнеров.

Высокая себестоимость перевозок.

Отсутствие автономных-рефрижераторных установок;

Высокий процент (84 %) материального и морального износа подвижного состава.

Низкий уровень обновления парка автомобилей.

Нестабильность спроса на рынке транспортных услуг.

Низкая платежеспособность клиентуры.

Отсутствие банка данных по клиентуре в потребности транспортных услуг.

Низкий процент амортизационных отчислений.

Высокая стоимость нового подвижного состава.

Немаловажным фактором на Автопредприятии является четкая тарифная политика на транспортные услуги. Определение исходной цены базируется на результатах анализа спроса, цен и товаров конкурентов и оценке издержек.

Цены рассчитаны для каждого типа подвижного состава и вида транспортных услуг.

Основой формирования цен (тарифов) является себестоимость грузовых перевозок с уровнем рентабельности (максимальной и минимальной), поэтому цены носят "плавающий характер" и являются в основном договорными.

На протяжении полутора лет Автокомбинатом цены на грузоперевозки не повышались, а в некоторых случаях имели тенденцию к снижению.

Плавное изменение цен позволяет продлить партнерские отношения с обслуживаемой клиентурой, а также привлечь разовых клиентов.

Цены на международные перевозки сформировались на основании покупательского спроса и определяются на один кругорейс.

Специальное внимание на Автокомбинате уделяется вопросам качества транспортного обслуживания. Именно качество обеспечивает успех в конкуренции.

Стратегией Автокомбината в области качества услуг является:

— заключение соглашений-договоров;

— использование рекламы всех видов (радио, нанесение рекламных надписей на автотранспорте, распространение рекламных листовок, показ рекламного ролика на телевидении, рекламные стенды, плакаты, брошюры, реклама в краевых рекламных журналах и т.д.);

— предоставление скидок с тарифов при оплате услуг;

— повышение качества обслуживания;

использование делового опыта сотрудников Автокомбината;

высокая квалификация водителей;

— возможности Автокомбината в предоставлении транспорта по раз личным типам подвижного состава;

— наличие свидетельства 'Таможенный перевозчик";

– ответственность за сохранность перевозимого груза;

– срочность доставки грузов.

Характеристику деятельности предприятия завершим следующей таблицей.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п\п | факторы | положительные сильные стороны | отрицательные  слабые стороны |
| 1 | производственные | -обновляются рабочие машины и оборудование;  - увеличивается объём работ | -большой износ автопарка;  высокие цены на топливо;  конкуренция. |
| 2 | маркетинговые | - оказано услуг на 31.8 млн. руб. | -большая конкуренция с другими автопредприятиями |
| 3 | трудовые | -коллектив постоянный слаженный | - предпенсионный возраст большинства рабочих |
| 4 | социальные | -улучшается отдых рабочих в период отпусков (санаторно- курортное лечение) | недостаточно денежных средств по этим статьям;  нет возможности улучшить жилищные условия рабочих. |
| 5 | финансовые | прибыль за 2004 год 632 тыс. руб;  рост капитала и резервов 440 тыс. руб;  - кредит погашен на 1702 тыс. руб. | заемных средств 198 тыс. руб;  свободных средств 55 тыс. руб;  требуются затраты на содержание парка. |
| 6 | другие | - | - |

## 2.2 Анализ финансового состояния ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» начнем с горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса за 2002-2004 годы, затем проанализируем основные технико-экономические показатели деятельности предприятия по форме №2 бухгалтерской отчетности на 2002-2004 годы, после чего проведем коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия также в динамике за 2002-2004 годы.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной из нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период , дать оценку этим изменениям.

Таблица 1

Горизонтальный анализ баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Сумма, тыс. руб. | | | Структура, % | | | Изменение +,- за 3 года | |
|  | 2002 | 2003 | 2004 | 2002 | 2003 | 2004 | Сумма | % |
| Актив  Внеоборотные активы  Нематериальные активы  1.2 Основные средства | 76  4700 | 6388 | 7125 | 1,29  79,74 | 66,65 | 78 | -76  2425 | -1,29  -1,74 |
| итого по разделу 1 | 4776 | 6388 | 7125 | 81,03 | 66,65 | 78 | 2349 | -3,03 |
| Оборотные активы  2,1 Запасы  2.2НДС  2.3 Дебиторская задолженность  2.4 Краткосрочные финансовые вложения  2.5 Денежные средства | 456  16  88  -  558 | 1908  -  617  671 | 1095  126  734  55 | 7,74  0,27  1,49  9,47 | 19,91  6,44  7,0 | 11,99  1,38  8,04  0,60 | 639  110  646  -503 | 4,25  1,11  6,55  -8,87 |
| итого по разделу 2 | 1118 | 3196 | 2010 | 18,97 | 33,35 | 22 | 892 | 3,03 |
| Баланс | 5894 | 9584 | 9135 | 100 | 100 | 100 | 3241 | 55% |
| Капитал и резервы  Уставный капитал  Добавочный капитал  3.3 Резервный капитал  Нераспределенная прибыль | 62  3983  266  -398 | 62  3585  11  -290 | 62  3585  43  118 | 1,05  67,58  4,51  -6,75 | 0,65  37,41  0,11  -3,03 | 0,68  39,24  0,47  1,29 | -398  -223  516 | -0,37  -28,3  -4,04  8,04 |
| итого раздел3 | 3913 | 3368 | 3808 | 66,39 | 35,14 | 41,69 | -105 | -24,7 |
| 4. Долгосрочные пассивы | -- | - | - |  |  |  |  |  |
| 5Краткосрочные пассивы  5.1 Заемные средства  5.2 Кредиторская задолженность  5,3 Резервы предстоящих платежей  5.3 Резерв предстоящих платежей  5,4 Доходы будущих периодов | 1981  -  - | 1900  2667  1649 | 198  4707  422  - | 33,61 | 19,82  27,83  17,21 | 2,17  51,53  4,62 | -1783  4707  422 | -31,4  51,53  4,62 |
| итого по разделу 5 | 1981 | 6216 | 5327 | 33,61 | 64,86 | 58,31 | 3346 | 24,7 |
| Баланс | 5894 | 9584 | 9135 | 100 | 100 | 100 | 3241 | 55% |

На рассматриваемом предприятии валюта баланса за три года увеличилась на 55% и составила на конец 2004 года 9135 тыс. руб.

За 2004 год валюта баланса сократилась по сравнению с 2003 годом на 449 тыс. руб. На это следует руководству предприятия обратить внимание. Снижение валюты баланса свидетельствует о сокращении развития предприятия. Внеоборотные активы имеют рост за 3 года на 49,2%, за счет прироста основных средств на 51,6 %, Нематериальные активы в сумме 76 тыс. руб были списаны в течении 2003 года. Оборотные активы увеличены на 79,8% или на 892 тыс. руб. За счет увеличения запасов авторезины, топлива и запасных частей на 240,1% или в сумме 639 тыс. руб. Значительно возросла дебиторская задолженность в 8,3 раза против 2002 года или на 646 тыс. руб. Денежные средства сократились на 90% или на 503 тыс. руб.

Добавочный капитал уменьшился на 10%, уставный капитал в сумме остались без изменения. Резервный капитал сократился на 83,8% или в сумме 223 тыс. руб. За 2004 год предприятие получило прибыль и покрыло убытки прошлых лет. Это следует оценить как положительный фактор. Кредиторская задолженность возросла на 237,6% или в сумме 2726 тыс. руб.

Таблица 2

Вертикальный анализ баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | | |
|  |  | Удельный вес | | Изменение |
|  |  | начало года | конец года |
| Актив  Внеоборотные активы.  1.1 Нематериальные активы  1.2 Основные средства  Итого по разделу 1  2.Оборотные активы  2.1 Запасы  2.2 НДС  2.3 Дебиторская задолженность  2.4 Краткосрочные финансовые вложения  2.5 Денежные средства  2.6 Прочие оборотные активы  Итого по разделу 2  Баланс | 1,29%  79,74%  81,03%  7,74%  0,27%  1,49%  0,00%  9,47%  0,00%  18,97%  100% | 1,29%  79,74%  81,03%  7,74%  0,27%  1,49%  0,00%  9,47%  0,00%  18,97%  100% | 1,29%  66,65%  66,65%  19,91%  0,27%  6,44%  0,00%  7,0%  0,00%  33,35%  100% | 0,00%  -13,09%  -14,38%  12,17%  0,00%  4,95%  0,00%  -2,47%  0,00%  4,38%  0,00% |
| Пассив  3.Капитал и резервы  3.1 Уставный капитал  3.2 Добавочный капитал  3.3 Резервный капитал  3.4 Нераспределенная прибыль (убыток)  Итого по разделу 3  4. Долгосрочные займы  5. Краткосрочные пассивы  5.1 Краткосрочные займы  5.2 Кредиторская задолженность  5.3 Доходы будущих периодов  5,4 Резервы предстоящих платежей.  итого по разделу 5 | 1,05%  67,58%  4,51%  -0,75%  66,39%  0,00%  0,00%  33,61%  0,00%  33,61% | 1,05%  67,58%  4,51%  -0,75%  66,39%  0,00%  0,00%  33,61%  0,00%  33,61% | 0,65%  37,41%  0,11%  3,03%  35,14%  0,00%  19,82%  27,83%  0,00%  27,83% | -0,40%  -30,17%  -4,40%  2,28%  -31,25%  0,00%  19,82%  -5,78%  0,00%  -5.78% |
| Баланс | 100% | 100% | 100% | 0,00% |
| Показатели | 2003 | 2004 | | |
|  |  | Удельный вес | | Изменение |
|  |  | начало года | конец года |
| Актив  Внеоборотные активы.  1.1 Нематериальные активы  1.2 Основные средства  Итого по разделу 1  2.Оборотные активы  2.1 Запасы  2.2 НДС  2.3 Дебиторская задолженность  2.4 Краткосрочные финансовые вложения  2.5 Денежные средства  2.6 Прочие оборотные активы  Итого по разделу 2  Баланс | 1,29%  66,65%  66,65%  19,91%  0,27%  6,44%  0,00%  7,0%  0,00%  33,35%  100% | 1,29%  66,65%  66,65%  19,91%  0,27%  6,44%  0,00%  7,0%  0,00%  33,35%  100% | 1,29%  78,0%  78,0%  11,19%  1,38%  8,04%  0,00%  0,60%  0,00%  22%  100% | 1,29%  11,35%  11,35%  -8,72%  1,11%  1,60%  0,00%  -6,40%  0,00%  -11,35%  0,00% |
| Пассив  3.Капитал и резервы  3.1 Уставный капитал  3.2 Добавочный капитал  3.3 Резервный капитал  3.4 Нераспределенная прибыль (убыток)  Итого по разделу 3  4. Долгосрочные займы  5. Краткосрочные пассивы  5.1 Краткосрочные займы  5.2 Кредиторская задолженность  5.3 Доходы будущих периодов  5,4 Резервы предстоящих платежей.  итого по разделу 5 | 0,65%  37,41%  0,11%  3,03%  35,14%  0,00%  0,00%  19,82%  27,83%  0,00%  0,00%  27,83% | 0,65%  37,41%  0,11%  3,03%  35,14%  0,00%  0,00%  19,82%  27,83%  0,00%  0,00%  27,83% | 0,68%  39,24%  0,47%  1,29%  41,69%  0,00%  0,00%  19,82%  2,17%  4,62%  51,53%  58,31% | 0,03%  1,83%  0,36%  -1,74%  6,55%  0,00%  0,00%  0,00%  -25,66%  4,62%  51,35%  30,48% |
| Баланс | 100% | 100% | 100% | 0,00% |

Вертикальный анализ является анализом тенденций развития, при котором каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов и определяется тренд, то есть основная тенденция динамики показателя, ощищенная от случайных влияний и индивидуальных особенностей периодов. Этот анализ носит перспективный прогнозный характер.

Большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный анализ (структурный) анализ актива и пассива баланса, который дает представление финансового отчета в виде относительных показателей.

Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей баланса в итоге и оценке его изменений. С помощью вертикального анализа можно проводить межхозяйственные сравнения предприятий, а относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

Анализ основных технико-экономических показателей ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» проведем по материала отчетов за 2002-2004гг. Хабаровский грузовой автокомбинат выполняет услуги по перевозке грузов предприятиям, организациям, населению. Занимается перевозкой контейнеров.

Уставный капитал принят в сумме 62 тыс. руб. Сформирован полностью. Задолженности за учредителями нет.

Среднесписочная численность работников в комбинате 149 человек, из них 98 водителей.

Основные фонды в комбинате состоят в основном из транспортных средств, которые имеют износ в размере 56,5%.

Работники в комбинате постоянные.

Заработная плата за 2004 год имеет рост на 31,8%

Расчетный счет открыт в Индустриальном отделении «Далькомбанка» г. Хабаровска.

Свободных средств на конец 2004 года на расчетном счете 55 тыс. руб.

По итогам работы за 2004 год комбинат получил прибыль в сумме 632 тыс. руб.

Прибылью за 2004 год перекрыты допущенные ранее убытки.

Прибыль по балансу на конец 2004 года составила 118 тыс. руб.

Валюта баланса по итогам работы за 2004 год сократилась на 449 тыс. руб., против 2003 года.

Снижены запасы сырья, материалов на 816 тыс. руб.

Сокращены остатки денежных средств на 616 тыс. руб.

Увеличена дебиторская задолженность. Рост против 2003 год составила 127 тыс. руб.

Рост капитала и резервов обеспечен в сумме 440 тыс. руб.

Кредиторская задолженность возросла против 2003 года на 2040 тыс. руб.

За 2004 год Автокомбинатом приобретено основных средств в сумме 1772 тыс. руб.

В 2003 году Автокомбинат привлекал кредит в сумме 1900 тыс. руб., который в течении 2004 года был погашен в сумме 1702 тыс. руб.

Таблица 3

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2002-2004 годы, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | 2004 | Изменения за 3 года |
| 1. Объем перевозок тыс. руб. | 20341 | 24930 | 31158 | 10817 |
| 2. Объем перевозок т/ км. | 16500000 | 19972240 | 2148820 | 498820 |
| 3. Численность работников | 145 | 149 | 149 | 4 |
| 4. Численность рабочих | 98 | 98 | 98 | - |
| 5 Годовая выработка на одного работника, тыс. руб. | 140.28 | 167.31 | 209.11 | 68.83 |
| 6.Выработка на одного рабочего тыс. руб. | 207.56 | 254.38 | 317,94 | 110.38 |
| 7 Средняя заработная плата за год | 47.624 | 62.785 | 82.778 | 35.15 |
| 8 Прибыль организации | 363 | 220 | 632 | 269 |
| 9 Среднегодовая стоимость ОС | - | 14893 | 16381 | 1488 |
| 10.Фондоотдача | - | 1.67 | 1.90 | 0.23 |

При анализе финансового состояния ОАО «Хабаровский автокомбинат» были использованы приведенные данные.

Проведем анализ рентабельности. Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной). Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Этот показатель используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: - показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционного проекта, - показатели, характеризующие рентабельность продаж, - показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Таблица 4. Коэффициентный анализ рентабельности предприятия за 2003-2004 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 | 2004 | изменения +,- | темп роста % |
| Объем реализации | 24930 | 31158 | 6228 | 125.0 |
| Затраты на производство и реализацию продукции | 24928 | 31138 | 6210 | 124.9 |
| Удельный вес с/с | 100 | 99.93 | -0.07 | 99.93 |
| Прибыль от реализации  Рентабельность продаж % | 2  - | 20  0.07 | 2  0.07 | - |
| Имущество активы предприятия  Коэффициент оборачиваемости активов в тыс.руб | 9584  24930/9584=  2.60 | 9135  31158/9135=  3.41 | -449  0,81 | 95.3  131.1 |
| Рентабельность активов %  Рентабельность затрат %  Рентабельность продаж | 220/9584\*100=2.29%  2/24928\*100 = 0  2/24928\*100 = 0 | 632/91358\*100 = 6.92  20/31138\*100 = 0.06  20/31158\*100 = 0.06 | 4,63  0.06  0.06 | 302.2  -  - |

Величину прироста продукции за счет оборачиваемости оборотного капитала (активов) можно определить по формуле

АТО = (Коб! – Кобо ) \* СО! = (7.7\*2010 = 15.477 тыс. руб.

Влияние оборачиваемости оборотного капитала на приращении прибыли АП = По \* Коб! / Кобо – По

К обо = ТО/СО = 24930/3196= 7.80 Кобо ! = 31158/2010 = 15.5

АП = 20\* 15.5/7.7 -20 = 20 тыс. руб.

Таким образом: комбинат за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств объем услуг возрос 15.477 тыс. руб. Получена дополнительная прибыль в сумме 20 тыс. руб.

Проведем оценку финансовой устойчивости и платежеспособности. Залогом выживания и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывает влияние различные факторы:

положение предприятия на рынке услуг;

оказание дешевых, пользующихся спросом услуг населению и предприятиям;

его потенциал в деловом сотрудничестве;

степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;

наличие неплатежеспособных дебиторов;

эффективность хозяйственных и финансовых операций.

Общая устойчивость предприятия – это такое движение денежных потоков, которые обеспечивают постоянное превышение поступивших средств (доходов) над их расходованием (затратами). Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами.

Таблица 5

Коэффициентная оценка финансовой устойчивости и платежеспособности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | формула расчет | коэффициент | норматив |
| 1.Коэффициент автономии | КА.=3РП./ВБ  за 2003г.=3368/9584 = 0.35  за 2004г. = 3808/9135 = 0.42 | 0.35  0.42 | 0.5 |
| 2.Коэффициент финансовой зависимости (доля заёмного капитала к общей валюте балланса) | 5 РП/ВБ  за 2003г =6216/9584= 0.62  за 2004г= 5327/9135 = 0.62 | 0.62  0.62 | 1 |
| 3.Коэффициент текщей задолженности (отношение краткосрочных финансовых обязательств к общей валюте балланса) | Кткз = р5пб\вб = (6216\9584 = 0.62  за 2004 год (5327\9135 = 0.62 | 0.62  0.62 | - |
| 4.Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к общей валюте банка) | Кдфнз = р4пб+р4пб\вб | - | - |
| 5. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (отношение собственного капитала к заемному) | Кпл = (3368/6216 = 0.54)  за 2004 год (3808/5327 = 0.71) | 0.54  0.71 | - |
| 6.Коэффициент финансового риска(отношение собственного капитала к заемному) | Кфр = (6216\3368 = 1.84)  за 2004 год (5327/3808 = 1.39) | 1.84  1.39 | - |
| 7 Коэффициент абсолютной ликвидности | равен отношению денежных средств к краткосрочным пассивам  за 2003г = 671/6216= 0,1  за 2004 = 55/5327 = 0,01 | 0.1  0.01 | 0.2 |
| 8.Коэффициент быстрой ликвидности | К бл.= А1+А2/П1+П2  за 2003г. 671+617/3667+1900=0.2  за 2004г.= 734/5327= 0.13 | 0.2  0.13 | 0.8-1 |
| 9.Коэффициент текущкй ликвидности | равен отношению оборотных активов к краткосрочным пассивам  за 2003г. 3196/6216 = 0.51  за 2004г 2010/5327= 0.37 | 0.51  0.37 | - |
|  |  |  |  |

Комбинат находится в финансовой зависимости от заемного капитала. коэффициент финансового риска за 2004 год сократился на 0.45де., но остаётся достаточно высоким и составляет 1.39 де. Коэффициент автономии на комбинате за 2004 год стал выше на 0.04 де, при нормативе 0.5 он составляет 0.42 де. У комбината для покрытия текущей задолженности недостаточно средств, в случае восстребования погашения задолженности единовременно, комбинату придется продавать труднореализуемые активы, то есть основные средства.

## 2.3 Анализ формирования финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

В следующей таблице дано соотношение собственных и заемных средств предприятия.

Таблица 7

Соотношение собственных и заемных средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | сумма тыс.руб. | | | структура  +,- | | |
|  | 1.01.03 | 1.01.04 | 1.01.05 | 1.1.03 | 1.1.04 | 1.10.05 |
| 1.Собственные средства предприятия | 3913 | 3368 | 3808 | - | - | - |
| в % к валюте баланса | - | - | - | 73,16 | 38,15 | 41,63 |
| 2. Заемные средства | - | - | - | - | - | - |
| 2.1 Долгосрочные заемные средства | - | - | - | - | - | - |
| 2,2 Краткосрочные заемные средства | 1981 | 6216 | 5327 | 26.84 | 61.85 | 58.37 |
| в % к валюте баланса | - | - | - | - | - | - |
| Валюта баланса | 5894 | 9584 | 9135 | 100 | 100 | 100 |

Из таблицы следует, что собственные средства уменьшились на 31,53%, заемные средства возросли на 31,53%, это следует отметить как отрицательный фактор. Увеличилась финансовая зависимость предприятия от заемного капитала.

