

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ТУРИЗМА И СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА

**ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ  
ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗА РУЛЁМ 31»)**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 43.03.01 Сервис  
очной формы обучения, группы 05001334  
Греховодовой Олеси Сергеевны

Научный руководитель  
ст. преподаватель  
Аноприева Е.В.

БЕЛГОРОД 2017

## Содержание

Введение.....	3
1. Теоретические основы управления доходностью предприятия сервиса .....	6
1.1. Сущность и классификация доходов на предприятии .....	6
1.2. Методы оценки доходности предприятия .....	13
1.3. Направления повышения доходности на предприятиях сферы сервиса..	23
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО«За Рулём 31» .....	29
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	29
2.2. Анализ основных аспектов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия .....	42
2.3. Оценка доходности предприятия .....	54

3. Обоснование рекомендаций по повышению доходности предприятия ООО «За Рулём 31» .....	61
3.1. Пути повышения доходности предприятия .....	61
3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	67
Заключение .....	78
Список использованных источников .....	81
Приложения .....	86

## Введение

Переход рыночных отношений в экономике России ставит перед собой задачу расширения возможностей деятельности предприятия, как основного ее звена. Экономическая свобода, как условие и следствие рыночных отношений, предъявляет более высокие требования к уровню хозяйствования и экономической деятельности предприятия.

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут быть оценены такими показателями как объем продаж, объем выпуска продукции или реализации услуг, прибыль. Однако значений перечисленных показателей недостаточно для формирования мнения об эффективности деятельности того или иного предприятия.

В последнее время особое внимание уделяется развитию третичному сектору экономики, или сфере услуг. Сфера услуг представляет собой совокупность отраслей, продукция которых выступает в виде услуг для производства и услуг потребительского назначения. В последние годы качественно новое развитие получил рынок услуг, представляющий собой социально-экономический комплекс, работа которого осуществляется в соответствии с рыночными законами, национальной спецификой, особенностями территории и в целях усиления роли потребителей и повышения качества жизни общества.

Сфера услуг является важным фактором эффективности работы рыночного механизма, так как через нее в России проходит более 50% всего товарооборота. Динамично развивается сфера услуг осуществляется в результате создания нормативно-правовой базы, регулирующей сервисную деятельность, определения целей и задач государст

венной полити-  
ки, разработкамеханизмареализациицелевыхустановокнаинновационнуюдеятель-  
ель-  
ность. Успешно функционирует сеть сервисных организаций, предоставляющих  
образователь-  
ные, информационные, консалтинговые, финансовые услуги и услуги аутсорсинг  
а. Участники сферы услуг осваивают инновационные виды деятельности, расширяют  
свое присутствие во всех отраслях экономики.

Роль доходности предприятия на рынке сферы услуг сложно переоценить. В  
условиях высокой конкуренции, сложившейся на рынке ус-  
луг, а также специфики деятельности предприятий, на данном этапе развития экон-  
омической среды в городе Белгороде актуальным является внедрение мероприятий  
и идей, которые позволяют экономить ресурсы предприятия.

Увеличение объемов продаж за счет увеличения объема реализации не всегда  
возможно, так как следует понимать, что емкость рынка ограниче-  
на. Для привлечения клиента необходимо повышать качество услуг предприятия, с-  
нижать себестоимость и формировать при этом положительный образ фирмы, что  
позволит обеспечить дополнительный прирост прибыли.

Таким обра-  
зом, актуальность данной темы состоит в нахождении путей повышения доходнос-  
ти предприятия как одного из основных факторов обеспечения качественного обл-  
уживания потребителей и успешного развития предприятий по оказанию услуг. Ис-  
следование проб-  
лем, посвященных организации и управлению доходностью современного становит-  
ся предметом изучения большого числа российских экономистов, однако специал-  
ьных разрабо-  
ток, посвященных данной теме исследования относительно сервисных предприят-  
ий проводится недостаточно.

Целью данной работы является разработка практических рекомендаций по  
повышению доходности предприятия ООО «За Рулём 31».

Поставленная цель обуславливает решение следующих задач выпускной квалификационной работы:

- изучить теоретические основы управления доходностью предприятия сервиса;
- привести организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «За Рулём31»;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия;
- рассмотреть источники формирования и повышения дохода предприятия;
- разработать рекомендации по повышению доходности и рентабельности ООО «За Рулём31».

Предметом исследования являются направления по повышению доходности предприятия ООО «За Рулём31».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является предприятие сферы сервиса – ООО «За Рулём31», занимающееся предоставлением услуг по обучению водителей категории «А» и «В» в городе Белгород.

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужил анализ исследований отечественных и зарубежных ученых, таких как Агарков А. П., Беспалова А. А., Лысенко Ю. В., Рикардо Д., Романова А. Т., Смит А., Николаева Г. А., Шевкунов Н. О., а также Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», Федеральный закон «Об бухгалтерском учете», Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации».

Информационной базой исследования послужили бухгалтерская отчетность, отчеты финансовых результатов, обзоры рынка потребителей.

При написании работы были использованы методы анализа литературы и нормативно-правовых документов по теме исследования.

ния, изучение и обобщение сведений о понятии и использовании доходности предприятия-

тия, методы сравнения, синтеза, индукции и дедукции по предмету исследования, а также проведения аналогии между объектом исследования и другими подобными объектами.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех основных разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

## 1. Теоретические основы управления доходностью предприятия сервиса

### 1.1. Сущность и классификация доходов предприятия

В современных рыночных условиях предприятия осуществляют свою деятельность с целью получения максимальной прибыли, что напрямую зависит от величины полученных доходов. Получение доходов создает основу для самофинансирования предприятия при условии, что их размер является достаточным для покрытия расходов, выполнения обязательств и создания чистой прибыли. Категория дохода является одной из самых сложных в экономической науке. Она была предметом широких дискуссий среди представителей разных экономических школ, которая находит свое отражение и в научных трудах многих современных исследователей.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о доходах предприятия и порядке их раскрытия в финансовой отчетности в Российской Федерации определяет положение бухгалтерского учета 9/99 «Доходы организации» [33].

Согласно положению бухгалтерского учета 9/99 «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [4].

Следовательно, под доходами организации (предприятия) следует понимать поступления денежных средств и иного имущества, которые становятся собственностью организации (предприятия). Они не связа-

ны с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия.

В налоговом учете, несмотря на ключевую значимость определения понятия «доход», существуют сложности с определением дохода.

Согласно ст. 41 «Принципы определения доходов» Налогового Кодекса (НК) РФ, под доходом понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии со ст. 25 НК РФ [1]. Таким образом, Налоговый Кодекс РФ, также как и ПБУ 9/99, понимает под доходами экономическую выгоду. Однако отличие от ПБУ 9/99 в НК РФ нету в связи с экономическими выгодами с увеличением капитала организации. С одной стороны, это вполне логично, так как в связи с получением доходов в приростом капитала потребовалось бы законодательное определение термина «капитал». Однако данное понятие является, пожалуй, наиболее сложным не только в бухгалтерском учете, но и в экономической теории.

В международной практике под выручкой понимают поступления или иное увеличение активов предприятия, которое происходит в результате его основной или главной деятельности. Соответственно понятие дохода можно отождествлять с понятием выручки.

Выручка от продаж служит основным оценочным показателем результатов работы предприятия, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу. От своевременности поступл

ения выручки зависят от устойчивости финансового положения организации, размера ее прибыли, своевременности расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками [19].

Выручку от продаж определяют исходя из объема реализации продукции, товаров, работ, услуг по продажным ценам (тарифов). Выручка брутто включает налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные таможенные пошлины. Для финансовых расчетов применяют выручку нетто.

Выручка зависит от спроса и цен, а на ценовую политику влияют многие факторы. В первую очередь – это общеэкономические факторы, а именно уровень инфляции, процентные ставки, уровень цен на товарных рынках, налоговые ставки, конкуренция и др. На спрос влияют качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска, уровень отпускных цен и др.

Особую роль играют факторы в сфере обращения (коммерческие факторы), которые связаны с рекламой, развитием дилерской сети, оптимальным использованием посреднических фирм и т. д. Много зависит от деятельности контрагентов, материально-технического снабжения, схем расчетов с покупателями.

Одним из наиболее существенных факторов, влияющих на формирование доходов, а следовательно, и прибыли предприятия является уровень применяемых в экономике цен. Цена есть основа распределительного процесса, поскольку в ней отражены основные элементы стоимости, через цены реализуются конечные цели предпринимательской деятельности, определяется ее эффективность. Цены обеспечивают конкретному предприятию запланированную прибыль, во многом обуславливают степень конкурентоспособности, производимой им продукции, уровень спроса на нее [20].

Доходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются:

- на доходы от обычных видов деятельности (выручка от продаж);
- прочие доходы [10].

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг.

Доходы, отличные от доходов по обычным видам деятельности, считаются прочими поступлениями. К прочим доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, когда это не является предметом деятельности организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организацией

, а также проценты за пользование банком денежными средствами, находящимися на счете организации в этом банке;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров (присужденные или признанные к получению);
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы списанной кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности, и др.

К прочим доходам относятся также поступления по страховому возмещению, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п.

Доходы предприятия по сфере образования подразделяются на операционные (основные) и внереализационные.

Главная часть операционных доходов – поступления средств от продаж товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей). В рыночных условиях хозяйствования поступления этих средств зависят от того, насколько производимая продукция (работы, услуги) по объему, ассортименту и срокам поставки (выполнения) удовлетворяет спрос потребителей, от способности предприятия своевременно заполнить «ниши» на потребительском рынке.

При этом важное значение имеют конкурентоспособность цен, которые предприятие может предложить на основе снижения издержек производства путем его совершенствования, и формы расчетов за продукцию, работы или услуги. Кроме того, операционные доходы включают поступления от продажи основных средств и прочего имущества.

К внереализационным доходам относятся:

- дохо-  
ды, полученные на территории РФ за пределами от долевого участия в деятельности других предприятий;
- дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- штра-  
фы, пени, неустойки, присужденные или признанные должником, и другие виды санкций за нарушение условий догово-  
ров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- другие доходы от опера-  
ций, непосредственно не связанных с производством и продажей продукции, рабо-  
т, услуг;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и курсовые разн-  
ицы по операциям в иностранной валюте;
- прочие нерезидентные доходы [15].

Особое значение имеет направление деятельности организации. Поэтому по  
ризнаку доходы классифицируются на:

- доходы от основной деятельности –  
это выручка от реализации продукции (работ, услуг);
- доходы от инвестиционной деятельности –  
дохо-  
ды, полученные от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;
- доходы от финансовой деятельности –  
это дохо-  
ды, полученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия [29].

По составу элементов формирования доходов предприятия выделяют валовый доход и чистый доход. Валовый доход предприятия –

исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход организации, включающий выручку, денежные поступления от продажи товаров и услуг, выполнения работ, от продажи и имущественных ценностей, проценты, получаемые за счет предоставления денег в кредит, и другие денежные и материальные поступления.

Чистый доход – сумма дохода, остающегося в распоряжении предприятия, после выплаты из его валового дохода сумм налоговых платежей, входящих в цену продукции. К таким платежам относятся налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, таможенные пошлины и некоторые другие сборы [12].

Ограничения в признании дохода в налоговом и бухгалтерском учете отображены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

### Ограничения в признании дохода организации

Перечень доходов, которые нельзя учитывать в бухгалтерском учете (п. 3 ПБУ 9/99)	Перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль (ст. 251 НК РФ)
Не признаются доходами организации поступления от юридических и физических лиц, например, сумм возмещаемых налогов, в погашение кредита, займа, предоставленного организацией заемщику и т. д.	Не являются доходами те доходы, которые поступили в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, полученных от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления; в виде имущества, которое получено в форме залога и ликвидативного качества обеспечительных обязательств.

Порядок признания дохода в бухгалтерском учете регулируется п. 12 ПБУ 9/99, для признания дохода должны выполняться все требования и условия, если хотя бы одно из условий нарушается, то выручка переходит в разряд кредиторской задолженности. В общем случае бу

х бухгалтерский учет ведут методом начисления, но организациям, работающим по упрощенной налоговой системе разрешено применять кассовый метод признания дохода.

Порядок признания доходов при методе начисления в налоговом учете приведен в ст. 271 НК РФ. Налоговый учет доходов возможен и как кассовым методом, так и методом начисления [30].

Для определения налогооблагаемой прибыли балансовую прибыль увеличивают на сумму изменения расходов на оплату труда сотрудников, занятых в основной деятельности, в структуре себестоимости реализованной продукции по сравнению с их нормируемой величиной. Из полученной суммы прибыли исключаются:

- рентные платежи, вносимые в бюджет из прибыли в установленном порядке;
- доходы (дивиденды, проценты), полученные по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- доходы от долевого участия в других предприятиях; прибыль от страховой деятельности; прочие доходы от внеоперационных операций; суммы отчислений в резервный фонд и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством;
- льготы по налогу на прибыль [49, с. 54].

Дата признания отдельных видов доходов в налоговом учете может отличаться от даты признания в бухгалтерском учете, ввиду разных методов начисления.

Особенности признания могут быть отражены в следующих аспектах:

- классификация доходов в бухгалтерском учете в отдельных случаях отличается от классификации доходов, формируемых в налоговом учете;
- перечень доходов, не формируемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль, неск

олькоши-

ре, чем перечень доходов, которые не следует учитывать в бухгалтерском учете.

Напри-

мер, в доходы, формируемые в бухгалтерском учете, можно включить доходы от участия в капитале других организаций, согласно п. 5 и 7 ПБУ 9/99, как в доходы от обычных видов деятельности при условии, что для организации это является предметом ее деятельности, так и прочие доходы, если это предмет деятельности не является.

А вот в налоговом учете доходы от долевого участия в других организациях (за исключением дохода, направляемого на оплату дополнительных акций (долей), размещаемых среди акционеров (участников) организации) следует всегда относить к внереализационным доходам. Это требование п. 1 ст. 250 НК РФ [31].

Не является доходом поступления в виде имущества, имеющего денежную оценку, которое получено в виде взноса (вклада) в уставный капитал (фонд) организации (включая доход в виде превышения цены над номинальной стоимостью (первоначальным размером)) (пп. 3 п. 1 ст. 251 НК РФ). Данного вида поступления в перечень доходов, которые не следует учитывать в бухгалтерском учете, нет.

Таким образом, доход –

это важнейшая категория экономического управления, с помощью которого оценивают эффективность деятельности предприятия, это источник финансирования и формирования основных фондов организации. Доходы предприятия являются исходной финансовой базой коммерческого расчета, так как представляют собой основу формирования прибыли предприятия, которая является, в свою очередь, конечной целью и движущим мотивом развития предприятия, и

сточником формирования его собственных финансовых ресурсов. В распоряжении и предприятия остается часть от выручки, привычетем материальных, денежных и трудовых затрат, затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому важной задачей каждого предприятия является получение больших доходов, при наименьших затратах, путем экономии и в расходовании средств и увеличение эффективности их использования.

## 1.2. Методы оценки доходности предприятий

Доходность – отношение или уровень дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам, а также обобщенной величине текущих расходов или их элементов [37, с. 79].

Чаще всего понятие «доходность» применяется к инвестиционным проектам, где доходность – это экономический показатель, который иллюстрирует эффективность инвестиций в различные финансовые инструменты, такие как ценные бумаги, акции компаний, векселя и банковские депозиты, так же доходность является показателем прибыльности предприятия или бизнес-проекта [47].

Для оценки эффективности деятельности и существующей организации проводят анализ доходности предприятия, который осуществляют в первую очередь на основе информации отчета о финансовых результатах. Здесь важно отметить, что по положению о ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации уточнены понятия тех показателей финансовых результа-

тов, которые используются в анализе. Так, положением бухгалтерского учета 9/99 вводится понятие бухгалтерской прибыли, представляющей собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оцененный в бухгалтерском балансе по правилам, принятым в соответствии с Положением.

Анализ доходности предприятия обычно включает: структурный анализ отчета бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах; оценку «качества» полученного финансового результата и выявление причинно-следственных связей; анализ доходности при помощи коэффициентов доходности и показателей рентабельности [6].

Прежде всего, следует иметь в виду, что определение прибыли зависит от учетной политики предприятия и действующей методологии учета. Так, переход к учету реализованной продукции и не по моменту ее оплаты, а по моменту ее отгрузки привел к тому, что расчетная база доходов и расходов изменилась за счет статков отгруженной и неоплаченной продукции.

Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах позволяет оценить объемы выручки от реализации товаров и услуг, величину затрат, связанных с реализацией товара и услуг, балансовую и чистую прибыль предприятия, а также проанализировать причинно-следственные связи этих или иных структурных изменений.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток). Балансовая прибыль является суммой прибыли от реализации продукции (работ, услуг), прибыли (или убытка) от прочей реализации, доходов и расходов

вот в нереализационных операциях. Расчет балансовой прибыли можно представить следующим образом:

$$ПБ = ПР + ПП + ПВН, (1)$$

где ПБ – балансовая прибыль (убыток);

ПР – прибыль (или убыток) от реализации продукции (работ, услуг);

ПП – то же от прочей реализации;

ПВН – доходы и расходы по нереализационным операциям.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) составляет, как правило, наибольшую часть всей балансовой прибыли предприятия. Определяют ее как разность между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам предприятия (без НДС) и ее полной себестоимостью. Если себестоимость продукции превышает ее стоимость в оптовых ценах, то результатом производственной деятельности предприятия будет убыток. Расчет прибыли от реализации продукции может быть представлен в виде формулы (2).

$$ПР = ВД - З_{пр} - НДС, (2)$$

где ВД –

валовой до-

ход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг) в действующих оптовых ценах;

$Z_{пр}$  – затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость продукции);

НДС – налог на добавленную стоимость.

В валовом доходе находят выражение завершения производственного цикла предприятия, возврата вращиваемых на производство средств денежной наличности на начало нового их оборота.

Валовой доход характеризует также финансовые результаты деятельности предприятия. На большей части предприятий сферы сервиса выручка складывается из сумм, поступивших в оплату продукции, работ, услуг на счета предприятия в учреждениях банков и непосредственно в кассу предприятия [21].

Предприятия торговли и общественного питания валовой доход от реализации товаров определяется как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров. Для нехозрасчетных организаций валовой доход – это доход от хозяйственной и иной коммерческой деятельности.

Затраты на производство (Зпр) реализованной продукции (работ, услуг) включают полную фактическую себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), т.е. стоимость сырья, расходы на оплату труда производственных рабочих, а также накладные расходы, связанные с управлением и обслуживанием производства: на содержание управленческого персонала, аренду, электроэнергию, техническое обслуживание и текущий ремонт. Вычитая все эти расходы из выручки от реализации, получим прибыль от реализации продукции (работ, услуг), т.е. прибыль от производственной деятельности.

Проанализировать доходность можно с помощью показателей рентабельности и коэффициентов доходности. Рентабельность отражает степень доходности, выгодности, прибыльности и измеряется с помощью относительных показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия в целом, степень доходности различных направлений деятельности, в том числе производственной, инвестиционной, коммерческой и т.д., а также выгодность производственного процесса по отдельным видам продукции, работ, услуг [43].

Рентабельность производства соотносит величину полученной прибыли с размером

средств, которые позволили ее получить, показывает сумму прибыли в расчете на 1 руб. затраченных производственных фондов. Чем меньше фондов использовано для получения определенной суммы прибыли, тем выше рентабельность производства, а значит, выше эффективность деятельности компании. Так же рентабельность производства представляет собой величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов). Рентабельность производства отражена в формуле 3:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{ПБ}}{\text{Себестоимость}} \times 100\%, \quad (3)$$

где  $R_{\text{ПР}}$  – рентабельность производства.

Величины для расчета рентабельности можно взять из бухгалтерской отчетности. Балансовая прибыль и себестоимость указаны в форме №2 «Отчет о финансовых результатах».

Рентабельность продукции представлена в формуле (4).

$$R_{\text{П}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Себестоимость}} \times 100\%, \quad (4)$$

где  $R_{\text{П}}$  – рентабельность продукции.

Рентабельность продукции – это отношение прибыли к себестоимости, то есть к затратам на производство и реализацию продукции. Она снабжает заинтересованных лиц информацией о том, сколько прибыли дает каждый рубль, затраченный на производство, то есть показывает отдачу от понесенных расходов.

Рентабельность продаж показывает, какую часть выручки организации составляет прибыль. Иными словами, рентаб

ельность продаж выступает коэффициентом, который иллюстрирует, какая доля прибыли содержится в каждом заработанном рубле. Рентабельность продаж рассчитывается за заданный период времени и выражается в процентах. С помощью рентабельности продаж предприятие может оптимизировать ценовую политику, а также затраты, связанные с коммерческой деятельностью:

$$R_{\text{Прод}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{ВД}} \times 100 \%, \quad (5)$$

где  $R_{\text{Прод}}$  – рентабельность продаж.

Значения рентабельности продаж специфичны для каждой организации, что можно объяснить различием конкурентных стратегий компаний и их ассортиментам.

Для расчета рентабельности продаж могут использоваться различные виды прибыли, что обуславливает существование разных вариаций данного коэффициента. Наиболее часто используются рентабельность продаж, рассчитанная по валовой прибыли, операционная рентабельность продаж, рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли [18].

Рентабельность собственного капитала – коэффициент в отношении чистой прибыли от реализации к среднегодовой стоимости собственного капитала.

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ср. балансовая стоимость СК}} \times 100\%, \quad (6)$$

где  $R_{\text{СК}}$  – рентабельность собственного капитала;

СК – собственный капитал.

Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

Рентабельность основного капитала характеризует эффективность использования внеоборотных активов предприятия. Рентабельность основного капитала определяется по формуле:

$$P_{OK} = \frac{BP}{\text{Ср. балансовая стоимость ОК}} \times 100\%, \quad (7)$$

где  $P_{OK}$  – рентабельность основного капитала;

ОК – основной капитал.

Рентабельность чистой прибыли демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж. Рассчитывается по формуле:

$$P_{ЧП} = \frac{ЧП}{ВД} \times 100\%, \quad (8)$$

где  $P_{ЧП}$  – рентабельность чистой прибыли.

Рентабельность постоянного капитала – коэффициент, равный отношению чистой прибыли к среднегодовой стоимости постоянного капитала. Постоянный капитал включает в себя сумму собственного капитала и стоимости долгосрочных заемных средств.

$$P_{ПК} = \frac{ЧП}{\text{Ср. стоимость ПК}} \times 100\%, \quad (9)$$

где  $P_{ПК}$  – рентабельность постоянного капитала;

ПК – постоянный капитал.

Рентабельность постоянного капитала говорит о том, насколько эффективно менеджмент предприятия инвестирует средства в основную деятельность предприятия.

Рентабельность валовая – это оценка экономической эффективности конкретного предприятия, отражающая рациональное использование материальных, трудовых, денежных и других видов ресурсов. Основной целью анализа является выявление самых доходных и самых убыточных сфер деятельности предприятия. По результатам этого анализа предприятие вырабатывает будущую стратегию на последующий период времени. Показатель рентабельности определяет сколько рублей валовой продукции создается на 1 рубль проданной и реализованной продукции. Валовая рентабельность рассчитывается по формуле:

$$P_B = \frac{ВП}{ВД} \times 100\%, \quad (10)$$

где  $P_B$  – валовая рентабельность;

ВП – валовая прибыль.

Рентабельность совокупных расходов отражает величину чистой прибыли, приходящуюся на каждый рубль величины совокупных расходов.

$$P_{CP} = \frac{ЧП}{СР} \times 100\%, \quad (11)$$

где  $P_{CP}$  – рентабельность совокупных расходов;

СР – совокупные расходы.

Совокупные расходы – это общая сумма всех издержек на производство годового объема готовых товаров и услуг.

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности представлена в формуле 12.

$$P_p = \frac{ПП}{P} \times 100\%, \quad (12)$$

где  $P_p$  – рентабельность расходов по обычным видам деятельности;

$P$  – расходы по обычным видам деятельности.

Расходы по обычным видам деятельности включают все суммы затрат по себестоимости услуги, управленческие и коммерческие расходы.

Следующая группа по которой оценивается эффективность деятельности – это группа показателей доходности. Показатель доходности отражает, сколько рублей дохода получило предприятие на каждый рубль капитала, активов, расходов. Наиболее распространенными являются показатели доходности активов, производства, собственного капитала.

Показатель доходности активов определяется делением величины чистого дохода за последние 12 месяцев на совокупную среднюю величину активов:

$$K_{ДА} = \frac{\text{Общая величина дохода}}{\text{Ср. балансовая величина активов}}, \quad (13)$$

Общая величина дохода складывается из совокупности значений по выручке от реализации, процентов к получению, прочих доходов и доходов от участия в других организациях.

Средняя балансовая величина активов представляет собой сумму активов предприятия на начало и конец года деленная на 2.

Коэффициент доходности производства отражает отношение выручки от реализации товаров, работ, услуг к их себестоимости:

$$K_{ДП} = \frac{ВД}{\text{Себестоимость}}, \quad (14)$$

и показывает какую долю выручка составляет от себестоимости. Данный коэффициент позволяет судить об эффективности предприятия по обычным видам деятельности, оценивать уровень затрат на производство или оказание услуг, работ.

Показатель доходности собственного капитала отражает величину дохода, приходящегося на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия. Показатель выглядит следующим образом:

$$КД_{СК} = \frac{\text{Общая величина дохода}}{\text{Ср. балансовая величина заемного капитала}}, \quad (15)$$

Коэффициент доходности совокупных расходов отражает величину дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль величины совокупных расходов.

Формула для расчета коэффициента доходности совокупных расходов выглядит следующим образом:

$$КД_{СР} = \frac{\text{Общая величина дохода}}{\text{Общая величина расходов}}, \quad (16)$$

Величину выручки, полученной организацией за анализируемый период, приходящейся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности (себестоимости производства и реализации) отражает коэффициент доходности расходов по обычным видам деятельности:

$$КД_{Р} = \frac{\text{ВД}}{\text{Расходы по обычным видам деятельности}}, \quad (17)$$

Заемный капитал – это денежные средства или другие активы, которые привлекаются предприятием на долгосрочной или краткосрочной основе для покрытия собственных –

нужд. Коэффициент доходности заемного капитала отражает величину дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль заемных средств, вложенных в активы (чистых активов):

$$КД_{ЗК} = \frac{ПБ}{\text{Ср. балансовая стоимость ЗК}} \quad (18)$$

где  $КД_{ЗК}$  – коэффициент доходности заемного капитала;

$ЗК$  – заемный капитал.

Таким образом, методы оценки доходности предприятия в разных экономических источниках трактуются по-разному, это указывает на недостаточную изученность данной тематики и расхождения во мнениях специалистов. В большинстве случаев методы оценки доходности связаны с инвестиционными проектами. К общим показателям оценки относятся показатели рентабельности и коэффициенты доходности.

### 1.3. Направления повышения доходности на предприятиях сферы услуг

Большинство исследователей сферы услуг выделяют специфические свойства услуг:

- услуги представляют собой действия или процесс;
- они нематериальны, их невозможно хранить;
- их качество более изменчиво по сравнению с материальным товаром;
- производство и потребление услуг происходят одновременно.

Специфика услуг определяет особенности управления функционированием и развитием предприятия сферы услуг [23, с. 62].

В силу своей специфики фирмы, предоставляющие услуги, больше контактируют потребителями, нежели производственные фирмы. Предоставление услуг производится непосредственно на месте потребления. Фирмы, предоставляющие услуги, из-за контакта их потребителями могут быть ограничены в выборе методов работы. Более того, потребители иногда являются частью системы [32].

Для роста эффективности работы предприятия сферы сервиса имеет большое значение поиск резервов увеличения доходов, прибыли. Факторы повышения прибыли условно разделить можно на внутренние и внешние (рисунок 1.1).

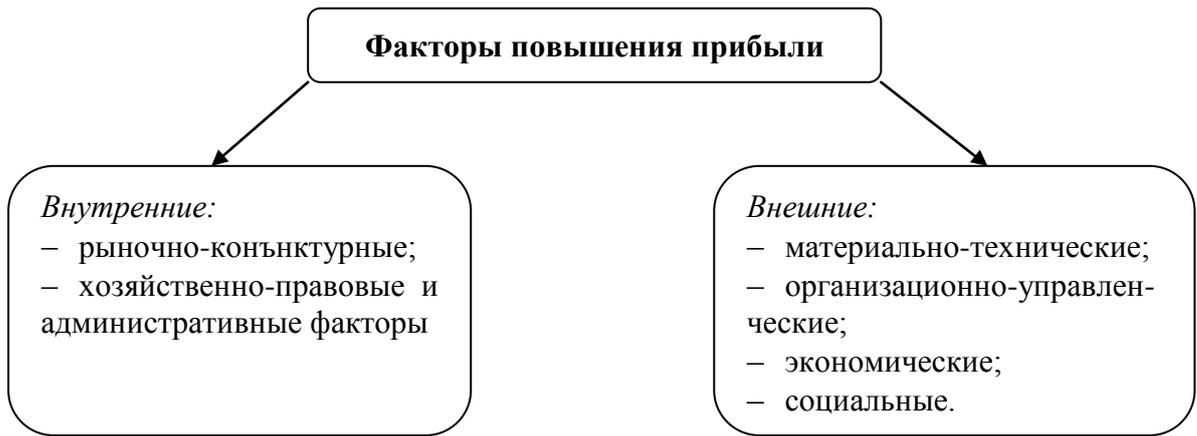


Рис. 1.1. Факторы повышения прибыли

Рыночно-конъюнктурным факторам относятся диверсификацию деятельности предприятия, повышение конкурентоспособности оказания услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на оставляемые продукцию и услуги в результате инфляции.

Хозяйственно-правовые и административные факторы включают всебя правовые акты, постановления и положения

ния, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен, налогообложение.

Материально-технические факторы отражают использование прогрессивных и экономичных предметов труда, производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства.

Организационно-управленческие относятся к освоению новых, более совершенных видов продукции, и услуг, разработке стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения.

Экономические факторы включают финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование.

Социальные факторы повышения прибыли – повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников.

Основными направлениями повышения доходности предприятия являются: уменьшение себестоимости услуги или работы, увеличение объема реализации и повышение цен на услугу.

Себестоимость занимает в структуре цены наибольший удельный вес, поэтому ее изменения очень заметно сказываются на росте прибыли (рост себестоимости уменьшает прибыль, и наоборот). Для сокращения себестоимости следует поштатейно анализировать затраты и выявлять резервы их уменьшения.

Увеличение объема реализации продукции при прочих равных условиях ведёт к росту прибыли. Оно может достигаться с помощью капитальных вложений (новое оборудован

ие, технологии, расширение производства), а также посредством ускорения оборачиваемости оборотных средств.

При снижении объёмов производства и увеличении себестоимости прибыль может увеличиваться, если увеличить цены на реализуемую продукцию. Увеличение цен не является негативным фактором, если связано с повышением спроса на продукцию или улучшением каких-либо её параметров и свойств.

Дополнительными мерами повышения доходности предприятия могут выступать:

- продажа излишнего оборудования, иного имущества, сдача его в аренду;
- повышение качества услуги, конкурентоспособности;
- внедрение прогрессивных видов расчётов за товары;
- своевременные расчёты покупателей за полученную услугу;
- диверсификация производства;
- повышение квалификации сотрудников предприятия – ключевого звена обслуживания клиентов, мотивация персонала;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- расширение рынка продаж;
- повышение технического уровня предприятия;
- ликвидация непроизводительных расходов, потерь [8].

Кроме того, на повышение доходности предприятия оказывают влияние ассортимент выпускаемых изделий, потому как каждое из них характеризуется уровнем рентабельности, свойственными ему. Эффективность предприятия является комплексным отражением конечных результатов применения всех производственных ресурсов за определённый промежуток времени.

Затраты на функционирование фирмы, предоставляющей услуги, на много раз разнообразнее затрат на функционирование производственной фирмы. Каждый раз при работе врача с пациентом, консалтинге и оказании других услуг возникают специфические отличия в расходах, прежде чем их определить, необходимо установить причину возникновения проблемы.

Производственные фирмы зачастую имеют возможность тщательно проанализировать предполагаемые варианты затрат благодаря этому достигнуть рациональной смены номенклатуры выпускаемой продукции. Следовательно, трудозатраты производственных фирм определяются более точно, чем фирм, предоставляющих услуги.

Также эффективность предприятия может характеризовать повышение производительности труда, максимальное (либo рациональное) использование материально-технической базы, сырьевых, материальных ресурсов и трудовых ресурсов.

Засчет того, что оказание услуг производится при непосредственном контакте с потребителем, фирме, предоставляющей услуги, приходится сталкиваться с большим разнообразием вариантов выполняемых работ, тогда как производственные фирмы, за редким исключением, являются более капиталоемкими и имеют больше возможностей механизировать производственный процесс [38].

Организации, ориентированные на производство материальной продукции, могут создавать запасы выпущенных товаров, что позволяет им компенсировать некоторые потрясения рынка, вызванные изменениями спроса. Фирмы, предоставляющие услуги, не могут создавать запасы и являются более чувствительными к изменениям спроса.

При высокой степени механизации и автоматизации и незначительной сменности номенклатуры выпускаемых изделий в производственных фирмах достигается ритмичность и эффективность производства, деятельность фирм в сфере услуг является более медленной, результаты могут существенно различаться по эффективности.

Производительность труда в производственной фирме определяется проще благодаря определенности номенклатуры выпускаемой продукции. В фирмах, предоставляющих услуги, из-за постоянных изменений спроса и необходимости смены вида работ установление производительности труда значительно усложняется.

Иными словами, продуктивность деятельности – это достижение при наименьших затратах наибольших результатов. Оценка экономической эффективности осуществляется путем сопоставления достигнутых результатов с понесенными затратами.

