

Annually (if necessary quarterly) each organization for normal functioning in market conditions has to carry out the analysis of financial activity. Such analysis allows to reveal financial opportunities of the organization, in due time to find negative tendencies of its development, including bankruptcy threat, to develop measures for improvement of a financial state, and also to choose reliable, from the financial point of view, the partner.

Keywords: market mechanism, planning, financial result, profit, gross profit, net income, taxable income, profitability.

УДК 338.24.01

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2015

А. А. Курилова, профессор кафедры «Финансы и кредит», доктор экономических наук, доцент
К. Ю. Курилов, доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Большинство предприятий автомобилестроительной отрасли в настоящее время испытывают значительное негативное влияние, вызванное финансовым кризисом и падением продаж. Российский рынок автотранспортных средств в 2013 году сократился на 5,5 %, а по итогам 2014 – на 7 %. Это вызвало значительное падение продаж большинства автомобилестроительных предприятий. Также это вызвало падение прибыли и рентабельности и привело к значительным убыткам. Значительную роль в этом сыграло резкий рост стоимости иностранных валют по отношению к валюте российской федерации – рублю, который спровоцировал рост себестоимости российских автомобилестроительных предприятий и отрицательно повлиял на их рентабельность. В этой связи становится важным постоянный анализ эффективности деятельности предприятий автомобильной промышленности с целью поиска резервов сокращения затрат и повышения прибыли предприятия. Выявленные резервы послужат своеобразным двигателем на пути повышения конкурентоспособности российских предприятий. Снижение курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам несмотря на негативные последствия принесло и значительные плюсы которые заключаются в получении конкурентных преимуществ в виде снизившихся в валютном выражении цена на сырье, энергию и комплектующие приобретаемые у отечественных компаний. Взаимосвязанное использование резервов и полученных конкурентных преимуществ позволит российским автомобилестроителям расширить свою долю рынка и добиться положительных финансовых результатов.

Ключевые слова: автомобилестроение, выручка, прибыль рентабельность, себестоимость, эффективность.

ОАО «АВТОВАЗ», один из крупнейших производителей в России и в Европе, столкнулся со значительными проблемами в своей хозяйственной деятельности, которые вызваны падением продаж, низкой эффективностью финансово-хозяйственной деятельности, высокой конкуренцией и т. д. [1, 2, 3].

В целях поиска резервов повышения эффективности проведем анализ рентабельности его деятельности и поиск резервов повышения эффективности деятельности предприятия. Все показатели рентабельности за 2013 год, приведенные в таблице 2.4, имеют отрицательные значения, поскольку организацией получен как убыток от продаж, так и в целом убыток от финансово-хозяйственной деятельности [4, с. 390].

В 2012 году показатели рентабельности имели положительные значения как следствие при-

быльной деятельности ОАО «АВТОВАЗ». Прибыль от продаж составляла 1,5 % от полученной выручки. Тем не менее имела место отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2011 год (-1,2%).

Рентабельность продаж за 2013 год составила (-2) %, по сравнению с 2012 годом значение этого показателя сократилось на 3 % (рисунок 1).

Динамика изменения рентабельности продаж, показанная на рисунке 1, показывает значительные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия – даже когда предприятие получает прибыль, рентабельность продаж остается ниже нормативного отраслевого значения. Таким образом, конкуренты предприятия получают прибыль больше, чем ОАО «АВТОВАЗ» в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности [5, с. 236].

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за год составил (-3,8) %. Это значит, что в каждом рубле выручки ОАО «АВТОВАЗ» содержалось (-3,8) коп. убытка до налогообложения и процентов к уплате. Значение показателя рентабельности продаж по чистой прибыли также значительно снизилось рисунок 2.

Как видно из рисунка 3, динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате ниже нормативного значения и имеет отрицательную динамику. Проведенный анализ рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» позволил выявить следующее.

Таблица 1 – Динамика изменения показателей рентабельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2012 и 2013 гг.

Показатель рентабельности	Значение показателя (в % или в копейках с рубля)		
	2012	2013	Отклонение показателя
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки, нормальное значение для данной отрасли: 7 % и более) в %.	1	-2	-3
Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) в %.	0,4	-3,8	-4,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)	0,1	-3,9	-4
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	1	-2	-3
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более	3,2	-4,7	-7,9
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,6	-23,5	-24,1
Рентабельность активов (ROA)	0,2	-4,7	-4,9
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	0,7	-6,2	-6,9
Рентабельность производственных фондов	3,3	-3,9	-7,2

Возможность оперативно предоставить исчерпывающую информацию, необходимую для принятия эффективных решений в области управления оборотными средствами, оценить их последствия и провести исчерпывающий анализ предоставляют пользователям комплексные системы автоматизации управления предприятием [6, с. 36].