Таблица 8

Анализ собственных источников финансовых средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показатели | сумма тыс.руб. | | | структура %  +,- | | |
|  | 01.03 | 01.04 | 01.05 | 01.03 | 01.04 | 01.05 |
| Уставный капитал | 62 | 62 | 62 | 1,05 | 0,64 | 0,67 |
| Добавочный капитал | 3983 | 3585 | 3585 | 67,6 | 37,4 | 39,2 |
| Резервный капитал | 266 | 11 | 43 | 4,51 | 0,11 | 0,47 |
| Нераспределенная прибыль (убыток)  итого | -398 | -290 | 118 | 73,16 | 38,15 | 1,29  41,63 |
| Валюта баланса | 5894 | 9584 | 9135 | 100 | 100 | 100 |

В валюте баланса собственные источники сократились на 31,53%. В суммовом выражении Уставный капитал остался без изменения, но в удельных весах в структуре баланса сократились на 0,41 %. Возросла нераспределенная прибыль. Резервный капитал снизился на 223 тыс. руб.

Таблица 9

Общий анализ источников средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | сумма тыс. руб. | | | структура % +,- | | |
|  | 01.03 | 01.04 | 01.05 | 01.03 | 01.04 | 01.05 |
| 1 Вариант  собственные источники  заемные средства  итого | 3913  1981  5894 | 3368  6216  9584 | 3808  5327  9135 | 73,16  26,84  100 | 38,15  61,85  100 | 41,63  58,37  100 |
| 2 Вариант |  |  |  |  |  |  |
| собственные источники с приравненными к ним заемными | 3913 | 5017 | 4230 | 66,38 | 52,34 | 46,3 |
| заемные без приравненных к ним собственным | 50142 | 4567 | 4905 | 33,62 | 47,66 | 53,7 |
| итого | 5894 | 9584 | 9135 | 100 | 100 | 100 |

К собственным источникам прибавлены доходы будущих периодов 1949тыс. руб в 2003 году и резерв предстоящих расходо в сумме 422 тыс. руб. за 2004 год . В разных примененных вариантах собственных источников у предприятия меньше чем заемных.

## 2.4 Анализ использования финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Анализ использования финансовых ресурсов проведем в виде анализа доходов и расходов, связанных с обычными видами деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» будем проводить по отчетным данным бухгалтерской отчетной формы №2 «Отчет о прибылях и убытках, для чего построим аналитическую таблицу (табл. 10)

Таблица 10

Аналитическая таблица для компонентного анализа финансовых результатов от обычных видов деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» за 2003-2004 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатель | 2003 год | | 2004 год | | Темп роста |
|  |  | тыс. руб. | Уд.вес,% | тыс. руб. | Уд.вес,% | гр.3/гр.1\*100 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Всего доходов и поступлений от реализации | 3520 | 100,0 | 3603 | 100 | 102,36 |
|  | услуг |  |  |  |  |  |
| 2 | Себестоимость реализованных услуг | 2945 | 83,7 | 2950 | 81,9 | 100,17 |
| 3 | Коммерческие расходы | 123 | 3,5 | 122 | 3,4 | 99,19 |
| 4 | Управленческие расходы | 106 | 3,0 | 105 | 2,9 | 99,06 |
| 5 | Итого расходов от основного вида | 3174 | 90,2 | 3177 | 88,2 | 100,09 |
|  | деятельности (стр.2+стр.3+стр.4) |  |  |  |  |  |
| 6 | Валовая прибыль от основного вида | 346 | 9,8 | 426 | 11,8 | 123,12 |
|  | деятельности (стр.1-стр.5) |  |  |  |  |  |

Анализируя доходы и расходы от обычного вида деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» в 2004 году по отношению к 2003 году можно отметить следующее:

1. темп роста доходов от грузоперевозок на конец 2004 года составил 102, 36%, что на 2,36% (102,36-100) больше, чем в 2003 году;
2. себестоимость грузоперевозок практически осталась практически на прежнем уровне;
3. общие расходы от основного вида деятельности остались на прежнем уровне 100,09%;
4. коммерческие и управленческие расходы снизились соответственно на 0,81% и 0,94%;
5. темп роста валовой прибыли за счет снижения темпа роста коммерческих (99,19%) и управленческих (99,06%) расходов составил 123,12%, то есть на 23,12% (123,12-100) больше, чем в 2003 году.

Анализируя структуру расходов от обычного вида деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» можно отметить в 2004 году снижение удельного веса себестоимости реализованных услуг (81,9%), коммерческих расходов (3,4%) и управленческих расходов (2,9%) по отношению к полученной выручке за реализованные услуги по грузоперевозкам (рис. 2)



##### Рис. 2. Структура расходов от обычных видов деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Таким образом, на увеличение прибыли от основного вида деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» в 2004 году повлияли следующие факторы:

* снижение удельного веса себестоимости реализованных услуг на 1,8%;
* снижение удельного веса коммерческих расходов на 0,1%;
* снижение удельного веса управленческих расходов на 0,1%.

Далее проведем анализ рентабельности продаж услуг по приведенным в предыдущем разделе формулам (таблица 11).

Таблица 11

##### Анализ рентабельности основного вида деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2003 год | 2004 год | Темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 |
| Рентабельность продаж услуг |  |  |  |
| (Прибыль/Выручка ) | 0,10 | 0,12 | 120,29 |
| Чистая рентабельность |  |  |  |
| (Прибыль чистая/Выручка) | 0,07 | 0,09 | 121,07 |

Расчет показал, что темп роста рентабельности продаж услуг в 2004 году составил 120,29% по отношению к 2003 году, темп роста чистой рентабельности составил 121,07%.

Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, осуществим следующие расчеты.

1) Влияние изменения выручки от продаж услуг на рентабельность продаж (Rп)

3603-2945-123-106 3520-2945-123-106

Δ Rп(в) =( - ) \* 100 = 2,1%

3603 3520

2) Влияние изменения себестоимости продаж услуг на рентабельность продаж

3603-2950-123-106 3603-2945-123-106

Δ Rп(с) = ( - ) \* 100 = -0,1%

3603 3603

3) Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж

3603-2950-122-106 3603-2950-123-106

Δ Rп(с) = ( - ) \* 100 = 0%

3603 3603

4) Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж

3603-2950-122-106 3603-2950-123-106

Δ Rп(с) = ( - ) \* 100 = 0%

3603 3603

Как видно из произведенного расчета, наибольшее влияние на рост рентабельности от продаж услуг в 2004 году оказал рост выручки (2,1%), а наименьшее – себестоимость услуг (-0,1%).

**3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ХАБАРОВСКИЙ ГРУЗОВОЙ АВТОКОМБИНАТ»**

## 

## 3.1 Создание дочернего предприятия ООО «Экспресс» по оказанию автотранспортных услуг населению

В качестве первой рекомендации по формированию и использованию финансовых ресурсов предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» выдвинем бизнес-проект создания дочернего предприятия ООО «Экспресс» по оказанию автотранспортных услуг населению. Реализация этого проекта позволит занять неосвоенную до сих пор ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» рыночную нишу оказания услуг частным лицам.

Опишем рекомендуемые бизнес-мероприятия подробнее.

Предполагаемые виды услуг:

– услуги по квартирным переездам, перевозу мебели (в том числе пианино), перевозка других хозяйственных грузов (дрова, уголь, сено и т.д.); розничная цена одной условной единицы услуги (3 часа работы автомобиля + 3 часа работы четырех грузчиков) 4,0 - 5,5 тыс. руб.; планируемый годовой объем производства услуг порядка 600 единиц;

– услуги по перевозке коммерческих грузов; розничная цена (6 часов работы автомобиля + лебедка + 6 часов работы четырех грузчиков) 11,0 -18,0 тыс. руб.; планируемый объем выпуска в год - 96 единиц;

– услуги антикоррозийной обработки кузовных элементов автомобилей по технологии RUST-STOP (Canada); стоимость обработки одного автомобиля - 0,9 тыс. руб.; планируемый годовой объем работ - 3600 единиц.

Планируемый объем оборота в год по всем видам деятельности - порядка 7382 тыс. руб./год. при полной загрузке производственных мощностей.

Ожидаемая чистая прибыль в год от всех видов деятельности - 29000 тыс. руб. при полном освоении производственных мощностей.

Рынок сбыта - региональный.

Конкурентоспособность фирмы обеспечится низкими внутрипроизводственными издержками, а также высокой культурой обслуживания клиентов – профессионализм грузчиков и водителей, соблюдение сроков и т.д.

Общая сумма проекта -1605,35 тыс. руб. из них: собственные средства - 610,35 тыс. руб., заемные - 995,0 тыс. руб.

Условия кредитования - 20% годовых на 1,2 года.

Срок окупаемости полной суммы инвестиций -1,5 года

При прогнозировании объемов продаж и сбытовых цен продукции фирмы учитывались следующие факторы (признаки) сегментации рынка предлагаемых ООО «Экспресс» услуг, используемые таблица 12.

Таблица 12 Выбор целевых сегментов рынка

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды услуг ООО «Экспресс» | Признаки сегментации | | | | | | |
|  | 1.1 | 1.2 | 1.3 | 1.4 | 2.1 | 2.2 | 2.3 |
| Перевозка бытовых грузов без использования автоприцепов | + | + |  | + | + |  | + |
| Перевозка бытовых грузов с использованием автоприцепов | + | + |  | + | + | + |  |
| Перевозка коммерческих грузов, в том числе с использованием автоприцепов | + | + | + | + | + | + |  |
| Антикоррозийная обработка легковых автомобилей | + | + | + | + | + | + |  |

1. Тип потребителя по виду деятельности:

1.1. мелкие фермеры и крестьянские хозяйства;

1.2. предприниматели малого и среднего бизнеса;

1.3. детсады, школы, техникумы, детдома, автошколы;

1.4. частные лица;

2. Уровень доходности потребителей:

2.1. относительно высокий - до 15 тыс. руб./чел./мес.;

2.2. средний - 5 тыс. руб./чел. мес.;

2.3. относительно низкий - до 2 тыс. руб./чел. мес.

Емкость рынка оценивается исходя из общего числа потенциальных потребителей на местном и региональных рынках и опыта оказания аналогичного вида услуг предпринимателями России. Тогда вероятное распределение долей рынка фирмы на каждом целевом сегменте допускаем в следующих значениях (табл. 13). При этом учитывается как потенциальная емкость рынка сбыта, так и признаки его сегментации.