Многие современные руководители недооценивают влияние клиенториентированного подхода на значение финансовых ключевых показателей. Внедрение жетаких расчетов, как: индексы удовлетворенности, лояльности клиентов дает возможность без лиш-них (дополнительных) затрат сохранять устойчивость, стабильность, и самое главное – прибыльность в условиях кризиса.

Сегодня повышение доходности предприятия возможно посредством создания дополнительной ценности услуги, а именно:

- формирование и управление потребительской лояльностью;
- выяснение и анализ причин разочарования клиентов;
- оценка эффективности маркетинговой деятельности.

В условиях рыночной экономики и высокой конкуренции основными факторами, определяющими благополучное функционирование организации, является эффективное управление предприяти-

ем, поиск резервов рационального использования ресурсов, расширение деятельности.

Основной целью деятельности каждой коммерческой организации является получение прибыли. Показателями, характеризующими эффективность функционирования организации, служат прибыль и рентабельность. При этом каждое предприятие стремится максимизировать прибыль и повысить уровень рентабельности [50].

Таким образом, главная цель предприятия сферы сервиса, как и производственного предприятия, в современных условиях – получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления всеми ресурсами. Поиск резервов для увеличения прибыльности предприятия составляет основную задачу руководителя. Порой налаженный учет и анализ издержек обращения приводит к значительному сокращению расходов части. Комплексный подход по всем статьям затрат поможет значительно уменьшить расходы и повысить доходность предприятия, а также его эффективность. Следует обратить внимание и на такие направления повышения доходности как активный маркетинг, внедрение новых форм обслуживания, оптимизация рабочего времени, использование возможностей рискованной деятельности, грамотное размещение денежных ресурсов.

## **2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

### **ООО «За Рулём 31»**

#### **2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия**

Автошко-

ла «За Рулём 31» была создана 13 октября 2005 года и является коммерческой органи-

зацией. Адрес регистрации: 308023, г. Белгород, ул. Студенческая, д. 17 «А». Основным

видом деятельности является «Деятельность школ подготовки водителей автотранспортных средств», зарегистриро-

ван 21 дополнительный вид деятельности. Организации ООО «За Рулём 31» присвоены ИНН 3123126062, ОГРН 1053107139469, ОКПО 78157004.

Правовая форма организации – общество с ограниченной ответствен-

ностью. Компания выступает как юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в учреждениях банков, печать с своим фирменным наименованием. Компания действует на основании устава (Приложение 1). Уставный капитал ООО «За Рулём 31», определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 12000 рублей. Уставный капитал на 100% состоит из вкладов физических лиц. Единственным учредителем является Андрей Геннадьевич Кильдышев.

ООО «За Рулём 31» располагает годной лицензией (Приложение 2), которая предоставлена департаментом образования Белгородской области на осуществление образовательной деятельности от 29 сентября 2015 года серия 31Л01 номер 0001647 № 6996 на срок: бессрочно.

Основной целью О-

ОО «За Рулём 31» является получение прибыли, которое реализуется посредством предоставления профессиональной образовательной деятельности. Основным

аправлением деятельности О-

ОО «За Рулём 31» считает удовлетворение потребностей общества и всестороннее развитие личности путём предоставления дополнительного образования по обучению вождению транспортных средств категории «А» и «В» на уровне, который гарантирует высокую степень вероятности получения международных водительских прав на работу по найму при профессионально и ответственно относиться к работам сотрудников организации.

Специфика данной деятельности заключается в отсутствии повторных покупок, но тем не менее на данный вид услуг всегда существует постоянный спрос на рынке.

Автошкола и ме-

ет 8 классов и 2 полигона для занятий в Белгороде и Белгородской области по адресам: ул. Студенческая 17 –

А; ул. Шаландина 4, корп. 3; ул. Буденного 1; п. Разумное, ул. Чехова 1; п. Майский, ул. Киро-

ваб; п. Северный, ул. Олимпийская 14; пр. Б. Хмельницкого 139Б; полигон на Донецкой 147; полигон на Б. Хмельницкого 115; г. Новый Оскол, ул. Дорожная, салон «Миле-

на». В хозяйственном ведении и на правах собственности владеет гаражным помещением площадью

65 м<sup>2</sup>, также в собственности находится главный офис по ул. Студенческая 17 – А.

Большое количество учебных классов позволяет охватить более широкую целевую аудиторию на рынке предоставляемых услуг, что увеличивает конкурентные преимущества компа-

нии. Учащихся в автошколе принято называть курсантами. Наглядность структуры обучения по возрасту можно рассмотреть на рисунке 2.1.

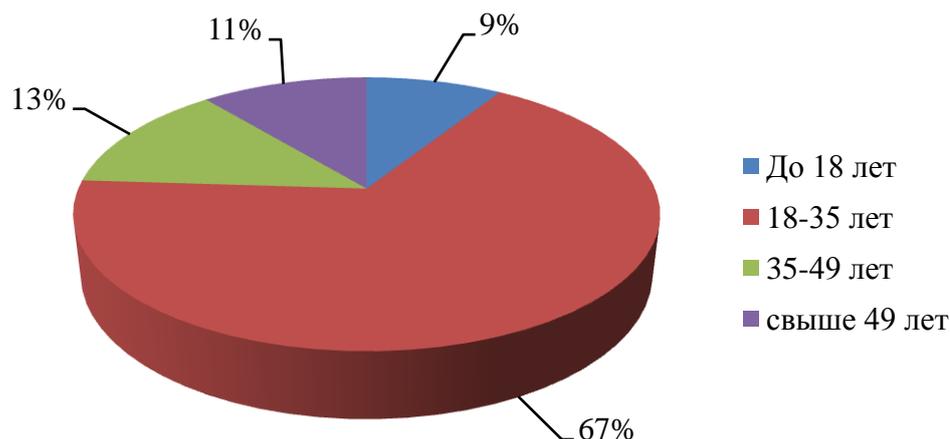


Рис.2.1. Структура целевой аудитории автошколы  
ООО «За Рулём 31» по возрастному признаку

Согласно данным рисунка

2.1 основными клиентами автошколы как было отмечено выше является население от 18 до 35 лет, это те люди, которые либо не сдали экзамен по вождению в школе, либо те, которые проходят курсы вождения впервые. Данная группа наиболее активная в плане образовательной деятельности, поэтому основной целевой аудиторией считается данный среза населения по возрасту (67% от общего числа учащихся). Люди в возрастных категориях «свыше 49 лет» и «35-49 лет» занимают практически одинаковую долю клиентов автошколы, соответственно 11% и 13%. Постоянно изменяющиеся условия жизни подталкивают взрослое население «идти в ногу с современем». Тем более что это позволяет людям, получившим водительские права, стать более конкурентоспособными на рынке труда. Самой малочисленной группой является группа учащихся «до 18 лет». Она составляет всего 9%. Каждый имеет возможность обучения в авт

ошко-

лес 16 лет согласно родителей, но данная категория населения в частной автошколе недостаточно широко представлена по-

тому, что многие проходят обучение и сдают экзамены по вождению в общеобразовательных учреждениях или в заведениях среднего профессионального образования.

Сегментирование клиентов автошколы «За Рулём 31» по гендерному признаку за 2014-2016 годы проиллюстрировано на рисунке 2.2.

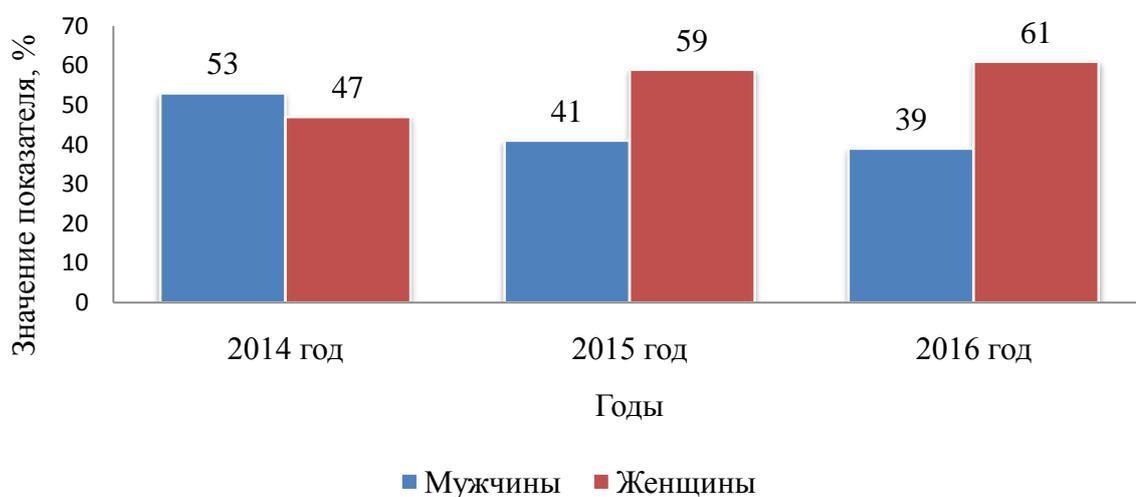


Рис. 2.2. Структура целевой аудитории автошколы ООО «За Рулём 31» по гендерному признаку за 2014-2016 годы

Что касается структуры клиентов автошколы по половому признаку, то здесь наблюдается-

с 2015 года смещение в сторону женской аудитории. Если в 2014 году клиентами автошколы становились практически наравне как мужчины (53%), так и женщины (47%), то в последнее время наблюдается тенденция «стирания половых различий», когда женщины занимают-

«мужскими» делами и наоборот. В 2015 году курсантами автошколы стали 59% женщины-

и 41% мужчин, а в 2016 году этот показатель еще выше 61% и 39% соответственно.

Таким образом, основной целевой аудиторией автошколы «За Рулём 31» является население в возрасте 18-35 лет, преимущественно женщины.

Исходя из определения целевой группы автошколы «За Рулём 31» предлагает курсантам следующие услуги в рамках обучения вожждению:

- обучение в составе организованной группы (обучение правилам дорожного движения (ПДД) 134 часа, обучение вожждению 56 часов);
- обучение на категории вожждения «А» и «В»;
- занятия по оказанию первой медицинской помощи, в том числе в случае возникновения дорожно-транспортного происшествия (ДТП);
- безопасное вождение, в том числе в различных погодных условиях, на опасных участках дороги;
- занятия по изучению устройства автомобиля. Ключевые особенности технической составляющей и основы проведения технического обслуживания автомобиля;
- занятия на мультимедийном автотренажере;
- занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных автоматической и механической коробкой передач;
- психологическая поддержка курсантов в преодолении чрезмерных нагрузок и стресса во время обучения вожждению;
- вождение по городу;
- разбор действий при ДТП;
- движение задним ходом во дворах и обработка действий при парковке в условиях ограниченного пространства.

Помимо основного вида услуги – обучение вожждению на категории «А» и «В» начального уровня подготовки, автошкола оказывает для водителей с опытом стажом более трёх лет такие дополнительные услуги как: контраварийное вождение и курсы повышения мастерства.

Длительность обучения в автошколе 2,5–3 месяца. Минимальная стоимость обучения в общей группе составляет 22000 рублей. Автошкола «За Рулём 31» предлагает 4 категории цен на обучение: «Стандарт», «Стандарт Плюс», «Премиум», а также отдельную программу подготовки – «Онлайн-обучение». Сводная характеристика программ представлена в приложении 3.

Автошкола проводит различные акции и бонусы на обучение, которые позволяют сэкономить курсанту. Акция «С днём рождения» предоставляет скидку в размере 1000 рублей, «С друзьями за рулем» – 1000 рублей, «Студенческий билет» – 1000 рублей распространяются только на обучение по тарифам «Стандарт Плюс» и «Премиум».

Партнерами ООО «За Рулём 31» выступают автоцентр «Интеркар» и магазин детских товаров «Бу туз». Магазин «Бу туз» предоставляет каждому курсанту скидку на товары 5%. Официальный дилер компании Ford в Белгороде автоцентр «Интеркар» в рамках сотрудничества с автошколой «За Рулём 31» предлагает выпускникам приобрести автомобиль Ford по сниженной цене.

Конкурентами являются все автошколы города Белгорода и Белгородского района, которые предоставляют возможность пройти обучение по категории «В». Наиболее сильными выступают следующие автошколы: «Фаворит» – 2 офиса по городу; «Форсаж» – 1 офис; «Авто-Плюс» – 2 офиса; «Авто-Лидер» – 1 офис; «Автовек» – 4 офиса. Минимальная стоимость обучения в автошколах начинается от 22000 рублей, за исключением автошколы «Фаворит» – стоимость обучения начинается от 20900 рублей.

Штат персонала автошколы состоит из 22 человек. Каждый сотрудник работает на предприятии в соответствии с устан

овленными должностными инструкциями. Линейный персонал подчиняется своему непосредственному руководителю в рамках своего функционального отдела.

Таким образом, можно сказать что организационная структура управления ООО «За Рулём 31» является линейно-функциональной, наглядно она представлена на рисунке 2.3.

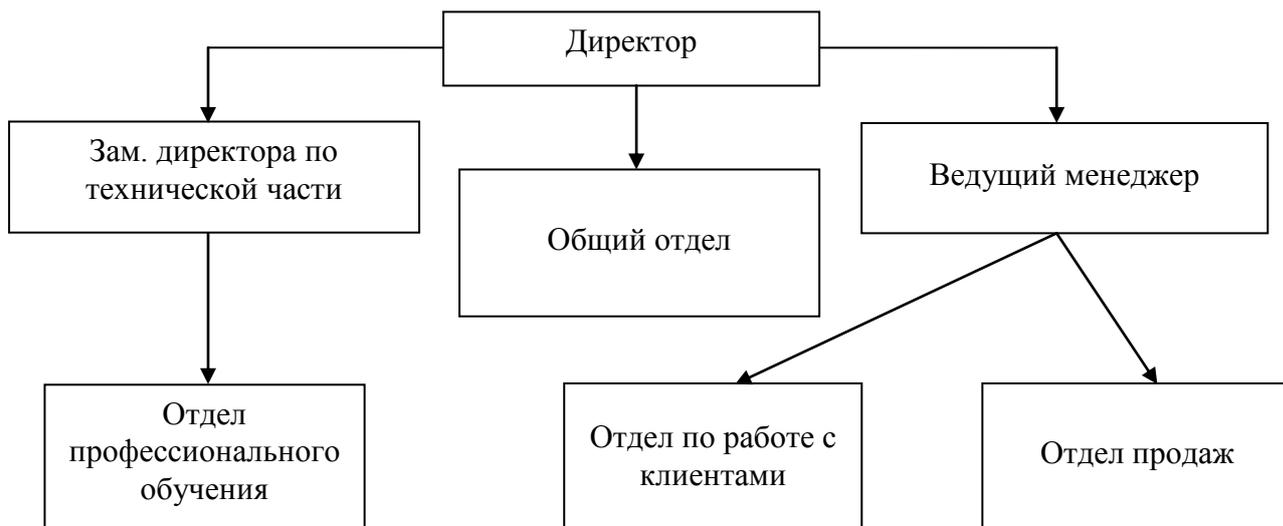


Рис.2.3. Организационная структура ООО «За Рулём 31»

На предприятии организовано 4 функциональных отдела. Каждый сотрудник функционального отдела занимается выполнением определенной деятельности в соответствии с поставленной задачей своего непосредственного руководителя, не противоречащей должностной инструкции.

Руководство текущей деятельностью ООО «За Рулём 31» осуществляется директором (единоличным исполнительным органом Общества). Непосредственно директору подчиняется заместитель директора по технической части и ведущий менеджер, также директору автошколы подотчетен общий отдел. Директор имеет полномочия совмещать функции инструктора по вождению и преподавателя теории. Заместитель директора по технической части преподаёт теоретические знания по устр

ойствуавтомоби-

ля. Один из преподавателей теории имеет медицинское образование и тем самым имеет полномочия проводить занятия по оказанию первой медицинской помощи курсантам автошколы.

Директор выполняет следующие обязанности:

- обеспечение и выполнение текущих и перспективных планов предприятия;
- распоряжение имуществом согласно правилам учредительного документа;
- выполняет контроль за соблюдением трудовой дисциплины и исполнением обязанностей подчинённых ему должностных лиц;
- приём персонала на рабочем месте;
- увольнение сотрудников;
- отвечает за планирование, организацию и обеспечение учебного процесса;
- обязан проводить периодически работы по совершенствованию материально-технической базы;
- ежеквартально и в конце года обязан подводить итоги выполненной учебной работы;
- ведёт работу по бухгалтерскому учёту и сдаче документов контролирующим органам;
- ведёт работу по открытию филиалов, подбору мастеров производственного обучения вожждению и преподавательского состава;
- отвечает за решение вопросов, связанных с учебным процессом и ГИБДД;
- принимает участие в мероприятиях, проводимых в автошколе.