Таблица 13

Структура потенциального рынка сбыта фирмы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Емкость сегмента рынка | Перевозка бытовых грузов | Перевозка коммерческих грузов | | | | Сервис | |
| всего | без исп. лебедки | | с исп. лебедки |  | |
| 1.Емкость рынка: |  |  |  | |  |  | |
| Россия (усл.ед./год) | 10000 | 150000 | 50000 | | 100000 |  | |
| 2. Потенциальный объем продаж (усл.ед./год) | 900 | 100 | 50 | | 50 | 4000 | |
| 3. Доля рынка по потребителям: | 100% | 100% | 100% | | 100% | 100% | |
| фермеры | 40% |  | 20% | | 20% |  | |
| предприниматели | 45% |  | 45% | | 55% |  | |
| школы, детсады | 5% |  | 20% | | 20% |  | |
| частные лица | 10% |  | | 15% | 5% |  |

Окончательный выбор объемов оказания услуг по грузоперевозкам и услуг автосервиса осуществлен с учетом данных конкурентного анализа и позиционирования рассматриваемых услуг на целевых (управляемых) сегментах рынка.

По результатам исследования потенциальных рынков сбыта продукции и услуг фирмы, а также выбранных производственной и коммерческой стратегий предприятия осуществляем выбор объемов производства и реализации продукции в разрезе ее номенклатурных единиц и этапов наращивания производственной мощности (табл. 14).

Таблица 14

Прогноз объемов продаж продукции и услуг

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатурная единица продукции | Объем продаж, шт. | | | Рыночная цена условной единицы услуг, тыс. руб. |
| I кв. 2006 г. | II кв. 2006 г. | III кв. 2006 г. |
| Этапы загрузки мощности | 50% | 75% | 100% |  |
| Перевозка бытовых грузов | 38% | 56% | 75% | 4 – 5,5 |
| Перевозка коммерческих грузов | 12% | 18% | 24% | 11–18 |
| Автосервис (антикор.), единицы. | 450 | 675 | 900 | 0,9 |

В соответствии с ценовой стратегией фирмы на услуги, выработанной при позиционировании на рынке в условиях конкуренции, прогнозные цены на единицу услуги выбираем не выше среднерыночных на аналогичные услуги. При изменении рыночной конъюнктуры в худшую для фирмы сторону у нее имеется достаточный запас прибыли в цене, что при необходимости позволит реализовать тактику ценовой дискриминации в конкурентной борьбе за сохранение своей доли рынка (плановых объемов продаж услуг).

В соответствии с инвестиционным замыслом, первые три календарных месяца (январь, февраль и март 2006 года) предполагают реализацию организационно-технических и финансовых мероприятий, направленных на подготовку условий производства и последовательный выход на полную мощность производства услуг, соответственно, по кварталам: 50%, 75%, 100%. Состав операций подготовки производства, собственно производства, сбыта и реализации продукции представлен в таблице 15

Таблица 15

Операционный график инвестиционного периода

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Инвестиционные фонды | | | | | | | |
| 1 кв. | | | 2 кв. | З кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. |
| 1м. | 2м. | 3м. |
| 1. Кредитование | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Заключение договоров с поставщиками оборудования | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Заключение договоров с субподрядчиками | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Реконструкция помещений |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 5. Поставки оборудования |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 6. Монтаж, наладка оборудования |  |  | + |  |  |  |  |  |
| 7. Расчеты с поставщиками |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 8. Расчеты с субподрядчиками |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 9. Заключение договоров с поставщиками материалов |  | + |  | + |  | + |  | + |
| 10. Поставки материалов |  |  | + |  | + |  | + |  |
| 11. Расчеты с поставщиками |  |  | + |  | + |  | + |  |
| 12. Заключение договоров на поставки готовой продукции |  |  |  | + | + | + | + | + |
| 13. Выход на 50%-ную мощность производства |  |  |  | + |  |  |  |  |
| 14. Выход на 75%-ную мощность |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 15. Выход на 100%-ную мощность |  |  |  |  |  | + | + | + |
| 16. Расчеты с банком |  |  |  |  |  | + | + |  |

Договора-намерения с поставщиками оборудования и материальных ресурсов, а также с подрядными организациями заключены.

Объем реализации услуг фирмы по данному инвестиционному проекту прогнозируется исходя из производительности технологического оборудования, емкости выбранных рынков услуг по грузоперевозкам и услуг антикоррозийного покрытия автомобилей, а также установившихся средних рыночных цен на аналогичные услуги.

Исходя из учитываемых факторов, осуществляется прогнозная оценка объема оборота фирмы в год в разрезе основных видов деятельности (см. табл. 16).

Объем продаж в натуральном выражении принимается из условия полной загрузки производственных мощностей предприятия по всем видам деятельности; розничная цена – по опыту пробных продаж аналогичных услуг на рынке другими предпринимателями.

Реальная производственная и сбытовая стратегия предприятия строится исходя из сезонности спроса на услуги, однако для упрощения и наглядности экономических расчетов в дальнейшем принимается равномерная по месяцам производственная программа, относительно которой исчисляются потребные издержки производства при условии полной загрузки мощностей предприятия.

Таблица 16

План производства продукции и услуг в год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции, услуг | Объем продаж в натуральном выражении (усл. ед.) | Розничная цена ед. продукции, тыс. руб. | Объем оборота, тыс. руб. |
| 1. Квартирные переезды | 200 | 5,5 | 1100 |
| Перевозка пианино | 100 | 4,5 | 450 |
| Сельхозгрузы | 300 | 4,0 | 1200 |
| Итого | 600 |  | 2750 |
| 2. Коммерческие грузоперевозки с использованием лебедки | 48 | 18,0 | 864 |
| Коммерческие грузоперевозки без использования лебедки | 48 | 11,0 | 528 |
| Итого | 96 |  | 1392 |
| 3. Услуги цеха антикоррозийного покрытия (кол-во автомобилей в год) | 3600 | 0,9 | 3240 |
| Всего оборот: |  |  | 7382 |

Организационные решения по реализации данного инвестиционного проекта фирма планирует осуществить в форме развития существующих производственных и управленческих структур, без существенной ломки оправдавших себя подразделений.

Характеристики высшего управленческого персонала:

Директор: образование высшее экономическое, опыт в данной должности более 20 лет.

Главный бухгалтер: образование высшее экономическое, имеет 25-летний опыт бухгалтерской работы на государственных и коммерческих предприятиях; осуществляла неоднократное повышение квалификации в специализированных организациях; аудитор.

Менеджер по снабжению и сбыту: образование среднее специальное; работает на фирме со дня ее образования, исполняет функции маркетолога и снабженца.

Произведем расчет финансовых результатов и срока окупаемости проекта

**Расчет материальных издержек.**

Расчет материальных издержек фирмы по всем видам деятельности, согласно инвестиционному замыслу, осуществляется исходя из прогнозируемого месячного объема производства и оказания услуг при условии выхода на 100%-ную загрузку мощностей участков и цехов.

Нормативы расхода материала даны с учетом технологических неликвидных отходов.

Таблица 17

Стоимость материальных издержек (основные, вспомогательные, расходные материалы и комплектующие)

|  |  |
| --- | --- |
| Расходы на эксплуатацию лебедок и прицепов | 2500,0 |
| Расходы на эксплуатацию автомобилей | 85680,0 |
| Внутрипроизводственные расходы на антикоррозийную обработку | 28720,0 |
| **Итого материальные издержки по всем видам деятельности в месяц** | **116900,0** |

**Расчеты издержек на заработную плату.**

Количество основных и вспомогательных рабочих (водителей и грузчиков): всего -14 чел.

Среднемесячная заработная плата рабочего – 4500 руб.

Количество рабочих смен - 2.

Коэффициент сменности -1,5.

Количество рабочих месяцев в году -12.

Отпуска - по скользящему графику без остановки производства.

Издержки на заработную плату рабочих в цехах производства прицепов и автомобилей (среднемесячные):

14·1,5·4,5 = 94,5 тыс. руб./мес.

Количество рабочих на участке (цехе) антикоррозийного покрытия: всего - 3. Средняя заработная плата рабочего в месяц - 8000 руб.

Количество рабочих смен - 2.

Коэффициент сменности -1,6.

Количество рабочих месяцев в году - 12.

Издержки на заработную плату рабочих участка (цеха) антикоррозийного покрытия (среднемесячные):

3·1,6·8 = 23,04 тыс. руб./мес.

Количество работников аппарата управления - 3 чел.

Среднемесячная заработная плата работника управления – 7 тыс.руб.

Коэффициент сменности -1.

Издержки на заработную плату работников аппарата управления (среднемесячные):

3·7· 1,0 = 21 тыс. руб./ мес.

Итого фонд оплаты труда составляет

ФОТ = 94,5 + 11,52 + 21 = 127,02 тыс. руб.

Отчисления и сборы с фонда оплаты труда представлены в таблице 18.

Таблица 18

Отчисления и сборы с ФОТ в месяц

|  |  |
| --- | --- |
| Статья (ФОТ = 127,02 тыс. руб.) | Сумма (тыс. руб.) |
| 1. Пенсионный фонд (28% от ФОТ) | 35,57 |
| 2. Фонд ОМС (3,6% от ФОТ) | 4,57 |
| 3. Социальное страхование (5,4% от ФОТ) | 6,86 |
| 4. Фонд занятости (1,5% от ФОТ) | 1,91 |
| 5. Сбор на нужды образования (1% от ФОТ) | 1,27 |
| 6. Транспортный налог (1% от ФОТ) | 1,27 |
| Итого отчисления и сборы от ФОТ: | 51,45 |

Примечание: в состав затрат на социальное страхование входит страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Прямые затраты на заработную плату персонала в месяц:

94,5 + 11,52 + 21 = 127,02 тыс. руб./мес., из них:

– относимые на себестоимость: 71,01 тыс. руб./мес.,

– относимые на чистую прибыль: 56,01 тыс. руб./мес.,

**Издержки на энергию**.

Приведенная суммарная мощность энергопотребителей:

гаражу и автомастерским -24,83 квт./час

по участку (цеху) антикоррозийного покрытия - 4,36 квт./час

Фонд рабочего времени в месяц:

по гаражу и автомастерским: 7·24·1,5 = 252 час./мес.;

по участку (цеху) антикоррозийного покрытия: 7·24·1,6 = 268,8 час./мес.;

Стоимость одного квт./час. - 426,7 руб.

Издержки на электроэнергию в месяц: по гаражу и автомастерским: 252·24,83·426,7 = 2,67 тыс. руб./мес.; по участку (цеху) антикоррозийного покрытия: 268,8·4,36·426,7 = 0,5 тыс. руб./мес.; на бытовые нужды - 0,1 тыс. руб./мес.

Всего издержки на энергию: 3,37 тыс. руб./мес.

**Издержки на аренду помещений н услуги связи.**

Услуги связи, включая междугородние переговоры, по условиям аренды включаются в стоимость аренды помещений.

Aрендная плата производственных помещений (по факту) и оплата услуг связи составляет: 300 – 500 руб. за 1 м кв./мес. В расчете принята средняя величина - 360 руб./м кв./мес.

Общая площадь арендуемых помещений по участку (цеху) антикоррозийного покрытия - 90 м кв.

Издержки на аренду помещений в месяц всего:

360·180 = 32,4 тыс. руб./мес.

**Издержки на рекламу.**

Издержки на все виды рекламных услуг в месяц всего: 4,59 тыс. руб./мес.

**Транспортные (эксплуатационные) расходы.**

Транспортные расходы принимаются в объеме 1% от суммы оборота фирмы в месяц в части деятельности по данному инвестиционному проекту:

7382 : 12х0,01 = 6,2 тыс. руб./мес.

**Командировочные расходы.**

Расходы на командировки в месяц принимаются в объеме 1% от суммы месячного оборота фирмы в части деятельности по данному инвестиционному проекту: 7382 : 12х0,01 = 6,2 тыс. руб./мес.

**Амортизация основных средств.**

Стоимость собственных и арендуемых помещений балансовая - 1300,0 тыс. руб.

Стоимость оборудования - 995,0 тыс. руб. Норма амортизации – 5;

Амортизационные отчисления в месяц: 2295х0,05 : 12 = 9,56 тыс. руб./мес.

**Финансовые издержки.**

Объем кредитных средств - 995,0 тыс. руб. Процентная ставка - 20% годовых. Финансовые издержки в месяц: 995,0х0,2 : 12 = 16,58 тыс руб./мес.

**Прочие издержки.**

Издержки на прочие расходы принимаются в объеме 1% от суммы прямых затрат фирмы в месяц в части деятельности по данному инвестиционному проекту (см. ниже - калькуляцию себестоимости) - 3,02 тыс. руб./мес.

**Налоги и платежи.**

Налог на добавленную стоимость (18% от объема оборота в месяц):

НДС, уплачиваемый в бюджет за производство и реализацию продукции (услуг) в месяц:

7382,0 : 12х0,18 = 110,73 тыс. руб./мес.;

НДС, уплачиваемый поставщикам за поставку материалов и комплектующих:

116,9х0,18 = 21,04 тыс. руб./мес.;

НДС, уплачиваемый за энергию:

3,27х0,18 = 0,59 тыс. руб./мес.

Сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет в месяц-

110,73 – 21,04 – 0,59 = 89,1 тыс. руб./мес.

Местные налоги и сборы:

налог на содержание ЖКХ (1,5% от объема реализации):

615,17х0,015 = 9,23 тыс. руб./мес.;

сбор на нужды образования (1% от ФОТ) - 1,27 тыс руб./мес.;

транспортный налог (1% от ФОТ) - 1,27 тыс. руб./мес.;

налог на содержание автодорог (4,5% от объема реализации):

615,17х0,045 = 27,68 тыс. руб./мес.

Всего местные налоги и сборы: 39,45 тыс. руб./мес.

Всего взносы в Фонды (табл. 4.7): 51,45 тыс. руб./мес.

Расчет себестоимости представлен в таблице 19.

Таблица 19

Текущие издержки на месячную производственную программу по статьям себестоимости

|  |  |
| --- | --- |
| Статья | Сумма (тыс. руб.) |
| 1. Материалы, сырье, комплектующие | 116,9 |
| 2. Заработная плата (на себестоимость) | 71,01 |
| *Итого переменные издержки:* | *215,91* |
| 3. Топливо и энергия | 3,37 |
| 4. Аренда и связь | 32,4 |
| 5. Транспорт | 6,15 |
| 6. Реклама | 4,59 |
| 7. Командировки | 6,2 |
| 8. Амортизация | 9,56 |
| 9. Прочие расходы | 3,02 |
| *Итого постоянные издержки:* | *65,29* |
| 10. Проценты | 16,58 |
| 11. НДС | 89,1 |
| 12. Местные налоги и сборы | 39,45 |
| 13. Отчисления в Фонды | 51,45 |
| *Итого налоги и отчисления* | *196,58* |
| Итого себестоимость: | 477,78 |

Расчет прибыли осуществляется исходя из суммы внутрипроизводственных расходов по всем видам деятельности в рамках данного инвестиционного проекта, прогнозируемых розничных цен на продукцию и услуги фирмы, объемов сбыта продукции и услуг (в номенклатуре) в месяц.

Расчет осуществлен из условия полной загрузки производственной мощности предприятия по всем видам деятельности.

Таблица 20

Расчет прибыли и рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатели** | **Сумма (тыс. руб.)** |
| 1. Выручка от реализации | 7382:12 = 615,17 |
| 2. НДС | 615,17·0,18 = 110,73 |
| 3. Доход с оборота | 615,17 – 110,73 = 504,44 |
| 4. Внутрипроизводственные издержки | 116,9 |
| 5. Налоги и отчисления | 196,58 |
| 6. Платежи по процентам | 16,58 |
| 7. Прибыль валовая (балансовая) | 504,44 – 116,9 – 196,58 – 6,58 = 184,38 |
| 8. Налог на прибыль (ставка - 24%) | 184,38·0,24 = 44,25 |
| 9. Прибыль к распределению | 184,38 – 44,25 = 140,13 |
| 10. Заработная плата из прибыли | 56,01 |
| 11. Чистая прибыль | 140,13 – 56,01 = 84,12 |
| Рентабельность: | 84,12 : 615,17·100% = 13,67% |

Производственной и коммерческой стратегией создаваемого дочернего предприятия предусмотрено разбиение всего инвестиционного периода (1,5 года) на шесть этапов - по одному календарному кварталу в каждом.

Реализация услуг фирмы на освоенном рынке, выход и закрепление на новых рынках осуществляется в соответствии с данными анализа рыночной конъюнктуры и выбранной тактики позиционирования услуг и ценообразования в условиях конкуренции.

Последовательность действий фирмы по продвижению услуг на рынок подчинен схеме поквартального наращивания мощности производства (2-й, 3-й, 4-й инвестиционные периоды) и тактике позиционирования своего товара на целевых сегментах рынков в зависимости от поведения конкурентов.

В соответствии с динамикой наращивания объемов сбыта принимается следующая тактика продвижения товаров на рынок:

* 1-й кв. - заключение договоров оказания услуг "на заказ" по уже установленным контактам до инвестиционного периода;
* 2-й кв. - работа "на заказ", реклама в Ростовской области;
* 3-й кв. - ценовая дискриминация услуг конкурентов (фирм, оказывающих аналогичные услуги) на новых рынках, реклама;
* 4-й кв. - выравнивание цен на услуги на новых рынках до уровня среднерыночных;
* 5-й кв. - освоение новых рынков (ближнее зарубежье); цены - среднерыночные; повышение качества продукции, реклама;
* 6-й кв. - цены - среднерыночные; закрепление на освоенных рынках сбыта услуг без расширения объемов.

В качестве каналов продвижения и сбыта продукции фирма использует:

* реклама в региональных газетах и на местном и региональном телевидении;
* участие в постоянно действующих выставках в г Хабаровске и в других городах, в хозяйственных магазинах города и области;
* рекламные щиты в г. Хабаровске

Услуги автосервиса (антикоррозийной обработки автомобилей) фирма предлагает через рекламу в средствах массовой информации г. Хабаровска, других городов области; использует рекламные щиты.

Финансовый план предприятия сформирован исходя из операционного графика предпроизводственньгх работ, поквартального наращивания мощности производства по всем видам деятельности и по мере расширения рынка сбыта продукции и услуг фирмы (соответственно 50%, 75%, 100%) и отражает движение денежных потоков по инвестиционным периодам (кварталам) в разрезе: поступления, платежи, сальдо (см. табл. 21).

Таблица 21

Финансовый план (план движения денежных потоков по инвестиционным периодам)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Динамика денежных потоков по инвестиционным периодам (тыс. руб.) | | | | | |
| Периоды | 2006 | | | | 2007 | |
| 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. |
| Процент освоения мощности |  | 55% | 75% | 100% | 100% | 100% |
| I.ПОСТУПЛЕНИЯ | 1480 | 9923 | 11384 | 1846 | 81846 | 1846 |
| 1.Выручка от реализации |  | 923 | 1384 | 1846 | 1846 | 1846 |
| 2. Внереализационные доходы | 345 |  |  |  |  |  |
| 3.Доходы от иной деятельности | 140 |  |  |  |  |  |
| 4. Кредит | 9995 |  |  |  |  |  |
| II. ПЛАТЕЖИ | 1655 | 6661 | 9916 | 11870 | 11431 | 11121 |
| 1.Переменные издержки |  | 4407 | 6610 | 8814 | 8814 | 814 |
| 2.Постоянные издержки |  | 1103 | 1103 | 1103 | 1103 | 103 |
| 3.Закупка оборудования | 9995 |  |  |  |  |  |
| 4.Расчеты с подрядчиками | 2225 |  |  |  |  |  |
| 5.Расчеты с поставщиками материалов на первоначальный запас | 3385 |  |  |  |  |  |
| 6.Налоги и сборы всего |  | 886 | 1129 | 1172 | 1172 | 172 |
| 7.Плата по процентам | 550 | 449 | 550 | 449 | 115 |  |
| 8.Зарплата с прибыли |  | 116 | 224 | 332 | 332 | 32 |
| 9.Возврат кредита |  |  |  | 7700 | 2295 |  |
| III. Баланс поступлений и платежей (I - II) | -175 | +262 | +468 | -24 | +415 | +725 |
| IV. то же нарастающим итогом |  | +8 | +555 | +531 | +946 | +1671 |
| V. Касса | 1180 | 992 | 5560 | 5536 | 9951 | 1676 |

В соответствии с Финансовым планом накопление денежных средств, достаточных для погашения кредита в 995 тыс. руб., наступает в четвертом инвестиционном периоде, однако для сохранения запаса финансовой устойчивости предприятия целесообразно график погашения кредита продлить на пятый инвестиционный период, т.е. на 15 месяцев с момента кредитования.

На шестом инвестиционном периоде (17-18 месяцев с момента кредитования) предприятие по уровню накопленных средств (1676,0 тыс. руб.) выходит на величину стоимости инвестиционного проекта (см. табл. 21, т.е. свыше 1605,35 тыс. руб.), что и предопределяет срок окупаемости проекта - менее 1,5 года

## 5.2 Применение системного анализа для выработки рекомендаций по совершенствованию использования средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

Перед тем, как изложить алгоритм разработки и внедрения мероприятий по совершенствованию использования средств предприятия ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат», опишем основные элементы алгоритма.