Заместитель директора по технической части руководит отделом профессионального обучения и занимается вопросами по поддержанию постоянной технической готовности транспортных-

средств, своевременному и качественному проведению ТО (технический осмотр) и ремонта, правильной эксплуатации транспорта и за ответственный заработок подчинённых ему должностных лиц в целом структурного подразделения. В подчинении заместителя директора по технической части находятся 8 мастеров производственного обучения вожждению (МПОВ). Он обязан:

- вести контроль за выполнением обязанностей специалистов технической службы объединения и охраной объектов;
- выдаёт и собирает по мере заполнения мастера путевые листы;
- осуществляет контроль за своевременным и качественным выполнением мастерами вожждения своих обязанностей;
- решать вопросы, связанные с эксплуатацией и ремонтом транспорта;
- разрабатывать мероприятия по предупреждению дорожно-транспортных происшествий (ДТП) и безопасности движения;
- обеспечивать страхование транспортных средств, проводить разбора аварий, катастроф и других ДТП;
- заключать договоры по охране объектов техники;
- обеспечивать приобретение транспортных средств, гаражного оборудования и инструмента;
- разрабатывать учётную и отчётную документацию по технической службе;
- участвовать в подборе кадров по техническим специальностям;
- подписывает табель учёта рабочего времени подчинённого личного состава.

Мастер по вожждению обучает вожждению закреплённых занимаемых учеников, в его обязанности входит заполнение путевых листов, он несёт ответственность за обучающихся.

Ведущий менеджер руководит отделом продаж и отделом по работе с клиентами и выполняет следующие функции:

- следит за своевременными правильными оформлением учебной документации в филиалах;
- осуществляет контроль за деятельностью менеджеров в филиалах;
- разрабатывает рекомендации по совершенствованию и развитию предприятия;
- разработка мероприятий по привлечению клиентов и продвижению услуг населению;
- организация проводимых мероприятий.

Отдел продаж состоит из 5 менеджеров, которые в свою очередь подчиняются ведущему менеджеру и выполняют следующие обязанности:

- осуществление приёма граждан на обучение;
- информирование курсантов об экзаменах;
- ведение текущей документации;
- проверка правильности заполнения рабочих листов преподавателей ежемесячно согласно расписанию и журналов обучения.

Котделу поработесклиентамиотносятсядвапреподавателятеорииидвапсихолога. Сотрудники отдела непосредственно подчиняются ведущему менеджеру. Преподаватель обязан:

- правильно вести учебную документацию;
- следить за составом группы;
- по окончании занятий с группой предоставлять её в назначенный день на экзамен в ГИБДД;
- отвечает за оснащение закреплённого занятия классом и за качество подготовки учащихся закреплённых занятий.

Психолог выполняет обязанности по поддержанию здорового психологического состояния курсантов во время обучения и сдачи экзаменов.

Сводная характеристика состава персонала автошколы представлена в таблице 2.1.

Сводная характеристика состава персонала автошколы включает данные по штатному расписанию: соотношение количества руководящих должностей, специалистов и рабочих; разграничение по возрастному признаку; соотношение вспомогательного и основного персонала организации.

Таблица 2.1

Анализ состава персонала предприятия ООО «За Рулём 31» за период 2014-2016 гг.

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Всего по штатному расписанию чел., в т. ч.:	18	19	22	1	3	4	105,6	115,8	122,2
Руководители	3	3	3	0	0	0	100	100	100
ИТР и служащие	14	15	17	1	2	3	107,1	113,3	121,4
Рабочие	1	2	2	1	0	1	200	100	200
В возрасте 18-30 лет	6	5	8	-1	3	2	83,3	160	133
В возрасте 31-45 лет	11	13	12	2	-1	1	118	92,3	109
В возрасте старше 46 лет	1	1	2	0	1	1	100	200	200
Основной персонал	17	17	20	0	3	3	100	118	118
Вспомогательный персонал	1	2	2	1	0	1	200	100	200

Количество персонала по штатному расписанию в 2016 году увеличилось на 5,6% по отношению к 2015 году и на 22,2% к 2014 году. Увеличение численности произошло за счет набора двух мастеров производственного обучения вожждению и одной уборщицы в 2016 году, в 2015 году штат принял один мастера вожждению. Данные о приеме на работу мастеров вожждения позволяют сказать о расширении деятельности, об этом же говорит и наёмная постоянная служба уборщицы. С 2015 года автошкола активно запустила деятельность по открытию новых учебных классов, с этим связаны также количественные изменения персона-

ла. Данные поручководителям структурных подразделений говорят о том, что отделы существуют по меньшей мере 3 лет и структурных преобразований на предприятии не происходило.

Основная категория работников находится в возрасте от 31 года до 45 лет, это связано со спецификой работы, так как при обучении и вождении важно опытинструктораповождению. Инструктор должен обладать способностью быстро и правильно действовать в критических ситуациях, грамотно доносить учебный практический материал курсанту. В категории от 18 до 30 лет находятся менеджеры офисов, немногие из мастеров вождения.

К основному персоналу относятся все сотрудники, кроме уборщиц. Деятельность автошколы такая, что все сотрудники так или иначе взаимодействуют с клиентом.

На основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (Приложение 4) составлена таблица 2.2, в которой отражена динамика основных экономических показателей ООО «За Рулём 31».

Таблица 2.2

Динамика основных экономических показателей ООО «За Рулём 31»  
за период 2014-2016 гг.

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	8778	9503	9811	725	308	1033	108,3	103,2	111,8
Себестоимость услуг, тыс. руб.	6799	7242	7329	443	87	530	106,5	101,2	107,8
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1439	1698	1864	259	166	425	118,0	109,8	129,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	1141	1330	1472	189	142	331	116,6	110,7	129,0
Внеоборотные активы, тыс. руб.	432	491	620	586	1290	1876	113,	126,	143,

	6	2	2				5	3	4
Заемный капитал, тыс. руб.	393 8	471 5	599 8	777	1283	2060	119, 7	127, 2	152, 3
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	204	257	228	53	-29	24	126, 0	88,7	111, 8
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	127 3	160 2	152 8	329	-74	255	125, 8	95,4	120, 0
Фондоотдача, руб./руб.	2,0 4	2,0 2	1,6 8	-0,02	-0,34	-0,36	99,0	83,2	0,82
Рентабельность продаж, %	16, 4	17, 9	19, 0	1,5	1,1	2,6	109, 2	106, 2	115, 9
Среднесписочная численность персонала, чел.	18	20	22	2	2	4	111,1	110,0	122,2
Средняя заработная плата, руб.	167 90	170 35	178 05	245	770	1015	101, 5	104, 5	106, 0

При рассмотрении основных экономических показателей отмечена положительная динамика по многим показателям таким как, выручка от реализации, себестоимость, чистая прибыль, внеоборотные активы, заемный капитал, чистая рентабельность.

Имеется тенденция снижения значения показателя фондоотдачи. А также отмечено снижение кредиторской и дебиторской задолженности в 2015 году.

Согласно данным таблицы выручка от реализации в 2016 году составила 981 тыс. руб., это на 308 тыс. руб. больше чем в 2015 году и на 1033 тыс. руб. чем в 2014 году. Данная тенденция положительна, об этом свидетельствует темп роста, который составил 103,2% и 111,8% соответственно. Несмотря на экономический кризис руководством удается не только поддерживать планируемый уровень выручки, но и наращивать показатель.

Наряду с повышением выручки ожидаемо произошло увеличение себестоимости работ и услуг на 1,2% и на 7,8% в 2016 году по сравнению с предшествующими годами. Темпы роста

та себестоимости значительно ниже темпов роста выручки. Сокращение расходов по себестоимости услуги даю абсолютный прирост чистой прибыли на 142 тыс. руб. и на 331 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом и 2014 соответственно. Темп роста чистой прибыли составил 110,7% и 129%. Чистая прибыль может быть направлена на погашение кредиторской задолженности. Снижение задолженности улучшит финансовое состояние предприятия.

Рентабельность продаж составляет 16,4% в 2014 году, а в 2016 уже 19% – прирост показателя составил 15,9%. Показатель рентабельности продаж в автошколе принято считать, согласно многим авторитетным экономическим изданиям, оптимальным. Рентабельность продаж показывает превышение прибыли по товарообороту над расходами предприятия.

Динамика всех проанализированных показателей положительна, а значит предприятие эффективно функционирует и развивается.

Среднесписочная численность персонала говорит о движении кадров на предприятии. Темп роста составил 10% в 2015 году и 22,2% в 2014 году по сравнению с 2016. Средняя заработная плата увеличилась с 16790 руб. до 17805 руб. за 2 года. Увеличение фонда заработной платы находит отражение в закладываемой себестоимости услуг, в данном случае себестоимость услуг повысилась.

Показатель фондоотдачи показал, что 1 рубль, вложенный в основные средства приносит 1,68 рублей выручки в 2016 году, темп роста показывает негативную динамику. Показатель фондоотдачи уменьшился на 0,34 и 0,36 единицы в 2015 и 2014 годах, что говорит о увеличении фонда основных средств, которое могло быть связано с приобретением автомобилей или объектов недвижимого имущества. Этот факт подтверждает увеличение внеоборотных активов в 2016 году на 1290

тыс.руб.всравненииспрошлымгодом,впроцентомотношениипроизошелприростна26,3%.Попоказателюоборотныесредстванаблюдаетсяприростповсеманализируемымгодам.

В2016годуснизилсяпоказателькредиторскойзадолженностипосравнениюс2015годомна74тыс.руб.илина4,6%,этоозначаетчтопредприятиюудалосьнайтиденежныесредстванапогашениесвоихобязательств.Погашениекредиторскойзадолженностипроизошлочастичнозасчетдебиторскойзадолженности,очемсвидетельствуетееснижение-

ев2016годуотносительно2015.Заемныйкапиталвозросна52,3%в2016годувсравнении-

ис2014,возможноэтосвязаносрасширениемпредприятия,открытиемновыхофисов.

Собственныйи заемный капиталы составляют величину используемого капитала-

ла,аонвозросна813тыс.и1418тыс.рублейв2015и2016годупосравнениюспредыдущимиисследуемымипериода-

ми.Вбольшейчастиэтопроизошлозасчетзаемногокапитала.

Такимобразом,ООО«ЗаРулём31»являетсякоммерческимпредприятиемдействующимвсоответствиисзаконодательст-

вомРФ,обладаетсобственнымимуществом.Основнойцелевойаудиториейявляетсянаселение-

от18до35лет,преимущественноженщины.Организационнаяструктурауправлениемпредприятиясчитаетсялинейно-

функциональ-

ной,таккакимеютсяфункциональныеотделы.Поитогампроизводственно-

хозяйственнойдеятельностиполучаетприбыль.Динамикаосновныхэкономическихпоказателейположительна.

## **2.2. Анализ основных аспектов финансовой и хозяйственной**

## деятельности предприятия

Анализ финансово-хозяйственной деятельности позволяет оценить экономическую жизнеспособность предприятия на текущий момент и обозримую перспективу. Резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Для проведения анализа структуры баланса необходимо обеспечить данные, которые отобраны в статьях бухгалтерской отчетности. Горизонтальный и вертикальный анализ направлен на изучение причин изменения структуры баланса, изучение темпов роста динамики и изменения структуры.

Для анализа структуры баланса соответствующие статьи были сгруппированы в таблицу и приведены в приложении 5 б.

Итак, по данным результатов вертикального и горизонтального анализа, активы на последний день анализируемого периода характеризуются соотношением: 88,7% внеоборотных активов и 11,3% текущих. Активы организации за весь период увеличились на 2231 тыс. руб. (на 46,9%). Учитывая рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 20,8%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

На диаграмме, изображенной на рисунке 2.4 наглядно представлено соотношение основных групп активов организации:

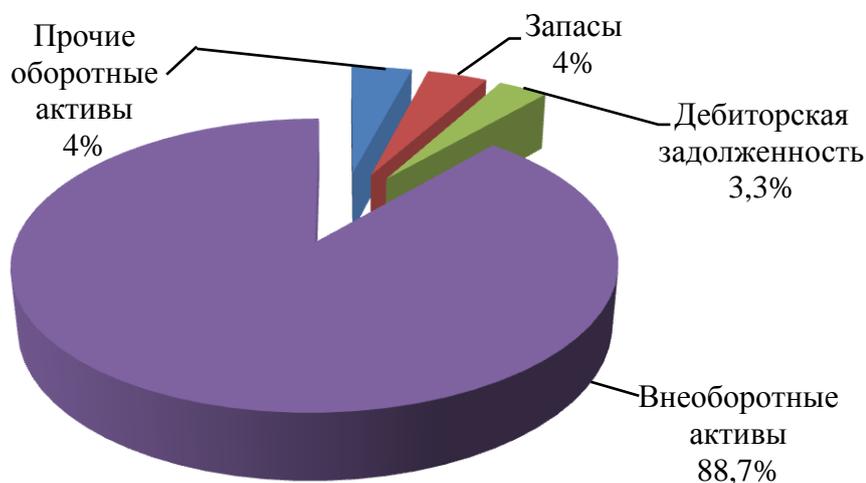


Рис. 2.4. Структура активов ООО «За Рулём 31» на 31 декабря 2016 г.

Рост величины активов организации связан, в первую очередь, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 1521 тыс. руб. (68,2%);
- доходные вложения в материальные ценности – 355 тыс. руб. (15,9%);
- денежные средства и денежные эквиваленты – 218 тыс. руб. (9,8%).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- долгосрочные заемные средства – 1985 тыс. руб. (81,6%);
- кредиторская задолженность – 255 тыс. руб. (10,5%);
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 171 тыс. руб. (прирост составил 7%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «краткосрочные заемные средства» в пассиве (уменьшения на 202 тыс. руб.).

На 31.12.2016 собственный капитал организации составил 995 тыс. руб. Изменение собственного капитала за два последних года составило 171 тыс. руб. со знаком «плюс».

Чистые активы организации на 31.12.2016 намного превышают уставный капитал (доля активов в балансе 17,3%, доля уставного капитала 0,3%). Такое соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяет требованиям нормативных актов в величине чистых активов организации. К тому же необходимо отметить увеличение чистых активов на 20,8% за рассматриваемый период (с 31 декабря 2014 г. по 31 декабря 2016 г.). Превышение чистых активов над уставным капиталом в то же время их увеличения за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Проведен анализ состава отчета о финансовых результатах, а сводные данные обобщим в таблицу, представленную в приложении 7.

Согласно результатам горизонтального анализа отчета о финансовых результатах, такие показатели как выручка и взаимосвязанные с выручкой статьи отчета показывают положительный прирост по всем годам. Такое положение характеризуется увеличением темпов продаж, расширяющим рынок сбыта услуги. Отрицательная динамика наблюдается по статье отложенные налоговые обязательства – темп роста 66,7% по отношению к 2014 году. Отрицательный прирост по статье проценты купленные (уменьшения на 5 тыс. руб.) и прочие доходы (сокращения на 24 тыс. руб.) был в 2015 году в отношении к 2014 году. Выручка планомерно увеличивается одновременно с повышением чистой прибыли –

ли. Чистая прибыль в 2014 году составляла 141 тыс. рублей, а в 2016 году – 1472 тыс. рублей. Прирост составил 29%. Коммерческие и управленческие расходы увеличились на 20,6% и 12,3% в отчетном периоде по сравнению с 2014 годом.

Вертикальный анализ представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

Показатель	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение, %			Темп прироста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Выручка	100	100	100	0	0	0	-	-	-
Себестоимость продаж	77,46	76,21	74,10	-1,25	-2,11	-3,36	98,39	97,23	95,66
Валовая прибыль	22,54	23,79	25,30	1,25	1,51	2,76	105,55	106,35	112,24
Коммерческие расходы	1,61	1,58	1,73	-0,03	0,15	0,12	98,14	109,49	107,45
Управленческие расходы	4,55	4,35	4,57	-0,2	0,22	0,02	95,60	105,06	100,44
Прибыль от продаж	16,39	17,87	19,00	1,48	1,13	2,07	109	106,3	115,9
Проценты к уплате	1,28	1,13	1,30	-0,15	0,17	0,02	88,28	115,04	101,56
Прочие доходы	0,92	0,59	0,99	-0,33	0,4	0,07	64,13	167,8	107,61
Прочие расходы	-	-	0,05	-	0,5	0,5	0	0	0
Прибыль до налогообложения	16,04	17,34	18,63	1,3	1,29	2,59	108,10	107,44	116,15
Текущий налог на прибыль	3,21	3,47	3,73	0,26	0,26	0,52	108,10	107,49	116,20
Отложенные налоговые обязательства	0,17	0,13	0,10	-0,04	-0,03	-0,07	76,47	76,92	58,82
Чистая прибыль	12,99	14	15,03	1,01	1,03	2,04	107,78	107,36	115,70

Себестоимость продаж занимает наибольшую долю в выручке автошколы в 2016 году составляет 74,1%. Доля себестоимости продаж уменьшается из года в год, чистая прибыль напротив имеет тенденцию к росту. Такая ситуация позволяет говорить о сокращении издержек по реализации услуг. Коммерческие и управленческие расходы в структурном соотношении незначительно возросли, что связано с возрастанием стоимости услуг сторонних организаций.