1. На основании предварительного анализа проблемы формулируются список мероприятий по ее устранению. Этот предварительный список мероприятий принято в системном анализе называть деревом целей.

2. Далее на основании анкетного опроса экспертов из предварительного списка мероприятий выделяем наиболее важные – обработка результатов анкетирования дает коэффициенты относительной важности мероприятий.

3. После подсчетов коэффициентов важности список мероприятий можно расположить (ранжировать) по степени важности. Такой ранжированный список мероприятий в системном анализе принято называть деревом решений.

4. После построения дерева решений производится подсчет экономической эффективности внедряемых мероприятий (решений).

Как уже было сказано выше, невысокая рентабельность проекта, конечно же, связана с необходимостью погашать кредит. Однако, согласно данным таблицы 4.9, отчисления на погашение кредита составляют 16,58 тыс. руб., тогда как НДС платится в размере 89,1 тыс. руб., расходы на материалы, сырье и комплектующие составляют 116,9 тыс. руб., постоянные издержки составляют 65,29 тыс. руб. Эти данные, собственно, и наводят на мысль и повышении рентабельности проекта за счет снижения указанных расходов. Значит, предварительный список мероприятий по повышению рентабельности выглядит так:

1. Составить новую учетную политику предприятия, способствующую снижению налоговых выплат.

2. Снижать расходы на материалы, сырье и комплектующие за счет переоснащения парка действующего автопарка и производственного оборудования.

3. Снижать постоянные издержки за счет снижения внутрипроизводственных издержек.

Тогда, в терминах системного анализа, можно главную цель обозначить как повышение рентабельности проекта, а в качестве подцелей принять перечисленные способы достижения главной цели. Так, главная цель – повышение рентабельности проекта – может быть достигнута путем: снижения налоговых выплат, снижения расходов на материалы, сырье и комплектующие, а также путем снижения внутрипроизводственных издержек; В свою очередь, эти подцели могут быть достигнуты следующими путями: снижение налоговых выплат можно осуществить за счет составления новой учетной политики силами штатных бухгалтеров или силами привлеченных специалистов; снижение расходов на сырье, материалы и комплектующие можно осуществить путем открытия филиалов (для уменьшения расстояний при выезде к заказчику для оказания услуг по грузоперевозкам) или путем перевода автомобилей на газ (что снизит расходы на горюче-смазочные материалы); снижение внутрипроизводственных расходов на участке антикоррозийного покрытия автомобилей можно осуществить путем внедрения новых технологий или без них.

Для построения дерева целей необходимо составить список подцелей, обеспечивающих достижения цели более высокого уровня и разместить их на схеме. Для ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» это дерево с выделенными подцелями выглядит следующим образом (рисунок 3).

Повышение рентабельности проекта

1.1. Снижение налоговых выплат

1.2. Снижение расходов на материалы, сырье и комплектующие

1.3. Модернизация имеющейся производственной линии по антикоррозийному покрытию

2.1. Составление учетной политики силами штатных бухгалтеров

2.2. Привлечение наемного бухгалтера

2.3. Открытия филиалов – новых центров продаж услуг

2.4. Перевод автомобилей на газ

2.5. С применением новых технологий

2.6. Без новых технологий

Рис. 3. "Дерево целей" для различных вариантов повышения рентабельности проекта на ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат»

После построения дерева целей необходимо проранжировать определенные цели по степени их важности. Это необходимо сделать для того, чтобы отобрать наиболее важные цели, на достижение которых нам необходимо обратить наибольшее внимание и затратить на это достаточное количество ресурсов. Для получения наиболее объективной информации прибегнем к помощи экспертного анализа дерева целей. Мнение группы экспертов, имеющих достаточную компетенцию в данной проблеме, является более объективным по сравнению с мнением индивидов. Кроме того, преимущество групповой оценки заключается в возможности разностороннего анализа проблемы.

Наиболее распространенными в практике экспертных оценок являются анкетные методы и методы групповой оценки. Будем использовать анкетный метод экспертного оценивания. Анкетными методами можно оценить коэффициенты относительной важности (КОВ) одного уровня дерева, т.к. по существу нужно упорядочить элементы (цели, подцели) по важности с точки зрения обеспечения цели верхнего уровня.

Наиболее распространенными из анкетных методов являются ранжирование и нормирование. В своей работе мы будем использовать для получения экспертной оценки метод ранжирования, т.к. он является наиболее распространенным и легким в использовании.

Метод ранжирования состоит в том, что эксперту предлагается присвоит числовые ранги каждому из приведенных в анкете факторов. Ранг, равный единице, присваивается наиболее важному, по мнению эксперта, фактору. Ранг, равный двум, присваивается следующему по важности фактору и т.д.

В анкете экспертного опроса мы собираем оценки отдельных экспертов, после чего они обрабатываются и получается сводная оценка всей группы.

Проиллюстрируем вышеизложенное на примере анкет экспертной оценки задач, решение которых необходимо для решения проблемы повышения рентабельности проекта на ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат».

*Анкета экспертного опроса*

*Уважаемые господа эксперты!*

Для увеличения доходов на ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» необходимо занять значительную нишу на рынке услуг по грузоперевозкам населению, для чего необходимо повысить рентабельность проекта.

Просим Вас высказаться по поводу того, какие из ниже перечисленных задач имеют первоочередное значение для повышения рентабельности деятельности ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат».

|  |  |
| --- | --- |
| № | ФИО эксперта |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы, подлежащие экспертному оцениванию | Эксперты | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Составить новую учетную политику предприятия, способствующую снижению налоговых выплат |  |  |  |  |
| Снижать расходы на материалы, сырье и комплектующие за счет переоснащения парка действующего автопарка и производственного оборудования |  |  |  |  |
| Снижать постоянные издержки за счет снижения внутрипроизводственных издержек |  |  |  |  |

Благодарим за оказанное внимание.

*Экспертные оценки (метод ранжирования)*

Количество экспертов – 4; количество факторов – 3; максимальная оценка для каждого фактора – 3 балла.

Приглашенные эксперты высказали свое мнение по поводу важности предложенных мероприятий для достижения поставленной цели предприятия. Результаты работы экспертов представлены в следующей таблице.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Эксперты | | | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | Сумма |
| 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 |

Нетрудно найти, что сумма всех баллов, выставленных всеми экспертами . При этом максимальное количество баллов, которые могли бы быть выставлены, .



Рассчитаем важность каждого фактора (коэффициенты относительной важности) как удельный вес сумм оценок этого фактора в общей сумме экспертных оценок.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Важность факторов | | |
|  | Сумма по факторам | Важность фактора |
| 1 | 6 | 6 : 26 = 0,23 |
| 2 | 11 | 11 : 26 = 0,42 |
| 3 | 9 | 9 : 26 = 0,35 |

Из полученных данных видно, что наибольшее предпочтение эксперты отдали цели «Снижать расходы на материалы, сырье и комплектующие за счет переоснащения парка действующего автопарка и производственного оборудования» – 0,42; на втором месте «Снижать постоянные издержки за счет снижения внутрипроизводственных издержек» – 0,35; на третьем месте «Снижать расходы на материалы, сырье и комплектующие за счет переоснащения парка действующего автопарка и производственного оборудования» – 0,23.

Для выяснения степени согласованности экспертов вычисляется коэффициент конкордации, который в данном случае равен

.



Как известно, такое значение коэффициента конкордации говорит о довольно высокой степени согласованности экспертов.

Построив дерево целей, получаем поле сложных проблем, решение которых приведет нас к достижению поставленной главной цели – освоение нового конкурентоспособного продукта за счет снижение затрат сырья и материалов при его производстве. Однако, каждая проблема нижнего уровня дерева целей, имеет значительное количество вариантов решения. Чтобы выбрать наиболее оптимальный вариант, используется метод построения дерева решений. При помощи дерева решений структурируется поле вариантов решения поставленных проблем. Причем эти варианты становятся все более конкретными по мере ветвления дерева вниз по уровням. Свойством дерева решений является то, что при его построении используется логика «ИЛИ», т.е. он состоит из альтернативных вариантов решения проблемы, из которых мы выбираем оптимальный. Для выявления оптимального решения используются методы количественной оценки альтернатив решения проблемы. Для этого мы используем нормированную шкалу оценки, т.к. она наиболее точно отражает степень дифференциации различных альтернатив.

В процессе построения дерева целей для ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» выяснилось, что главная цель этого предприятия – повышение рентабельности рассматриваемого проекта – достигается шестью альтернативными способами. Для отыскания лучшего из них необходимо построить и количественно оценить дерево решений. Для получения количественных оценок дерева решений необходимо рассмотреть различные альтернативы с учетом следующих факторов: «Затраты на реализацию» и «Экономический эффект» выбранной альтернативы.

Сначала приведем дерево решений, соответствующее построенному выше дереву целей. Воспользуемся опять построением "дерева решений" для структурирования возможных вариантов решения о производстве (рисунок 4).

Повышение рентабельности проекта

1.1. Снижение налоговых выплат – 0,35

1.2. Снижение расходов на материалы, сырье и комплектующие – 0,42

1.3. Модернизация имеющейся производственной линии по антикоррозийному покрытию – 0,35

2.1. Составление учетной политики силами штатных бухгалтеров

2.2. Привлечение наемного бухгалтера

2.3. Открытия филиалов – новых центров услуг

2.4. Перевод автомобилей на газ

2.5. С заменой части производственной линии

2.6. Без замены части производственной линии

Рис. 4. "Дерево решений " для различных вариантов повышения рентабельности проекта

Для того, чтобы выбрать один, наиболее оптимальный вариант, необходимо оценить каждый из них.