Чистая прибыль колеблется из года в год в диапазоне 13%–15% от выручки, данный показатель принято считать оптимальным в сфере оказания

ия услуг дополнительного образования. Текущий налог на прибыль составляет чуть больше 3% от выручки и существенно влияет на чистую прибыль не оказывает. Проценты к уплате возросли на 15,04% в 2016 году по отношению к 2015 за счет увеличения суммы кредиторской задолженности. Прибыль от продаж составляет 19% от выручки, рост прибыли от продаж к 2014 году составил 115,9%. Повышение связано за счет увеличения валовой прибыли и снижения расходов по обычным видам деятельности.

Оценить платежеспособность предприятия позволяют коэффициенты ликвидности. Ликвидность предприятия означает наличие возможностей погашать задолженности предприятия в кратчайшие сроки. Уровень ликвидности предприятия определяется отношением объема ликвидных средств, которые находятся в пользовании предприятия (актив баланса), к сумме существующих задолженностей (пассив баланса).

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Группировка активов предприятия ООО «За Рулём 31» по степени ликвидности и пассивов по срокам оплаты для анализа ликвидности баланса в 2014-2016 гг., тыс. руб.

ГРУППА	2014г.	2015г.	2016г.	ГРУППА	2014г.	2015г.	2016г.
А1. Наиболее ликвидные активы	57	230	275	П1. Наиболее срочные обязательства	1273	1602	1528
А2. Быстро реализуемые активы	204	257	228	П2. Краткосрочные пассивы	891	806	689
А3. Медленно реализуемые активы	175	176	288	П3. Долгосрочные пассивы	1774	2307	3781
А4. Трудно реализуемые активы	4326	4912	6202	П4. Постоянные пассивы	824	860	995

лизуемыеак- тивы				ныепассивы			
БАЛАНС	4762	5575	6993	БАЛАНС	4762	5575	6993

Условие абсолютной ликвидности баланса и сравнение актива и пассива за 2014-2016г. спомощью неравенств представлено в таблице 2.5.

Таблица 2.5

## Соблюдение условий ликвидности активов и пассивов

Условие абсолютной ликвидности	2014г.	2015г.	2016г.
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \leq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$

Условие абсолютной ликвидности  $A1 \geq П1$  на предприятии не выполняется. Ситуация, когда  $A1 \leq П1$  означает, что в случае наступления события, когда необходимо вернуть наиболее срочные обязательства (краткосрочная кредиторская задолженность) недостаточно будет ликвидных активов (денежные средства и их эквиваленты).

Быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность) не покрывают краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные средства), а значит предприятие не способно ответить по своим обязательствам.

Аналогичная предыдущим ситуация, когда не выполняется условие покрытия долгосрочных пассивов (долгосрочные заемные средства) медленно реализуемыми активами (запасы). Напротив, трудно реализуемые активы (внеоборотные активы) должны быть меньше постоянных пассивов (капитал и резервы).

Ни одно из четырех неравенств, приведенных в таблице, не выполняется, что свидетельствует о негативном

соотношении активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения. Активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства.

Для полного анализа платежеспособности предприятия необходимо произвести расчет коэффициентов ликвидности. Данные для оценки показателей платежеспособности взяты из бухгалтерского баланса.

Результаты оценки показателей ликвидности предприятия занесены в таблицу 2.6.

Таблица 2.6

## Оценка платежеспособности предприятия

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Коэффициент текущей ликвидности	0,201	0,275	0,357	0,074	0,082	0,156	136,8	129,8	177,6
Коэффициент быстрой ликвидности	0,121	0,202	0,227	0,081	0,025	0,106	166,9	112,4	187,6
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	0,026	0,096	0,124	0,07	0,028	0,098	369,2	129,2	476,9
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,16	0,16	0,15	0	-0,01	-0,01	100	93,75	93,75

По состоянию на 31.12.2016 коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (0,357 против рекомендуемого значения 2 и более). При этом следует отметить, что в целом наблюдается положительная динамика —

в течение анализируемого перио-

да (с 31.12.2014 по 31.12.2016) коэффициент текущей ликвидности вырос на 77,6%.

Для коэффициента быстрой ликвидности оптимальным значением является 1 и более. В данном случае его значение составило 0,227. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т.е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности сохраняет значение, несоответствующее нормативному, в течение всего периода.

Ниже нор-

мы, как и два другие коэффициента, оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,124 при рекомендуемом значении 0,2). Несмотря на это следует отметить положительную динамику –

в течение анализируемого перио-

да (с 31 декабря 2014 г. по 31 декабря 2016 г.) коэффициент вырос на 0,098.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности указывает на уменьшение доли дебиторской задолженности, на это указывает абсолютное отклонение показателя в 2016 году на 0,01 или на 6,25%.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей – финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса. Расчет относительных показателей финансовой устойчивости отражен в приложении 8.

Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии) организации на 31.12.2016 составил 0,142. Полученное значение свидетельствует о ее значительной зависимости от кредиторов по причине недостатка собственного капитала. Зав

есрассматриваемый период отмечено явное уменьшение коэффициента автономии на 0,031.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала на 31 декабря 2016 г. равнялся 0,858. В течение анализируемого периода имело место незначительное повышение коэффициента концентрации привлеченного капитала на 0,028.

За период 2015-2016 гг. отмечена отрицательная динамика коэффициента капитализации с 5,48 до 4,47 (на 1,01). Новданном случае снижение коэффициента свидетельствует о незначительном улучшении состояния.

Согласно значениям коэффициента финансовой зависимости, предприятие привлекло на 1 руб. своих собственных средств 7 рублей заемных. Динамика коэффициента указывает на увеличение финансовой зависимости предприятия. В сравнении с 2014 г. доля зависимости увеличилась на 47,1%. Коэффициент финансовой устойчивости за все исследуемые периоды ниже нормативного значения (0,8).

В целом коэффициенты по предприятию показывают снижение финансовой устойчивости. Финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как не удовлетворительное. Недостаток собственных источников погашения заемных средств в конечном итоге может грозить компании потерей самостоятельности.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости.

Группировка коэффициентов деловой активности предприятия за три года представлена в таблице 2.7.

## Анализ коэффициентов деловой активности предприятия

ООО «За Рулём 31» за период 2014-2016 г.

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Коэффициент оборачиваемости активов	1,84	1,83	1,56	-0,01	-0,27	-0,28	99,5	85,2	84,8
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	10,7	11,3	10,6	0,6	-0,7	-0,1	105,6	93,8	99,0
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	20,13	17,28	13,5	-2,85	-3,78	-6,63	85,8	78,1	67,0
Время обращения запасов, дней	7,3	6,8	10,7	-0,5	3,9	3,4	93,5	157,3	146,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	43,0	41,1	40,4	-1,9	-0,7	-2,6	95,6	98,3	94,0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,9	6,6	6,7	-0,3	0,1	-0,2	95,6	101,5	97,1

Коэффициент оборачиваемости активов имеет отрицательную динамику (снизился на 0,28 позиций по сравнению с 2014 годом), это следствие того, что сумма оборотных активов опережающим темпом превышает динамику увеличения выручки организации. Снижение коэффициента говорит о снижении эффективности управления активами. Период оборота активов увеличился с 198 дней до 234 дней, превышение составило 17,9%.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала вырос на 0,7 позиции в 2015 году или 5,6%, это могло стать причиной увеличения выручки наряду с наибольшим увеличением собственного капитала за счет нераспределенной прибыли.

Понижение коэффициента оборачиваемости текущих активов на 6,63 позиции связано с увеличением запасов предприятия. Отсюда вытекает увеличение времени обращения запасов с 7,3 дней до 10,7, об этом свидетельствует прирост показателя на 46,6%.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности позывает отрицательную динамику, так период оборота дебиторской задолженности с 2014 по 2016 год снизился на 0,5 дней и в 2016 году составил 9 дней. Новое значение коэффициента говорит об эффективном управлении дебиторской задолженностью, руководство предприятия осуществляет контроль за сроками платежей клиентов. Понижение коэффициента связано с экономическим кризисом и сокращением дохода населения.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности напротив характеризует продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых предприятию поставщиками. Значения коэффициента значительно не изменились за анализируемый период времени. Произошло снижение коэффициента в 2016 года, темп роста составил 97,1%.

Данные об оборачиваемости активов в среднем в течение анализируемого периода свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 234 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 10 дней.

Состав себестоимости отражает затраты организации на оказание услуги, структура по статьям затрат представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Состав себестоимости предоставляемых услуг ООО «За Рулём 31» по статьям затрат

Статья затрат	В пересчете на одного учащегося, руб.	За один календарный месяц в среднем, руб.
Амортизация транспортного средства	1458	48330
Затраты на топливо	3680	63584

Материальные затраты на ремонт автомобилей	1500	50000
Техническое обслуживание	875	35000
Обязательное страхование, государственный технический осмотр	182	6720
Фондоплата труда, в т. ч. отчисления в внебюджетные фонды	9242	369710
Транспортный налог	78	2900
Общехозяйственные нужды	270	10000
Аренда помещений и площадок	1750	60000
Реклама и продвижение интернет-сайта	378	14000
Налог на прибыль	108	4000
Управленческие расходы	1008	37300
Непредвиденные расходы	135	3000
Итого	20664	704544

Как видно из таблицы 2.8 самая затратная статья – статья заработной платы сотрудников отчислений в внебюджетные фонды. Статьи «материальные затраты на ремонт» и «техническое обслуживание транспортных средств» можно группировать в одну укрупненную статью «расходы на поддержание технического исправного состояния транспортного средства» для упрощения анализа. Укрупненная статья включает в себя: кузовной ремонт автомобиля, ремонт внутренних узлов и агрегатов, замена расходных материалов, замена автомобильных жидкостей, шиномонтажные работы.

Доля затрат в общей структуре представлена на рисунке 2.5.

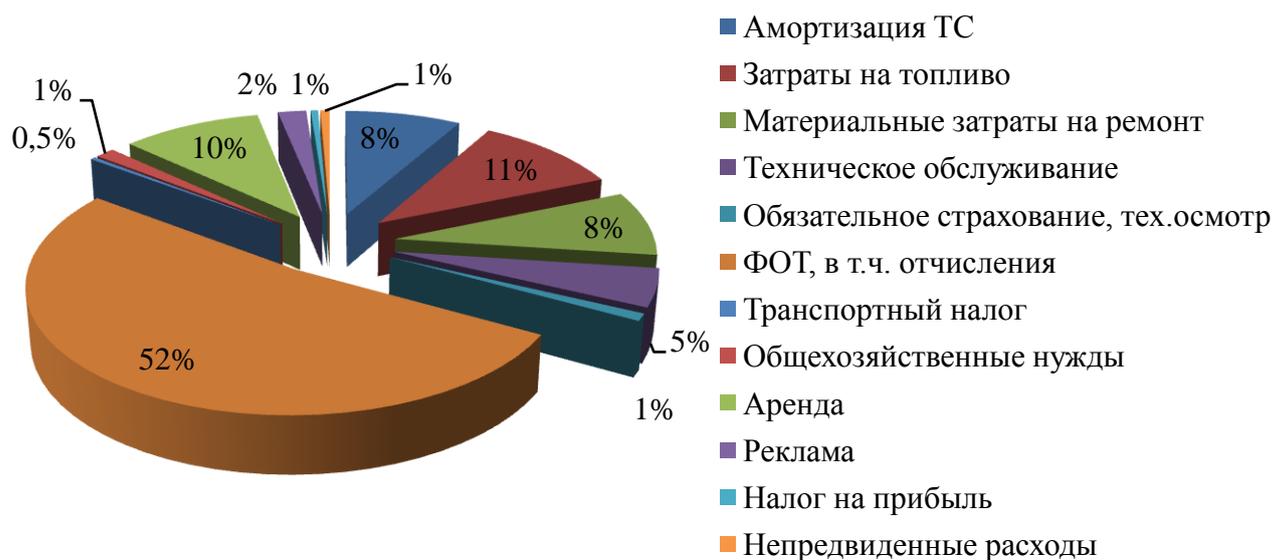


Рис.2.5. Доля затрат в структуре себестоимости ООО «За Рулём 31»

Таким образом, на фонд оплаты труда приходится 52% себестоимости услуги, расходы на поддержание исправного состояния транспортного средства – 13%, затраты на топливо занимают третье место и составляют 11%. Большие затраты на заработную плату сотрудника указывает на принадлежность предприятия к сервисному типу, а затраты на топливо и расходы на поддержание технической исправности транспортного средства указывают на специфику деятельности предприятия. Высокая доля амортизации исходит из суммы стоимости учебных автомобилей, поставленных на учет организации. Аренда занимает незначительную долю в общей структуре себестоимости (10%) и указывает на отсутствие недвижимого жилого имущества на балансе предприятия.

Статья «обязательное страхование, государственный технический осмотр» включает все расходы по покупке полиса обязательного страхования автогражданской ответственности и прохождению для получения полиса государственного технического осмотра.

ра. Статья расходов «управленческиерасходы» содержит выплату заработной платы директору автошколы, амортизационные отчисления по движимости (главный офис), амортизационные отчисления по хозяйственному имуществу.

Таким образом, анализ основных аспектов финансовой и хозяйственной деятельности показал, что в структуре бухгалтерского баланса происходит стабильное увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов, что является негативным показателем. В то же время превышение чистых активов над уставным капиталом о хорошем финансовом положении по данному признаку. Прирост чистой прибыли за исследуемый период 2014-2016 гг. составил 29%, доля от выручки 15% в 2016 году. По анализу структуры себестоимости в наиболее затратные статьи входят:

- фонд оплаты труда, в том числе отчисления в внебюджетные фонды (52%);
- совокупные затраты на поддержание технически исправного состояния транспортного средства (13%);
- затраты на топливо (11%).

Согласно показателям ликвидности, предприятие показало несостоятельность в оплате своих собственных обязательств. Финансовое положение организации по анализу финансовой устойчивости можно характеризовать как не удовлетворительное. Данные о оборачиваемости активов в среднем в течение анализируемого периода свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 234 календарных дня. Чтобы получить выручку, равную среднему годовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 10 дней.

### **2.3. Оценка доходности предприятия**

Доходность и рентабельность – показатели эффективности деятельности организации. Показатели доходности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Коэффициенты доходности комплексно отражают использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Совокупность показателей доходности проиллюстрирована в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Сводная таблица показателей доходности ООО «За Рулём 31»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Коэффициент доходности активов	1,86	1,85	1,58	-0,01	-0,27	-0,28	99,5	85,4	84,9
Коэффициент доходности собственного капитала	10,75	11,35	10,68	0,6	-0,67	-0,07	105,6	94,1	99,3
Коэффициент доходности заемного капитала	3,32	3,08	2,23	-0,24	-0,85	-1,09	92,8	72,4	67,2
Коэффициент доходности производства	1,29	1,31	1,34	0,02	0,03	0,05	101,6	102,3	103,9
Коэффициент доходности расходов по обычным видам деятельности	1,2	1,22	1,23	0,02	0,01	0,03	101,7	100,8	102,5
Коэффициент доходности совокупных расходов	1,15	1,16	1,17	0,01	0,01	0,02	100,7	100,9	101,7

Коэффициент доходности активов в заемного капитала показали отрицательную динамику изменения на протяжении всего исследуемого периода. Снижение коэффициента доходности активов стало следствием изменения в структуре оборотных акти-

вов, произошло увеличение основных средств, доходы предприятия также возросли, но отстающими темпами. Начиная с 2015 года руководство закупило и поставило на баланс автомобиля, снижение коэффициента доходности позволяет говорить о неэффективном использовании транспортного средства, о недостаточной загруженности автомобиля.

Необходимо рассмотреть необходимость наличия транспортного средства в хозяйственном ведении предприятия, помимо этого активизировать маркетинговые инструменты для продвижения услуг, пересмотреть график загрузки транспортных средств. Возможно дать в поднаём другим организациям для получения дополнительного заработка.

Изменения некоторых коэффициентов доходности за анализируемый период с 2014-2016 гг. наглядно проиллюстрированы на рисунке 2.6.

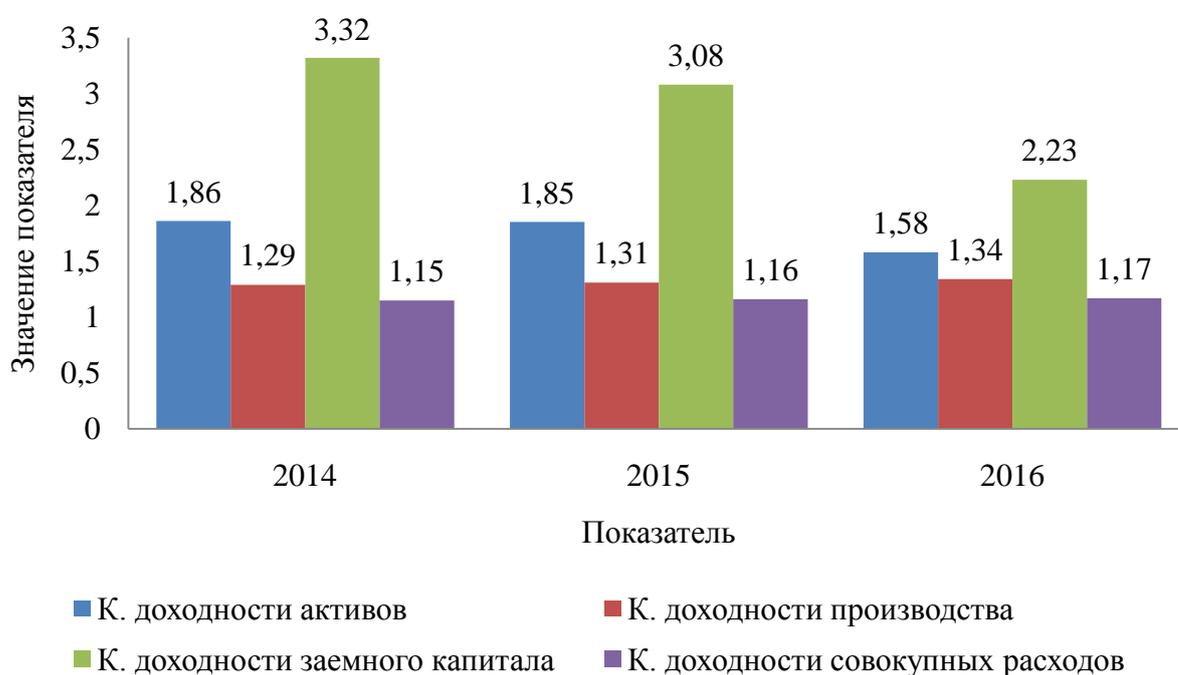


Рис. 2.6. Динамика коэффициентов доходности предприятия

ООО «За Рулём 31»

На рисунке отчетливо видно уменьшение коэффициента доходности заемного капитала-

ла. Коэффициент доходности заемного капитала снизил свое значения на 1,09 позиций или на 32,7%, что свидетельствует о снижении величины дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы. Снижение коэффициента произошло за счет увеличения долгосрочных заемных средств, связанных с покупкой автомобилей в 2015 и 2016 годах. Для повышения коэффициента доходности заемного капитала необходимо наращивать доходы организации, путем снижения издержек и увеличения сбыта, а также своевременно погашать свои обязательства.

Коэффициент доходности собственного капитала претерпел изменения за анализируемый период, он снизился в 2016 году на 0,67 и 0,07 позиций в сравнении с 2015 и 2014 годами. Изменение произошло за счет увеличения собственного капитала более чем на 100 тыс. руб. по статье «нераспределенная прибыль», доходы также возросли, но уменьшился темп, поэтому произошло снижение коэффициента на 5,9% и 6,7%. Увеличение нераспределенной прибыли позволяет говорить о возможности расширения внеоборотных активов в целях расширения деятельности.

Была отмечена положительная динамика изменения коэффициентов доходности производства, расходов по обычным видам деятельности и совокупным активам. Так, коэффициент доходности производства, хотя и не намного, но показал прирост на 3,9% в отчетном году по сравнению с 2014 годом. Он позволяет говорить о стабильном уровне сбыта услуги. Коэффициент доходности производства вырос за счет опережающего темпа возрастания выручки от реализации услуг по сравнению с их себестоимостью. Отстающие от выручки темпы роста себестоимости говорят о снижении издержек по оказанию услуг, внутри хозяйственных издер-

жек, а также об эффективном планировании и координировании деятельности всех отделов руководителем предприятия.

Расходы по обычным видам деятельности включают в себя следующие статьи и отчета о финансовых результатах: себестоимость, коммерческие и управленческие расходы, проценты к уплате, прочие расходы, текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств. Коэффициент доходности расходов по обычным видам деятельности не претерпел существенных изменений. Значит, изменение величины выручки и расходов по обычным видам деятельности находятся на протяжении исследуемого периода в равных пропорциях, это свидетельствует о сбалансированной работе предприятия и грамотном планировании из затрат.

Опираясь на данные коэффициента доходности совокупных расходов в целом, что с каждого потраченного 1 рубля предприятие получает доход в 1,15 рубля. Коэффициент стабильно увеличивался на одну сотую долю, темп роста составил 100,9% (к 2015 году) и 101,7% (к 2014 году).

Эффективность работы компании, а также обеспечение интересов собственника позволяет определить рентабельность. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Оценка показателей рентабельности

Показатель	Значение показателя, %			Абсолютное отклоне- ние, %			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014	2015 / 2014	2016 / 2015	2016 / 2014
Рентабельность производства	21,2	23,4	25,4	2,2	2,0	4,2	110,4	108,5	119,8
Рентабельность продукции	16,8	18,4	20,1	1,6	1,7	3,3	109,5	109,2	119,6
Рентабельность основного капита- ла	26,5	28,3	25,2	1,8	-3,1	-1,3	106,8	89,0	95,1
Рентабельность собственного капитала	138,0	155,0	148,0	17	-7	10	112,3	95,5	107,2
Рентабельность чистой прибыли	13,0	14,0	15,0	1,0	1,0	2,0	107,7	107,1	115,4
Рентабельность перманентного капитала	43,9	42,0	30,8	-1,9	-11,2	-13,1	95,7	73,3	70,2
Валовая рента- бельность	22,5	23,8	25,3	1,3	1,5	2,8	105,8	106,3	112,4
Рентабельность совокупных расходов	14,8	16,2	17,4	1,4	1,2	2,6	109,5	107,4	117,6
Рентабельность расходов по обычным видам деятельности	19,6	21,8	23,5	2,2	1,7	3,9	111,2	107,8	119,9

За анализируемые 2014-2016 годы ООО «За Рулём 31» получало прибыль от продажи от финансово-хозяйственной деятельности, что обусловило высокие значения всех показателей рентабельности.

Рентабельность производства отражает соотношение между затратами производства и полученной чистой прибылью. Значения показателя рентабельности возросли на 8,5% и на 19,8%. Значительный прирост обусловлен снижением издержек и улучшением качества оказываемой услуги. Темпы роста рентабельности продукции также указывают на достаточно грамотное управление расходами по созданию предоставляемой услуги. Удалось нарастить показатель на 3,3 позиции по сравнению с 2014 годом в процентном соотношении 19,6%. Исхо

для снижения показателя рентабельности основного капитала на 3,1 и 1,3 позиции (к 2015 и 2014) можно сделать выводом, что введение оборотных средств в дело увеличения ожидаемой прибыли. На это указывают снижающие темпы роста – 89% и 95,1%.

Самый высокий показатель наблюдается по рентабельности собственного капитала. Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. На данном предприятии такой показатель обусловлен значительным превышением чистой прибыли над собственным капиталом. Так, показатель рентабельности увеличился на 7,2% к отношению 2014 года.

Рентабельность продаж по чистой прибыли соответствует 13% - 15% и находится в пределах рекомендуемых значений для данной отрасли. Такой показатель характеризует сбалансированную систему управления, и, несмотря на некоторый дисбаланс в структуре бухгалтерского учета, предприятию удается нейтрализовать негативные последствия и получать прибыль от хозяйственной деятельности.

Наблюдается спад значений рентабельности перманентного капитала на 1, 2 и 13, 1 позиций по сравнению со прошлыми годами и на 26,7% и 29,3%. Это может свидетельствовать о снижении инвестирования денежных средств в основную деятельность и перенаправлении их на погашение кредиторской задолженности. Значения валовой рентабельности показали прирост показателя по всему исследуемому периоду, прирост за 2 года, начиная с 2014 года составил 12,4%.

Показатель валовой рентабельности характеризует отношение валовой прибыли к выручке предприятия. Влияет на значение показателя изменение себестоимости продукции. Повышение показателя валовой рентабельности позволяет говорить о повышении выручки предприятия за счет сокращения издержек, оказывающих влияние на себестоимость продукции.

Рентабельность совокупных расходов отражает зависимость значения чистой прибыли от общей величины расходов и показывает величину чистой прибыли, пр

иходящуюся на каждый рубль величины совокупных расходов. Повышение показателя характеризует увеличение доли чистой прибыли по отношению к расходам. Увеличение показателя составило 2,6 позиций по сравнению с 2016 годом или 17,6%, по сравнению с 2015 годом выросла на 7,4%. Ощутимый прирост произошел в 2015 году – на 9,5% по сравнению с предыдущим годом.

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности показывает какую долю в расходах составляет прибыль от продаж. В 2016 году прибыль от продаж составляла 23,5% от всех расходов предприятия. Из года в год происходит увеличение доли прибыли от продаж, в 2015 году прирост показателя составил 11,2%, а в 2016 по отношению к 2014 году – 19,9%. Назначение прибыли от продаж оказывает влияние на себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы. Повышение рентабельности расходов по обычным видам деятельности произошло за счет увеличения прибыли от продаж, наряду с незначительным повышением расходов.

Таким образом, с учетом анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «За Рулём 31», коэффициентов доходности и показателей рентабельности, оценки платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия и деловой активности существуют два основных направления повышения доходности предприятия:

- увеличение выручки за счет цены услуги и объема реализации;
- снижение себестоимости и прочих издержек.

Рассмотрение некоторых необходимых для выбора наиболее эффективного вектора развития предприятия с учетом конкурентной среды, внутренних резервов предприятия и особенностей его функционирования.

### **3. Обоснование рекомендаций по повышению доходности предприятия ООО «За Рулём 31»**

### 3.1. Пути повышения доходности предприятия

Учитывая специфику деятельности ООО «За Рулём 31» доход формируется благодаря оказанию услуг по обучению вождению автотранспортных средств, а направлений повышения доходности может быть несколько.

Одним из направлений увеличения доходности является увеличение выручки. Выручку можно повысить как за счет увеличения объемов реализации, так и за счет повышения цены на услугу. Повысить сбыт оказываемых услуг можно посредством рекламной деятельности, разработки программы лояльности, расширения рынка сбыта, интенсификации деятельности.

С учетом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «За Рулём 31» можно утверждать, что ни одно из предложенных мероприятий не принесет ожидаемого результата – повышение доходности, так как:

- ежемесячно предприятие проводит рекламные мероприятия (реклама на радио и телевидении, ведение и продвижение интернет-сайта, ведение страниц в социальных сетях) и затраты на них существенны;
- программа лояльности разработана и введение дополнительных акций может принести убытки предприятию, так как отпущенная цена может оказаться ниже себестоимости;
- ограничено количество материально-технической базы, а значит ограничено количество реализованных услуг;
- введение в оборот новых транспортных средств приведет к простоям автомобилей, ввиду ограниченного числа клиентов и большого количества конкурентов;
- открытие новых офисов в районах и поселках Белгородской области может стать не востребован-

ным, потому как многие обучаются в автошколах при государственной автомобильной инспекции.

К тому же емкость рынка ограничена и повышение объемов продаж не принесет ожидаемого результата. Оставшийся путь увеличения выручки за счет повышения цены реализации или снижения конкурентных преимуществ предприятия оттолкнет потенциальных клиентов от приобретения услуги.

Таким образом, увеличение выручки в условиях сильной конкуренции на рынке при отсутствии повторных покупок и ограниченных ресурсах предприятия недопустимо рассматривать в формате данного предприятия и его специфики.

Поэтому реальным способом повысить доходность и увеличить прибыль остается снижение издержек по оказанию услуг. Как показала анализ себестоимости услуги на наиболее гибких статьях для изменения и сокращения являются статьи «материальные затраты на ремонт автомобилей» и «техническое обслуживание транспортных средств».

По другим статьям затрат сократить расходы не представляется возможным, так как они зависят от внешних факторов или объемов реализации, так, например, по статье «затраты на топливо» предприятие не имеет возможности снизить или как-либо повлиять на отпускную цену бензина – она регулируется на федеральном уровне и по региону цены почти одинаковы. Некоторые затраты по статьям постоянны и не меняются – амортизация, государственный технический осмотр, обязательное страхование, оплата труда рабочих, транспортный налог. Также предприятие существенно не может сократить расходы по самой затратной статье – оплате труда рабочих.

чим, так как персонал сервисного предприятия является наиболее ценным ресурсом и от работы сотрудников их квалификации зависит качество оказания услуги.

Итак, добиться поставленной задачи можно путем снижения затрат по крупной статье

«расходы на поддержание технического исправного состояния транспортных средств». Необходимо учитывать ряд проблем, связанных с ремонтом и обслуживанием автомобилей. Они могут быть следующего характера:

- внезапные поломки учебных автомобилей, приводящие к неоправданному простоям, то есть потере временных и денежных ресурсов;

- ожидание недостающих запасных частей необходимых для замены;

- в случае поломки автомобиля тратиться лишнее время на транспортировку поломанного транспортного средства, контроль за выполнением работы мастеров автосервиса;

- время простоя может значительно сказываться на качестве оказания услуги;

- в случае необходимости проведения ремонта в короткие сроки приходится переплачивать за «срочность»;

- из-за поломки автомобиля предприятие может потерять клиента, а также происходит переплата сотруднику заработной платы;

- снижение имиджа компании;

- выплата штрафов и неустоек клиенту по договору оказания платных услуг.

Г.

Задача руководства предприятия заключается в нахождении путей решения выявленных проблем и минимизации влияния внешних и внутренних факторов среды, которые снижают эффективность деятельности и влияют на качество оказания услуг.

Изыскание возможностей самостоятельного приобретения запасных частей и частичного ремонта автомоби-

лей, а также выделение из штата отдельного сотрудника, занимающегося ремонтом, позволит устранить некоторые проблемы. Данные мероприятия приведут к сокращению сроков простоя, возможности проведения экстренного ремонта непосредственно на дороге, и будет надобности отвозить неисправный автомобиль за пределы автосервиса, не нужно подстраиваться под режим работы автосервиса и под степень его загруженности. Также выделенный из штата сотрудник может осуществлять пред рейсовый осмотр. Ранее пред рейсовый осмотр проходил на уличной площадке, что не всегда удобно, особенно в непогоду. В дождливые дни использовали гаражное пространство, но там не было эстакады для проверки днища автомобиля. К тому же в гараже хранились автомобили и для пред рейсового осмотра приходилось совершать множество манипуляций. Удобным и оптимальным вариантом будет переоборудование имеющегося гаражного пространства надвесными: склад запасных частей и зона технического обслуживания. Для полноценного использования зоны технического обслуживания стоит нанять специалиста широкого профиля.

Таким образом, в рамках повышения доходности предприятия актуальным и перспективным решением является переоборудование гаража под станцию технического обслуживания со складским помещением и формированием услуг для автотранспортных средств автошколы «За Рулём 31», а также сторонних организаций.

Итак, предлагается проект по созданию станции технического обслуживания (СТО) автопарка ООО «За Рулём 31» на базе гаражного помещения площадью 65 м<sup>2</sup>, находящегося в собственности и отраженного на бухгалтерском балансе предприятия.

Деятельности будет присвоен ОКВЭД 50.20.1 – Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей. Код ОКВЭД имеется в перечне кодов в уставе организа-

ции. Проект будет нацелен на внутреннюю нужду автошколы, а также предоставлен и своим услуг в полном объеме юридическим лицам по договору. Режим работы станции технического обслуживания установлен с 10:00 до 20:00, рабочие дни вторник–воскресенье.

#### Автопарк О-

ОО «За Рулём 31» состоит из 10 автомобилей. Узлы и агрегаты учебных автомобилей подвержены преждевременному износу из-за огромных нагрузок на небольших скоростях. Данный фактор определил вектор направления развития деятельности станции технического обслуживания. Так, с учетом нужд автошколы, станция технического обслуживания будет выполнять следующие работы:

- замена масла в двигателе и смена фильтра (ранее при обслуживании 10 автомобилей в сторонней станции техобслуживания в год требовалось 60 замен 10% были внеочередными, то есть в год происходило 66 замен);
- замена тормозных колодок (в год требуется 12 замен для 10 автомобилей и 25% на внеочередные замены, то есть 15 замен);
- замена амортизаторов и пружин (по статистике прошлых лет требуется 12 замен за год и 3 замены внеочередные, всего 15 замен в год);
- замена стоек и втулок стабилизатора (по статистике «За Рулём 31» в год происходит 12 замен по графику работ и 3 замены внеочередных);
- замена сцепления (с учетом опыта работ статистика за предыдущий год можно сказать, что на весь автопарк О-ОО «За Рулём 31» в год происходит 16 замен и 25% из них составляют внеочередные);

– спайка участков бампера (работа по спайке осуществляется дважды в год на каждой машине, внеочередные работы составляют 25% от общего числа);

– смена шин и балансировка (с учетом сезонности осуществляется дважды в год на каждой машине, внеочередные работы составят 10%);

– ремонт автомобильных покрышек (происходит дважды в год на каждом автомобиле, еще 25% внеочередные);

– ремонт коробки переключения передач агрегатов (ремонт происходит не так часто и предсказать поломку очень трудно, поэтому не возможно оценить частоту выполнения работ);

– ремонт тормозной системы (с учетом опыта прошлых ремонтных работ частота выполнения составляла 4 замены деталей для 10 автомобилей);

– мелкий кузовной ремонт – рихтовка деталей (работа по рихтовке деталей происходит дважды в год и еще 25% работ внеочередных).