Для количественной оценки дерева решений введем понятие семейства. Семейство охватывает какой-нибудь элемент и непосредственно с ним связанные элементы нижнего уровня. В дереве решения можно выделить следующие 4 семейства:

|  |  |
| --- | --- |
| Номер семейства | Коды вершин |
| 1. | 0, 1.1, 1.2, 1.3 |
| 2. | 1.1, 2.1, 2.2 |
| 3. | 1.2, 2.3, 2.4 |
| 4. | 1.3, 2.5, 2.6 |

На следующем этапе экспертам предлагалась следующая анкета.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы, подлежащие экспертному оцениванию | Эксперты | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2.1. Уменьшение налоговых выплат путем составления новой учетной политики силами штатных бухгалтеров |  |  |  |  |
| 2.2. Уменьшение налоговых выплат путем составления новой учетной политики силами привлеченных нештатных бухгалтеров |  |  |  |  |
| 2.3. Снижение расходов путем открытия филиалов – новых центров продажи услуг фирмы |  |  |  |  |
| 2.4. Снижение расходов на эксплуатацию автомобилей путем перевода их на газовое топливо |  |  |  |  |
| 2.5. Модернизация имеющейся производственной линии с заменой части агрегатов |  |  |  |  |
| 2.6. Модернизация имеющейся производственной линии без замены части агрегатов |  |  |  |  |

В результате анкетирования эксперты дали следующие оценки (число экспертов – 4, число факторов – 6, максимальная оценка – 4 балла).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Оценки экспертов | | | | | |
| Факторы (альтернативы или подцели) |  | 1 | 2 | 3 | 4 | Сумма |
| 2.1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| 2.2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 12 |
| 2.3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 |
| 2.4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 |
| 2.5 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 2.6 | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 |

Тогда сумма всех баллов, выставленных всеми экспертами баллов. При этом максимальное количество баллов, которые могли бы быть выставлены, . Для выяснения степени согласованности экспертов вычисляется коэффициент конкордации, который в данном случае равен



.



Значение этого коэффициента не говорит о том, что эксперты не согласованы в своих оценках.

Повышение рентабельности проекта

1.1. Снижение налоговых выплат – 0,23

1.2. Снижение расходов на материалы, сырье и комплектующие – 0,42

1.3. Модернизация имеющейся производственной линии по антикоррозийному покрытию – 0,35

2.1. Составление учетной политики силами штатных бухгалтеров – 0,17

2.2. Привлечение наемного бухгалтера – 0,25

2.3. Открытия филиалов – новых центров услуг – 0,1

2.4. Перевод автомобилей на газ – 0,27

2.5. С заменой части производственной линии – 0,06

2.6. Без замены части производственной линии – 0,17

Рис. 5. Коэффициенты относительной важности альтернатив

Рассчитаем коэффициенты относительной важности альтернатив (подцелей, факторов).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Важность факторов | | |
|  | Сумма по факторам | Важность фактора |
| 2.1 | 8 | 8 : 48 ≈ 0,166 ≈ 0,17 |
| 2.2 | 12 | 12 : 48 = 0,25 |
| 2.3 | 5 | 5 : 48 ≈ 0,104 ≈ 0,1 |
| 2.4 | 13 | 13 : 48 ≈ 0,272 ≈ 0,27 |
| 2.5 | 3 | 3 : 48 ≈ 0,0623 ≈ 0,06 |
| 2.6 | 7 | 7 : 48 ≈ 0,146 ≈ 0,17 |

Представим эти результаты графически (рисунок 5).

После описания каждого семейства необходимо провести оценку эффективности ветвей. Для этого перемножаем оценки элементов дерева, относящихся к каждому семейству:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | КОВ целей  (решений) | КОВ подцелей  (альтернатив) | Для ранжирования  (произведение) |
| Ветвь 1 (0 – 2.1) | 0,42 | 0,17 | 0,0714 = 0,42 · 0,17 |
| Ветвь 2 (0 – 2.2) | 0,42 | 0,25 | 0,0105 = 0,42 · 0,25 |
| Ветвь 3 (0 – 2.3) | 0,35 | 0,1 | 0,035 = 0,35 · 0,1 |
| Ветвь 4 (0 – 2.4) | 0,35 | 0,27 | 0,0945 = 0,35 · 0,27 |
| Ветвь 5 (0 – 2.5) | 0,23 | 0,06 | 0,0144 = 0,23 · 0,06 |
| Ветвь 6 (0 – 2.6) | 0,23 | 0,17 | 0,0345 = 0,23 · 0,15 |

Эти результаты дают непосредственную ранжировку по степени важности альтернатив достижения главной цели предприятия. Наибольшая величина произведения – 0,0945 – находим у элемента 2.4, т.е. у альтернативы «Снижение расходов материалов путем перевода всего автопарка на газовое топливо». По техническим характеристикам, использование газового топлива позволит на 5-7% уменьшить норму его расхода сырья на единицу расстояния.

Как и было указано в работе, для выбора собственно стратегии разрешения проблемной ситуации на фирме использовались не сами КОВ, а ранжируемые величины – произведения КОВ.

Чтобы определить последовательность действий, необходимо составить сетевой график мероприятий, что и будет сделано в следующем параграфе.

Итак, на основании применения метода ранжирования к экспертным оценкам, был сделан следующий вывод. Для достижения главной цели предприятия – повышения рентабельности проекта – необходимо снизить норму расхода ГСМ путем перевода автомобилей с бензинового на газовое топливо. Задача этого параграфа – построить сетевой график реализации мероприятий по переводу автомобилей с бензина на природный газ с расчетом основных числовых характеристик этого графика.

Для построения сетевого графика, необходимо определить состав и последовательность работ и оценить их длительность. Сетевые графики строят исходя из дерева целей. Для определения состава работ проекта необходимо реализовать следующие работы:

|  |  |
| --- | --- |
| 1-2 | Привлечение специалистов |
| 1-3 | Постановка задачи специалистам |
| 3-4 | Техническое обеспечение работы специалистов |
| 2-5 | Установка газонаполнительного оборудования |
| 5-6 | Испытание газонаполнительного оборудования |
| 3-6 | Переоборудование двигателей автомобилей на газовое топливо |
| 6-7 | Регулировка всех систем автомобилей |
| 4-7 | Обкатка автомобилей на газовом топливе |
| 7-8 | Испытание и запуск в эксплуатацию автомобилей |

На следующем рисунке (рисунок 6) графически представим последовательность и взаимосвязь мероприятий при переводе автопарка ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» на новый вид топлива.

**1**

**2**

**5**

**7**

**8**

**3**

**4**

**6**

4

Рис. 5.4. Сетевой график реализации мероприятий

Приведем методику расчета параметров сетевого графика.

При составлении и расчетах сетевого графика использовались следующие параметры: длительность работ в днях , можно произвести расчеты следующих параметров сетевого графика: самое раннее начало выполнения работы Трн; самое раннее окончание выполнения работы Тро; самое позднее начало выполнения работы Тпн; самое позднее окончание выполнения работы Тпо; временной резерв работы , понимаемый как разность между ранним началом и поздним началом работ (или, что то же самое, между ранним и поздним окончанием работ). Занесем эти параметры в таблицу:



|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Работы | Наименование | , дни | Tрн | Тро | Тпн | Тпо |
| 1-2 | Привлечение специалистов | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 1-3 | Постановка задачи специалистам | 4 | 2 | 6 | 2 | 6 |
| 3-4 | Техническое обеспечение работы специалистов | 2 | 2 | 4 | 5 | 7 |
| 2-5 | Установка газонаполнительного оборудования | 3 | 4 | 7 | 6 | 9 |
| 5-6 | Испытание газонаполнительного оборудования | 3 | 6 | 9 | 8 | 11 |
| 3-6 | Переоборудование двигателей автомобилей на газовое топливо | 1 | 6 | 7 | 9 | 10 |
| 6-7 | Регулировка всех систем автомобилей | 4 | 8 | 12 | 9 | 13 |
| 4-7  1 | Обкатка автомобилей на газовом топливе | 2 | 8 | 10 | 11 | 13 |
| 7-8 | Испытание и запуск в эксплуатацию автомобилей | 2 | 11 | 13 | 11 | 13 |

Здесь ранние и поздние сроки начала и конца работ зависят от многих факторов, учет которых не может быть проведен даже в рамках, тем более небольшой главы. Рассчитаем резервы времени:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Работы | Наименование | , дни | Tрн | Тро | Тпн | Тпо |  |
| 1-2 | Привлечение специалистов | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0=2–2=0-0 |
| 1-3 | Постановка задачи специалистам | 4 | 2 | 6 | 2 | 6 | 0=6–6=2–2 |
| 3-4 | Техническое обеспечение работы специалистов | 2 | 2 | 4 | 5 | 7 | 3=7–4=5–2 |
| 2-5 | Установка газонаполнительного оборудования | 3 | 4 | 7 | 6 | 9 | 2=9–7=6–4 |
| 5-6 | Испытание газонаполнительного оборудования | 3 | 6 | 9 | 8 | 11 | 2=11–9=8–6 |
| 3-6 | Переоборудование двигателей автомобилей на газовое топливо | 1 | 6 | 7 | 9 | 10 | 3=10–7=9–6 |
| 6-7 | Регулировка всех систем автомобилей | 4 | 8 | 12 | 9 | 13 | 1=13–12=9–8 |
| 4-7 | Обкатка автомобилей на газовом топливе | 2 | 8 | 10 | 11 | 13 | 3=13–10=11–8 |
| 7-8 | Испытание и запуск в эксплуатацию автомобилей | 2 | 11 | 13 | 11 | 13 | 0=13–13=11–11 |

Рассчитаем длины всех путей и выберем критический:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Путь | Длина (сумма ) | Резерв времени (сумма ) |
| 1→2→5→6→7→8 | 2+3+3+4+2=14 дней | 0+2+2+3+0=7 |
| 1→3→6→7→8 | 4+1+4+2=11 дней | 0+3+0=3 |
| 1→3→4→7→8 | 4+2+4+2=12 дней | 0+3+0=3 |

Отсюда видно, что критический путь данного графика: 1→2→5→6→7→8, т.к. этот путь имеет наибольшую длину (продолжительность). Продолжительность этого пути в днях: 2+3+3+4+2=14 дней. Максимальный резерв по времени в критическом пути, т.е. резерв, который мог бы образоваться, если бы все работы начинались в самый поздний из возможных и заканчивались в самый ранний из возможных для них сроков: 0+2+2+3+0=7 дней.

Исходя из перечня предложенных работ по выполнению проекта, затрат на каждый этап реализации и персонала фирмы, необходимо составить календарный план работ с указанием ответственных исполнителей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Работы | Затраты на этап | Ответственный исполнитель |
| 1-2 | 2500 | Менеджер по кадрам |
| 1-3 | 1200 | Генеральный директор |
| 3-4 | 2001 | Инженер по эксплуатации |
| 2-5 | 11600 | Технологи |
| 5-6 | 1000 | Инженер по эксплуатации |
| 3-6 | 1000 | Инженер по эксплуатации |
| 6-7 | 1300 | Технологи |
| 4-7 | 1000 | Инженер по эксплуатации |
| 7-8 | 500 | Генеральный директор |
| Сумма | 22100 |  |

Произведем расчет экономии после внедрения мероприятий по переводу автопарка ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» на газовое топливо

Экономия (Э) от данных мероприятий может быть определена по формуле:

;



где *М1, М0* - норма расхода горюче-смазочных материалов до и после перевода автопарка на газ;

*Ц* – средний расход ГСМ на условную единицу оказываемой фирмой услуг по грузоперевозкам населению;

*VBПm* – объем продаж услуг;

*Змр* - затраты, связанные с внедрением мероприятия.