Для представленных услуг фактор сезонности будет оказывать существенное влияние на такие виды услуг, как смена шин и балансировка колес. Для минимизации фактора сезонности необходимо создать календарный план замены автомобильных шин для равномерного распределения нагрузки на мастеров технического обслуживания.

Станция технического обслуживания не будет оказывать сложные и объемные технически работы, такие как капитальный ремонт двигателя, покраска автомобиля, настройка электронного блока управления, а также узкоспециализированные операции, потому что данные работы требуют, как наличия дополнительного профессионального оборудования, так и знания узкопрофильных специалистов.

Для выполнения работ требуется нанять на начальном этапе одного мастера-универсала, заработная плата которого составит 18000 рублей. К тому же тот человек за которым закреплен учебный автомобиль обязан помогать мастеру осуществлять ремонт, данное положение будет прописано в должностных инструкциях мастера по вождению. Часть мастеров вождения так следят за состоянием транспортного средства, а обязанность ремонтировать автомобиль и отвечать за его состояние повлечет личную ответственность, тем самым снизит риск покупки некачественного материала. В случае необходимости планируется осуществлять поднаём мастеров-специалистов наполовину ставки.

Необходимо также сделать небольшое усовершенствование и доработку гаражного помещения, а именно:

- ремонт помещения (установка вентиляции, обеспечение электроэнергией, обеспечение отопления, установка санитарного узла и шкафа для одежды);
- зонирование и перепланировку;
- установка оборудования;
- установка металлических тяжелых дверей с надежным замком;
- установка пожарной и охранной сигнализации.

Как было обозначено ранее, проект является внутренним, но с целью повышения доходности следует рассмотреть вариант предоставления услуг станции технического обслуживания предприятия, имеющему свой автопарк, и заключить с ним договор. Стоимость оказываемых основным контрагенту услуг станции технического обслуживания будет складываться из заложенной себестоимости, по которой учитывается расход для собственных автомобилей, и наценки в 30%. Тем самым станция технического обслуживания покроет свои затраты, повысит при-

быль, а также может быстро найти предприятие для заключения договора, ведь нацен-  
ка 30% на услуги будет выгодно отличать данное предложение на фоне предложени  
й конкурентов.

Таким обра-  
зом, наиболее оптимальным вариантом для повышения доходности автошколы бы  
ль выбран проект по созданию станции технического обслуживания. То есть за счет  
нижения издержек на ремонт и обслуживание транспортных средств, а также реали  
зации дополнительного ассортимента услуг предприятие добьется увеличения до  
личистой прибы-  
ли. Планируется предоставление услуг автомастерской не только автошколе, но и с  
торонней организации оснащенной 30%.

### **3.2. Оценка эффективности предлагаемых мероприятий**

Для проведения работ по техническому обслуживанию необходимо перечень  
оборудова-  
ния, исходя из обозначенных услуг, который позволит удовлетворить потребност  
и в обслуживании и ремонте автомобилей автопарка ООО «За Рулём 31». Поставщи  
ком оборудования выступает интернет-  
мага-  
зин «Все инструменты.ру», офис которого располагается по адресу пр. Б. Хмельни  
цкого, д. 134—  
А. Поставщик осуществляет бесплатную доставку оборудования при покупке от 1  
00 тыс. руб. и отправляет груз любой выбранной клиентом транспортной компание  
й.

Необходимы первоначальные затраты связанные с покупкой оборудования  
для станции технического обслуживания в размере 580000 рублей.

Основной перечень оборудования, с учетом актуальных цен, необходимый для полноценного обслуживания учебных автомобилей представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

## Перечень оборудования станции технического обслуживания

Название оборудования	Стоимость, руб.	Эксплуатационный срок, лет	Амортизационные отчисления в месяц, руб.
Электрогидравлический двустоечный подъемник	87900	5	1465
Гидравлический подкатной домкрат	2500	3	69,4
Набор рихтовочного оборудования	12000	3	333,3
Сварочный аппарат	36000	3	1000
Набор пневмоинструментов	8600	3	238,9
Автоматический балансировочный станок	128000	6	1777,8
Полуавтоматический шиномонтажный станок	54000	3	1500
Настольный вулканизатор	10000	3	277,8
Набор для замены тормозной жидкости	13000	3	361,1
Станок для проточки тормозных дисков	75000	3	2083,3
Съемники для тормозной системы	30000	3	833,3
Съемники для ходовой части	58000	3	1611,1
Набор автоинструментов	20000	3	555,6
Прочие съемные инструменты	25000	3	694,4
Защитные приспособления	20000	3	555,6
Итого	580000	—	10250

Амортизационный срок оборудования варьируется в зависимости от типа, целей назначения и стоимости оборудования.

Потребляемая электроэнергия электрогидравлического двустоечного подъемника составляет 2,2 кВт/ч при планируемой загрузке 3 часа, набор пневмоинструментов потребляет 2 кВт/ч при 4 часах работы в день, автоматический балансировочный станок и шиномонтажный станок потребляют-

по 0,75 кВт/ч при своей норме загрузки 2 часа, настольный вулканизатор расходует-

за 2 часа 1 кВт/ч энергии. Таким образом, месячное потребление электроэнергии и оборудования составит 483,6 кВт/ч.

Первоначальные затраты на создание станции технического обслуживания отражены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

### Инвестиционные затраты по созданию станции технического обслуживания

Статья затрат	Стоимость расходов, руб.
Покупка оборудования	580000
Ремонт помещения, в т. ч.:	220000
установка дверей	45000
подключение пожарной сигнализации	38000
подключение охранной сигнализации	42000
проведение и подключение водопровода и канализации	25000
подключение отопления	40000
внутренняя отделка помещения	30000
Итого	800000

Для осуществления деятельности автосервиса, согласно санитарным и эпидемиологическим нормам, помещение должно быть отапливаемым, иметь санитарный узел и водопровод. Для обеспечения сохранности дорогостоящего оборудования целесообразным станет установка охранной сигнализации и надежных входных дверей.

Наглядно структура инвестиционных затрат показана на рисунке 3.1.

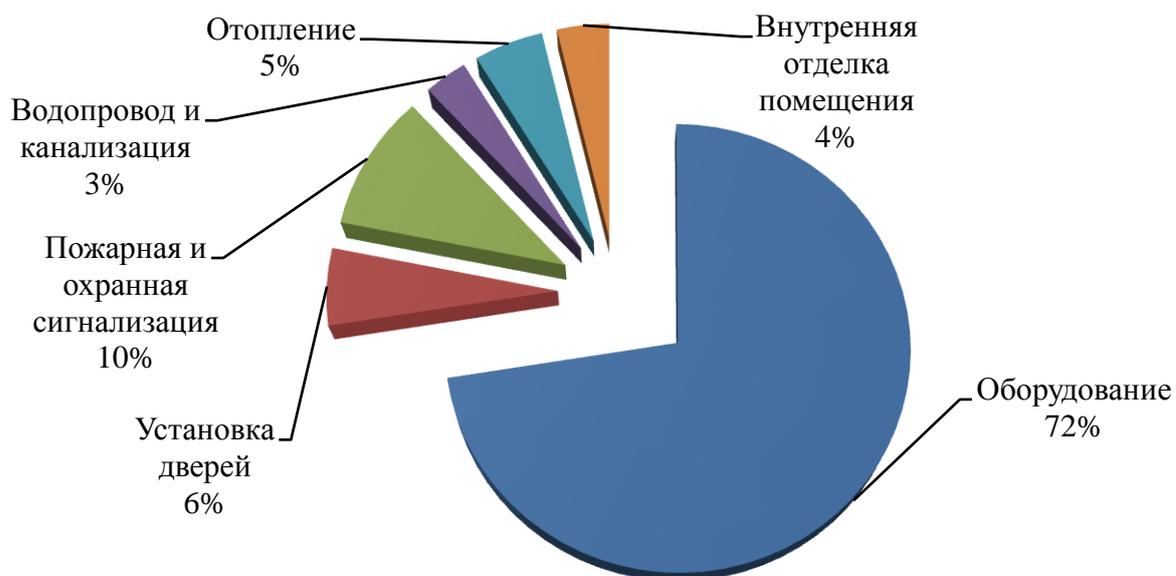


Рис.3.1. Структура инвестиционных затрат

Таким образом, первоначальные затраты по созданию станции технического обслуживания составили 800000 рублей. Значительную долю затрат занимает покупка оборудования (72%). Финансирование проекта будет осуществляться за счет денежных средств по статье «нераспределенная прибыль». Запас средств на балансе предприятия составляет 983 тыс. руб., что полностью покрывает затраты по созданию и внедрению проекта.

Состав постоянных и переменных расходов отражен в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Текущие расходы на функционирование станции технического обслуживания, тыс. руб.

Статья расходов	Значение показателя по годам			
	1	2	3	4
<b>Постоянные расходы</b>				
Амортизационные отчисления	12 3	12 3	12 3	12 3
Дополнительные амортизационные отчисления с учетом увеличения стоимости основного средства по итогам капитального ремонта	44	44	44	44
Фондоплата труда	21 6	24 1,9	27 1	30 3,5

Отчислениявовнебюджетныефонды	65, 2	73	81, 8	91, 6
Коммунальныеплатежи	12 0	13 4,4	15 0,5	16 8,6
Итогопостоянныерасходы	52 4,2	61 6,3	67 0,3	73 0,7
Переменныерасходы				
Сырьеиматериалы	42 7,9	53 6,7	53 6,8	60 1,2
Расходныматериалы	32, 5	36, 4	40, 8	45, 7
Накладныерасходы	53, 5	59, 9	67, 1	75, 2
Итогопеременныерасходы	62 0,9	63 3	64 4,6	72 2
Итого	10 82, 1	12 49, 3	13 14, 9	14 52, 7

Индексация статей издержек осуществляется с учетом прогнозного темпа инфляции - 8%. Исходя из данных таблицы 3.3, стоимость годовых расходов на обслуживание составила 1 189 182 рублей. По статье «коммунальные платежи» включены расходы на электроэнергию (на технологически нужды 5803,2 кВт/ч – 69639 руб., на общехозяйственные 1200 кВт/ч – 3912 руб.), отопление (25249 руб.), водоснабжение и водоотведение оплачивается ежегодно в размере 21200 руб.

Закупка сырья и материалов происходит по оптовым ценам на прямую поставщика, она составляет 80% от розничной цены.

Стоимость работ за год помесячно в сторонней станции технического обслуживания в собственной смете материала и без учета в пересчете на одну и 10 машин представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Стоимость работ по обслуживанию и ремонту автомобилей

Вид работы	Частота выполнения, раз в год	Стоимость работ в сторонней СТО без учета материала/с учетом материала, руб.	Стоимость работ в собственной СТО без учета материала/с учетом материала, руб.	Итого разница, руб.
Замена масла в двигателе и смена фильтра	1	500/3500	188/2588	312/912
	66	33000/231000	12408/170808	20592/60192
Замена сцепления	1	2200/7200	774/4774	1426/2426
	16	35200/115200	12384/76384	22816/38816
Замена амортизаторов и пружин	1	8000/22000	826/12026	7174/9974
	15	120000/330000	12390/180390	107610/149610
Замена стоек втулок стабилизатора	1	3800/9800	826/5626	2974/4174
	15	57000/147000	12390/84390	44610/62610
Мелкий кузовной ремонт (решетка деталей)	1	3000/4000	495/1295	2505/2705
	25	75000/100000	12375/32375	62625/67625
Спайка участков бампера	1	2500/2500	495/495	2005/2005
	25	62500/62500	12375/12375	50125/50125
Смена шин и балансировка	1	1500/11500	563/8000	937/3500
	22	33000/253000	12386/176000	20614/77000
Ремонт автомобильных покрышек (4 колеса)	1	1000/1000	495/495	505/505
	25	25000/25000	12375/12375	112625/112625
Итого	–	22500/61500	4662/35062	17838/26438
	–	440700/1263700	99083/745483	341617/518217

Таким образом, годовая разница между работой в сторонней организации и постоянными и переменными расходами можно считать доходом предприятия, с учетом материалов в умма дохода составит 518217 рублей в год.

Планируется заключить договор на предоставление услуг нашего автосервиса в автопарку городского таксиста города Белгород на 100 машин с надбавкой 30% к себестоимости. Расчет стоимости услуги представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Стоимость предоставления услуг автопарку

Вид работы	Частота выполнения, раз в год	Стоимость работ собственной СТО без учета материала, руб.	Стоимость работ в собственной СТО с надбавкой 30% без учета материала, руб.	Стоимость обслуживания в год на 100 машин, руб.
Замена масла в двигателе и смена фильтра	4	188	244,4	97760
Замена сцепления	1	774	1006,2	100620
Замена амортизаторов и пружин	1	826	1073,8	107380
Замена стоек втулок стабилизатора	1	826	1073,8	107380
Мелкий кузовной ремонт (рихтовка деталей)	2	495	643,5	128700
Спайка участков бампера	2	495	643,5	128700
Смена шин и балансировка	2	563	731,9	146380
Ремонт автомобильных покрышек (4 колеса)	2	495	643,5	128700
Итого	–	4662	6060,6	945620

Таким образом, с учетом надбавки и измененной частоты выполнения операций годовое обслуживание автопарка на 100 машин составит 945620 рублей без учета материала. Суммарный доход составит 1463837 рублей. Исходя из объема услуг планируется лишь обслуживание автомобилей автопарка во избежание затоваривания склада ненужным материалом.

Необходимые данные для расчета эффективности капитальных вложений по проекту по созданию станции технического обслуживания представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Исходные данные для анализа эффективности капитальных вложений по проекту

Показатели	Значение показателей по годам			
	1	2	3	4
Выручка от введения новых услуг	1463,84	1580,9	1707,42	1844,01

Постоянные затраты на предоставление услуг за год, (без учета амортизации), тыс. руб.	357,2	449,3	503,3	563,7
Амортизация, тыс. руб.	167	167	167	167
Переменные расходы на предоставление услуг за год, тыс. руб.	620,9	633	644,6	722
Себестоимость новых услуг, тыс. руб.	1082,1	1249,3	1314,9	1452,7
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	381,74	331,6	392,52	391,3
Ставка налога на доход, %	20,00	20,00	20,00	20,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	305,39	265,28	314,02	313,04
Чистые денежные потоки, тыс. руб.	472,39	432,28	481,02	480,04

С учетом данных таблицы 3.6 проведем анализ эффективности капитальных вложений с использованием показателя чистой современной стоимости в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Анализ эффективности капитальных вложений с использованием показателя NPV

Год	Начальные инвестиционные затраты (-) и чистые денежные потоки, тыс. руб.	Дисконтный множитель при ставке, равной 25%	Современная стоимость, тыс. руб.	Современная стоимость нарастающим итогом, тыс. руб.
0	-800	1	-800	-800
1	472,39	0,8	377,91	-422,09
2	432,28	0,64	276,66	-145,43
3	481,02	0,512	246,28	100,85
4	480,04	0,41	196,82	297,67
NPV			1097,67	297,67

Дисконтируемый множитель формируется за счет показателей ключевой ставки Центрального банка РФ – 9,25% и среднеотраслевого риска равного 15,5%. Чистая современная стоимость (NPV) по итогам анализа больше нуля, это означает что проект стоит принять, ведь денежные потоки в совокупности превышают начальные инвестиционные затраты.

При начальных инвестиционных затратах, равных 800 тыс. руб. изначальное значение показателя чистой современной стоимости, равного 1097,67 тыс. руб., найдем индекс рентабельности (PI) по формуле 19.

$$PI = \frac{PV}{IC}, \quad (19)$$

где PV – современная стоимость;

IC – инвестиционные затраты.

Таким образом, индекс рентабельности равен значению 1,35. Индекс рентабельности больше единицы это означает, что его следует принять. То есть за каждый вложенный 1 рубль предприятие получит прибыль 0,35 рублей.

Оценка приемлемости проекта и расчет срока окупаемости проиллюстрированы в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Оценка приемлемости проекта по критерию PI и DPP

Год	Начальные инвестиционные затраты (-) и чистые денежные потоки, тыс. руб.	Дисконтный множитель при ставке, равной 25%	Дисконтированный денежный поток	Кумулятивное размещение инвестиций для потока
			исходного	дисконтиров.
0	-800	1	-800	-800
1	472,39	0,8	377,91	-422,09
2	432,28	0,64	276,66	-145,43
3	481,02	0,512	246,28	100,85
4	480,04	0,41	196,82	297,67

Сумма дисконтированных потоков за 1 и 2 года равна 654,57 тыс. рублей, что меньше суммы инвестиций – 800 тыс. рублей. Сумма дисконтированных доходов за 1, 2 и 3 года составила 900,85 тыс. рублей, что больше размера инвестиций и это значит, что возмещение первоначальных инвестиционных расходов произойдет раньше 3 лет.

Срок окупаемости простым денежным потоком произойдет на второй год реализации проекта.