Тогда для применения этой формулы необходимо знать следующие цифры

1) если внедряемое мероприятие по переводу автопарка на газ снизит норму расхода ГСМ на 5% (согласно техническим характеристикам природного газа как автомобильного топлива), то ;



2) средняя цена единицы услуг, равной

*Ц* = (5,5+4,5+4,0+18,0+11,0)/3=14,3 тыс. руб.,

3) средний объем выпуска *VBПm* = (600+96)/2=348 единиц в год (табл. 4.5);

4) стоимость мероприятий по переводу автопарка на газ *Змр* = 22100 руб. (предыдущий пункт).

Тогда за 1 год при прогнозируемом объеме продаж услуг экономия денежных средств при

тыс. руб.



Это позволит увеличить рентабельность рассматриваемого проекта (даже с учетом выплат по банковскому кредиту с 13,67% до

.



**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Планирование формирования и использования финансовых ресурсов для компаний высококонкурентного рынка транспортных услуг не только необходимо, но и является стратегическим вопросом выживания и роста предприятия. Грамотное использование методов бизнес – анализа и прогноза дает руководителям и менеджерам компаний уверенность в завтрашнем дне, и, как следствие, ведет к повышению организованности и цивилизованности на рынке в целом.

Планирование формирования и использования финансовых ресурсов ОАО «Хабаровский грузовой автокомбинат» направленj на:

1. понимание общего состояния дел на данный момент;

2. представление того уровня, который вы собираетесь достичь;

3. планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Разработанные в настоящей дипломной работе рекомендации позволяют решить эти проблемы. Он включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективу, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и информацию о клиентах. В нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

Планирование формирования и использования финансовых ресурсов дает возможность продумать свои действия, помогает предупредить и достойно встретить многие неизбежные проблемы в развитии бизнеса. Он является инструментом, с помощью которого возможен контроль и управление производством. Планирование формирования и использования финансовых ресурсов позволяет управлять по предварительному плану, а не просто реагировать на события.

Планирование формирования и использования финансовых ресурсов позволяет показать выгодность предполагаемого проекта и привлечь возможных контрагентов, потенциальных финансовых партнеров. Он может убедить инвесторов, в том, что вы нашли привлекательные возможности развития производства, позволяющие успешно осуществлять намеченное, и предприятие имеет эффективную, реалистичную и последовательную программу осуществления целей и задач проекта.

Планирование формирования и использования финансовых ресурсов, описывая все основные аспекты будущего предприятия, анализируя проблемы, с которыми оно может столкнуться, и определяя способы решения этих проблем.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: Учеб. пособ./ М.С. Абрютина, А.В. Грачев.-2-е изд., испр.- М.:Дело и сервис, 2000.- 256 с.
2. Аюшева А.А. Финансы предприятия – Иркутск: Норма, 2003. – 455 с.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учеб./ М.И. баканов, А.Д. Шеремет.- 4-е изд.., доп., перераб.- М.: Финансы и статистика, 2001.-416 с.:ил.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта/ И.Т. Балабанов.- М.: Финансы и статистика, 2003.- 112с.: ил.
5. Барановский Н.И., Благодер Г.П. Планирование деятельности малых строительных организаций // Экономика строительства .- 2001.- № 12.- С.26-37.
6. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы - М.: ИНФРА-М, 2002. - 298с.
7. Бородина Е.И. Финансы предприятий: Учебное пособие. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001 - 208с.
8. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской ( финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Г. Фомина.- СПб.: Герда,2001. - 288с.
9. Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учеб. пособ. /П.И. Вахрин.- М.: Маркетинг,2001.- 319с.
10. Воронкин Н.И. Рыночный противозатратный механизм в строительстве // Промышленное и гражданское строительство .- 2002.- № 2.- С.44.
11. Диагностика, оценка и реструктуризация строительного предприятия. Бизнес- планирование: Учеб. пособ. / Под ред. С.А. Баркалова.- Воронеж: Воронеж. гос. ар.- стр. акад., 2000.- 405 с.
12. Донцова Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова.- 3- е изд., перераб., доп.- М.: Дело и сервис,2002.- 304 с.
13. Дробозина Л.А. Финансы – М: ЮНИТИ, 1999. – 188 с.
14. Иващенцева Т.А. Технико-экономический анализ деятельности коммерческих предприятий : Учеб. пособ. / Т.А. Иващенцева.- Хабаровск: НГАСУ, 2003.- 84 с.
15. Идрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников.- 2-е изд., стереотип.- М.: Филинъ,2003.-272 с.
16. Колчина Н.В. Финансы предприятий – М.: Юнити - Дана, 2001. – 200 с.
17. Ковалева В.В. Финансы – М.: ПБОЮЛ, 2004. – 355 с.
18. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов.- 4-е изд., испр., доп.- М.: Центр экономики и маркетинга,2000.- 208 с.
19. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н Крейнина.- М.:ДИС МВ – центр,2003.- 256 с.
20. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной, инновационной, финансовой и хозяйственной деятельности предприятия / Э.И. Крылов.- СПб.: Гос. ун-т экон. и финансов,2001.- 356с.
21. Леонтьева В.М., Шпитцнер Р. Финансы и бухучет в рыночной экономике. – СПб, “Знание”, 2005. – 511 с.
22. Лукьянова З.А.Финансы организаций – Хабаровск: Норма, 2003.–452 с.
23. Лупей Н.А. Финансы организаций – М.: ЮНИТИ, 2002; - 247 с.
24. Лысенко И.А. Финансы предприятия: имущество, фонды, налоги. – М., ИПИО “Приз”, 2005.
25. Лялин В.А. Финансовый менеджмент / В.А. Лялин, П.В. Воробьев.- М.: Д и С, 2000.- 405 с.
26. Менеджмент организации: Учеб. пособ. / Под ред. И.С. Степанова.- М.: Юрайт, 2001.- 540 с.
27. Никольский П. С. Экономические методы регулирования воспроизводства основных фондов. – Казань, “Книга и бизнес”, 2002.
28. Организация управления деятельностью коммерческих организаций в условиях рынка : Методические указания.- Хабаровск: НГАСУ, 2003.- 341с.
29. Оценка бизнеса /Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой.- М.: Финансы и статистика,2001.- 512 с.: ил.
30. Родионова В. М. Финансы. – М., “Финансы и статистика”, 2003.
31. Стоянова Е. С. Финансы маркетинга. – М., “Перспектива”, 2003.
32. Тренев Н.Н. Предприятие и его структура. Диагностика. Управление. Оздоровление: Учеб. пособ. / Н.Н. Тренев.- М.: Приор,2000.- 240 с.
33. Управление инвестициями: В 2 т.Т.2 / Под ред. В.В. Шеремета.- М.: Высш.шк.,2002.-560 с.
34. Управление организацией : Учеб. / Под ред. А.А. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина.- 2-е изд., перераб., доп.- М.: Инфра–М, 2000.- 669 с.
35. Финансовая стратегия предприятия в современных условиях / О.В. Терещенко, Е.В. Титаев, А.С. Белый и др.- Хабаровск: НГТУ,2003.- 149с.
36. Финансовый менеджмент: теория и практика/ Под ред. Стояновой Е.С.- М.: Перспектива, 2003. – 267 с.
37. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. – М.: Дело, 2004.
38. Шевченко В.А. Несостоятельность производства и его оздоровление / В.А. Шевченко.- М.: Дело и сервис,2001.- 257 с.
39. Шеремет А.Д Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин.- М.: Инфра- М,2001.-256 с.

1. Иващенцева Т.А. Технико-экономический анализ деятельности коммерческих предприятий : Учеб. пособ. / Т.А. Иващенцева.- Хабаровск: НГАСУ, 2003. – с. 166. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ковалева В.В. Финансы – М.: ПБОЮЛ, 2004. – с. 167. [↑](#footnote-ref-2)
3. Колчина Н.В. Финансы предприятия – М.: Юрити – Дана, 2001. – с. 19. [↑](#footnote-ref-3)
4. Аюшева А.Д. Финансы предприятия – Иркутск: Норма, 2003. - 94с.; [↑](#footnote-ref-4)
5. Дробозина Л.А. Финансы – М.: Юнити, 1999. - 76с.; [↑](#footnote-ref-5)
6. Колчина Н.В. Финансы предприятия – М.: Юнити - Дана, 2001. - С. 5; [↑](#footnote-ref-6)
7. Ковалева В.В. Финансы – М.: ПБОЮЛ, 2001. – 8с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Лысенко И. А. Финансы предприятия: имущество, фонды, налоги. – М., ИПИО “Приз”, 2001. – с. 155. [↑](#footnote-ref-8)
9. Леонтьева В.М., Шпитцнер Р. Финансы и бухучет в рыночной экономике. – СПб, “Знание”, 2005. – с. 177. [↑](#footnote-ref-9)
10. Лялин В.А. Финансовый менеджмент / В.А. Лялин, П.В. Воробьев.- М.: Д и С, 2000.- с. 90. [↑](#footnote-ref-10)
11. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа, с.16 [↑](#footnote-ref-11)
12. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, с.57 [↑](#footnote-ref-12)
13. Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Анализ финансовой отчетности предприятия, с.90 [↑](#footnote-ref-13)
14. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. – М.: Дело, 2004. – с.74 [↑](#footnote-ref-14)
15. Лысенко И. А. “Финансы предприятия: имущество, фонды, налоги”, М., ИПИО “Приз”, 2001. – с. 190. [↑](#footnote-ref-15)
16. Родионова В. М. “Финансы”, М., “Финансы и статистика”, 2001. – с. 89. [↑](#footnote-ref-16)
17. Организация управления деятельностью коммерческих организаций в условиях рынка : Методические указания.- Хабаровск: НГАСУ, 2003. – с. 190. [↑](#footnote-ref-17)
18. См., например, Шеремет А.Д Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин.- М.: Инфра- М,2001. – с. 78.; или Лукьянова З.А.Финансы организаций – Хабаровск: Норма, 2003.– с. 56. [↑](#footnote-ref-18)
19. Финансовая стратегия предприятия в современных условиях / О.В. Терещенко, Е.В. Титаев, А.С. Белый и др.- Хабаровск: НГТУ,2003. – с. 177. [↑](#footnote-ref-19)