Таким образом, окупаемость денежных средств дисконтированным денежным потоком прои-

зойдет-

на 3 года реализации проекта, срок окупаемости простым денежным потоком составил 2 года.

Анализ эффективности нововведений с помощью коэффициентов доходности представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9

Анализ показателей доходности внедренного проекта

Показатель	Значение показателя		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	до внедрения	после внедрения		
Рентабельность продукции, %	20,1	22,2	2,1	110,4
Валовая рентабельность, %	25,3	26,1	0,8	103,2
Рентабельность чистой прибыли, %	15,0	16,4	1,4	109,3
Коэффициент доходности производства	1,34	1,35	0,01	100,7
Коэффициент доходности активов	1,58	1,81	0,23	114,6
Коэффициент доходности совокупных расходов	1,17	1,19	0,02	101,7

Наибольший прирост показателя произошел по коэффициенту доходности активов (на 14,6%) и рентабельности продукции (на 10,4%). Изменение коэффициента доходности активов произошло за счет увеличения выручки при незначительном изменении стоимости активов предприятия. Показатель рентабельности продукции вырос за счет снижения издержек на себестоимость продукции.

Наглядно изменения показателей можно рассмотреть на представленных рисунках 3.2 и 3.3.

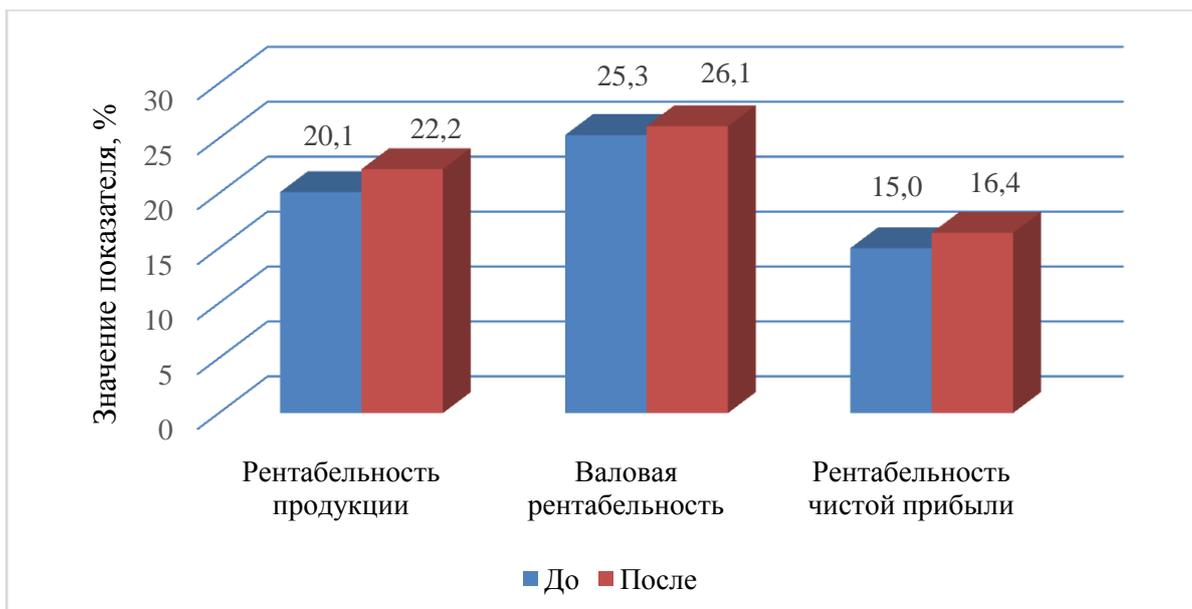


Рис.3.2.Изменениепоказателейрентабельностиотвнедренногопроекта

Так,приростваловойрентабельностисоставил3,2%.Показательрентабельности чистойприбылиувеличилсяна1,4позицииилина9,3%посравнениюуспоказателем довнедренияпроекта.Показатель рентабельности продукции возросна2,1 позиции.

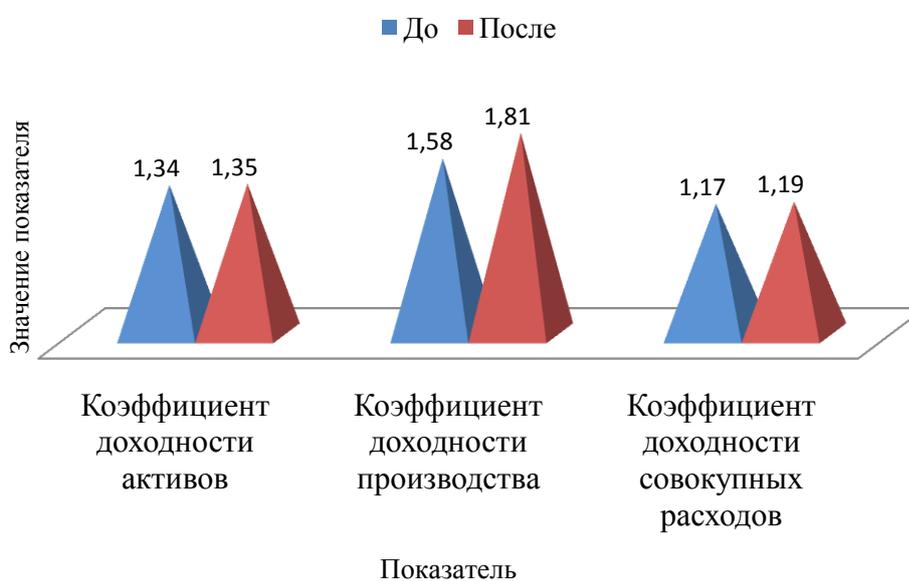


Рис.3.3.Изменениепоказателейкоэффициентов доходностиотвнедренногопроекта

Коэффициент доходности активов от внедренного проекта повысил свое значение на 0,01 позицию или на 0,7%. Существенное увеличение значения показателя произошло по коэффициенту доходности производства, темп роста составил 114,6%. Коэффициент доходности совокупных расходов стал больше на 0,02 позиции, чем в старом варианте темп роста равный 101,7%.

Таким образом, предлагаемый проект станции технического обслуживания следует принять к рассмотрению, так как его эффективность доказана расчетами. Чистая современная стоимость проекта составила 1097,67 тыс. рублей, индекс рентабельности – 1,35, простой срок окупаемости 2 года, дисконтируемый срок окупаемости – 3 года. Кроме того, на эффективность проекта указывают увеличившиеся показатели рентабельности и коэффициенты доходности. Внедрение проекта позволит предприятию ООО «За Рулём 31» получить ряд конкурентных преимуществ:

- расширение ассортимента предлагаемых услуг;
- снижение простоев автомобилей от поломок;
- повышение качества эксплуатации транспортного средства;
- повышение эффективности использования материально-технической базы;
- снижение суммы издержек;
- уменьшение зависимости от контрагентов;
- эффективное использование существующих резервов предприятия;
- перераспределение зависимости от получения дохода;
- повышение основных экономических показателей и, как следствие, повышение доходности предприятия.

Внедрение проекта позволит получить дополнительную выручку 1463,84 тыс. руб. и чистую прибыль в размере 305,39 тыс. рублей.

## Заключение

В результате выполнения выпускной квалификационной работы был проведен анализ показателей доходности предприятия ООО «За Рулем 31» и разработаны практическиерекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

В ходе выполнения работы были решены поставленные задачи:

- изучить теоретические основы управления доходностью предприятия сервиса;
- провести организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «За Рулем 31»;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия;
- рассмотреть источники формирования и повышения дохода предприятия;
- разработать рекомендации по повышению доходности и рентабельности ООО «За Рулем 31».

Основой совершенствования действующего предприятия является сокращение издержек за счет снижения некоторых статей затрат с учетом использования имеющихся имущественных и кадровых резервов, а также ряд конкретных мероприятий по приращению дохода.

Анализ основных аспектов финансовой и хозяйственной деятельности показал, что в структуре бухгалтерского баланса происходит отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов, что является негативным показателем. В то же время превышение чистых активов над уставным капиталом о хорошем финансовом положении по данному признаку. Прирост чистой прибыли за исследуемый период 2014-2016 гг. составил 29%, доля от выручки 15% в 2016 году. Согласно показателям ликвидности, предприятие показало несостоятельность в оплате своих собственных обязательств. Финансовое положение организации по анализу

финансовой устойчивости можно характеризовать как не удовлетворительное. Данные об оборачиваемости активов в среднем в течение анализируемого периода свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 234 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 10 дней.

С учетом анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «За Рулём 31», коэффициентов доходности и показателей рентабельности, оценки платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия и деловой активности существуют два основных направления повышения доходности предприятия: увеличение выручки за счет цены услуги и объема реализации; снижение себестоимости и прочих издержек.

Наиболее оптимальным вариантом для повышения доходности автошколы был выбран проект по созданию станции технического обслуживания. То есть за счет снижения издержек на ремонт и обслуживание транспортных средств, а также реализации дополнительного ассортимента услуг предприятие добьется увеличения доли чистой прибыли. Планируется предоставление услуг автомастерской не только автошколе, но и сторонней организации с наценкой 30%.

Инвестиционные затраты составляют 800 тыс. руб., источник финансирования – денежные средства по статье «нераспределенная прибыль».

Предлагаемый проект станции технического обслуживания следует принять к рассмотрению, так как его эффективность доказана расчетами. Чистая современная стоимость проекта составила 1097,67 тыс. рублей, индекс рентабельности – 1,35, простой срок окупаемости 2 года, дисконтируемый срок окупаемости – 3 года. Кроме того, на эффективность проекта указывают увеличившиеся показатели рентабельности и коэффициенты доходности. Внедрение проекта позволит получить дополнительную выручку в размере 1463,84 тыс. руб. и чистую прибыль 305,39 тыс. рублей.

Внедрение проекта позволит получить ООО «За Рулём 31» ряд конкурентных преимуществ:

- расширение ассортимента предлагаемых услуг и изыскание возможности дополнительного получения прибыли;
- снижение простоев автомобилей от поломок сократит потери рабочего времени и повысит эффективность использования транспортных средств;
- повышение качества эксплуатации транспортного средства и, как следствие, снижение затрат на обслуживание;
- снижение суммы издержек за счет уменьшения себестоимости услуг повысит конкурентоспособность предприятия на рынке услуг, особенно в условиях кризиса;
- уменьшение зависимости от контрагентов при ремонте автомобилей приведет к самостоятельности организации в планировании своих затрат;
- эффективное использование существующих кадровых и имущественных резервов предприятия;
- перераспределение зависимости от получения дохода приведет к снижению сезонных колебаний, что в будущем позволит улучшить финансовую устойчивость предприятия ООО «За Рулём 31»;
- повышение основных экономических показателей и, как следствие, повышение доходности предприятия.

Таким образом, на реализацию проекта станции технического обслуживания транспортных средств ООО «За Рулём 31» потребуется 800 тыс. руб., чистая прибыль в этом случае с учетом налога на прибыль в год составит 305,39 тыс. рублей. Внедрение данного проекта позволит снизить издержки на обслуживание транспортных средств и привлечь дополнительную прибыль, за счет оказания дополнительных услуг. Тем самым повысить доходность предприятия, что и является целью исследования в данной выпускной квалификационной работе.

**Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016). – Режим доступа: [http://base.garant.ru/10900200/1/#block\\_11111](http://base.garant.ru/10900200/1/#block_11111)
2. Федеральный закон «Об бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 129-ФЗ. (ред. от 23.05.2016). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н. (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 № 115н). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, (утверждено приказом Минфина России от 11.03.2012 № 106н, с изменениями от 23.05.17 № 22н). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2011, (утверждено приказом Минфина России от 11.03.2012 № 106н, с изменениями от 23.05.17 № 22н). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебник / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2014. – 272 с.
7. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии [Текст] : учебник для бакалавров / А. П. Агарков. – М. : Дашков и К, 2013. – 400 с.
8. Алешкевич, О. С. Основные проблемы формирования прибыли предприятий и пути их решения [Текст] / О. С. Алешкевич // Экономика и социум. – 2017. – № 1 (32).
9. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: практикум / И. В. Анциферова. – М. : Дашков и К, 2012. – 368 с.
10. Баскакова, О. В. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М. : Дашков и К, 2013. – 372 с.

11. Бороненкова, С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях [Текст]: учебник / С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 478 с.
12. Быкова, Н.Н. Понятие рентабельности предприятия [Текст] / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. – 2016. – №29. – С. 372–374.
13. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учебник / Д.И. Валигурский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014. – 520 с.
14. Васильев, Ю. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, А. И. Алексеева. – М.: Кнорус, 2013 г. – 720 с.
15. Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебное пособие / О.Б. Вахрушева. – М.: Дашков и К, 2012. – 252 с.
16. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст]: учебник / О.С. Виханский. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2011. – 292 с.
17. Вронов, А.В. Моделирование конкурентоспособности предприятия [Текст]: учебное пособие / А.В. Вронов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 184 с.
18. Грицюк, Т. В. Финансы предприятий на примере регионов [Текст]: учебно-методическое пособие / Т. В. Грицюк, В. В. Котилко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 488 с.
19. Егорова, М.С. Валовой и чистый доход деятельности предприятия [Текст] / М. С. Егорова, К. Е. Щукина // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 597–601.
20. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг [Текст]: учебное пособие / Н. В. Еремеева. – М.: Колос, 2015. – 352 с.
21. Ильин, А.И. Планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие / А. И. Ильин. – М.: Новое издание, 2012 г. – 272 с.

22. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Т. В. Кириченко. – М.: Дашков и К, 2012. – 625 с.
23. Клименко, А. В. Особенности сферы услуг и механизм ее влияния на развитие экономики [Текст] : учебник / А. В. Клименко. – М.: С.-Пб. Гос. инженер.-экон. акад., 2011. – 230 с.
24. Ковалев, А. П. Управление имуществом на предприятии [Текст] : учебник / А. П. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 120 с.
25. Ковалев, В. А. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст] : учебник / В. А. Ковалев. – М.: Проспект, 2013 г. – 334 с.
26. Лапыгин, Ю. Н. Теория организации и организационное поведение [Текст] : учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 329 с.
27. Лебедева, А. Э. Сервисная деятельность [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / А. Э. Лебедева. – Томск.: ТУСУР, 2015. – 294 с.
28. Мазурина, Т. Ю. Финансы организаций [Текст]: учебное пособие / Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай, В. С. Гроссу. – М.: ИНФА-М, 2012. – 528 с.
29. Мамаева, Л. Н. Экономическая теория [Текст] : учебник / Л. Н. Мамаева. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 365 с.
30. Меркулова, Л. В. Различия в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов [Текст] / Л. В. Меркулова // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2015. – № 28. – С. 136–141.
31. Невешкина, Е. В. Бухгалтерский учет в торговле [Текст]: практическое пособие / Е. В. Невешкина, О. Соснаускене. – М.: Дашков и К, 2014. – 412 с.
32. Новаторов, Э. В. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / Э. В. Новаторов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 1. – с. 5–8.

33. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л. В. Прыкина. – М. : Дашков и К, 2016. – 256 с.

34. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст]: учебник / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

35. Романова, А. Т. Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Т. Романова. – М. : Проспект, 2016. – 176 с. — Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392199310.html>

36. Романович, В. К. Маркетинг [Текст]: учебное пособие для экономических специальностей / В. К. Романович. – М. : ЮНИТИ, 2012. – 88 с.

37. Рубцов, И. В. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебное пособие для экономических вузов / И. В. Рубцов. – М.: ЭЛИТ, 2013. – 331 с.

38. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник для вузов / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 512 с.

39. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие / Р. В. Савкина. – М. : Дашков и К, 2013. – 324 с.

40. Сайт предприятия «За Рулём 31» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zr31.ru>

41. Сайт предприятия «Форсаж» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.netprav31.ru>

42. Сацук, Т. П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность [Текст] : учебное пособие / Т. П. Сацук, И. А. Полякова, О. С. Ростовцева. – М.: Кнорус, 2014 г. – 280 с.

43. Сергеев, И. В. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / И. В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 442 с.
44. Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции [Текст] : учебное пособие / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: Дашков и К, 2011. – 547 с.
45. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент [Текст]: учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2015. – 448 с.
46. Фомичев, А. Н. Исследование систем управления [Текст]: учебник / А. Н. Фомичев. – М. : Дашков и К, 2013. – 348 с.
47. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / Л. А. Чалдаева. – М. : Юрайт, 2014 г. – 416 с.
48. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с. – Режим доступа: <http://referatwork.ru>
49. Щадилова, С. Н. Бухгалтерский учет для всех [Текст]: книга пособие для начинающих / С. Н. Щадилова. – М.: ДиС, 2015. – 224 с.
50. Ямпольская, Д. О. Ценообразование в условиях рынка [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д. О. Ямпольская. – М. : Международные отношения, 2015. – 192 с.
51. Horngren, C. Cost Accounting [Text] / C. Horngren // A Managerial Emphasis. – 10-th Edition, Prentice Hall, Inc. – 2012. – 39 – 40 p.

## **Приложения**