В большинстве ведущих российских и зарубежных компаний для автоматизации управления предприятием используются системы ERP. Под ERP понимается организационная стратегия интеграции

производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. ERP-система – конкретный программный пакет, реализующий стратегию ERP.

На протяжении трехлетнего периода финансовые результаты и рентабельность ОАО «АВТОВАЗ» показывают отрицательную динамику. Наблюдается экстенсивная динамика развития, когда рост затрат опережает рост выручки. Это делает необходимым реализацию плана мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АВТОВАЗ».

Одним из основных направлений совершенствования управления предприятием является применение эффективных механизмов управления оборотными средствами с использованием современных информационных технологий.

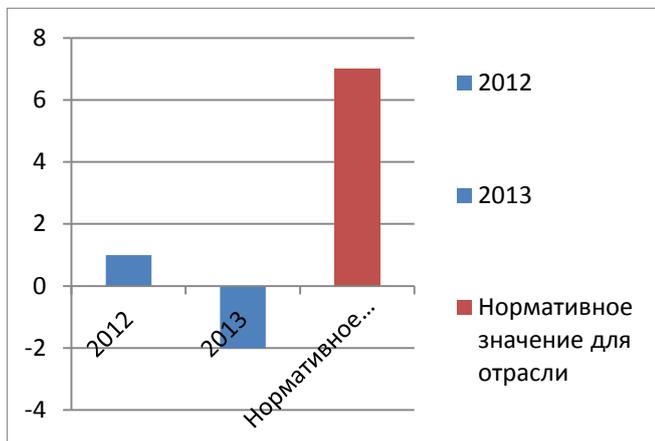


Рисунок 1 – Динамика изменения рентабельности продаж в %

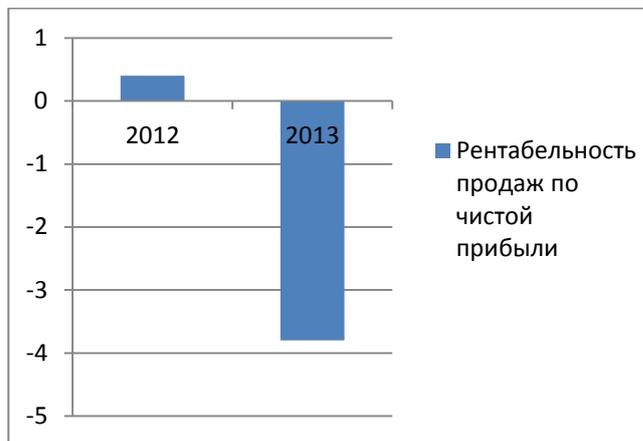


Рисунок 3 – Динамика изменения рентабельности продаж по чистой прибыли



Рисунок 2 – Динамика изменения рентабельности продаж по EBIT в %

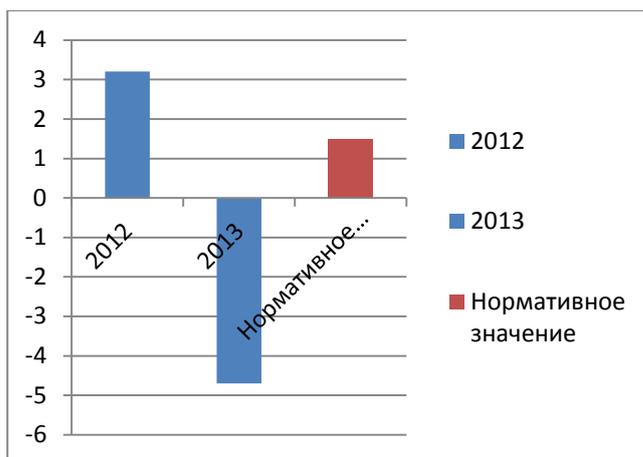


Рисунок 4 – Динамика изменения коэффициента покрытия процентов к уплате

Концепция ERP сформулирована в 1990 году аналитиком Gartner как видение развития методик MRP II и CIM (англ. Computer-integrated manufacturing), в начале – середине 1990-х годов появилось несколько успешных тиражируемых ERP-систем для крупных организаций, наиболее известные – разработки компаний Baan (нидерл. Baan (bedrijf)), Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards[3], сформировался рынок услуг по внедрению ERP-систем с участием компаний большой четверки, в 2000-е годы произошла консолидация поставщиков, появилось значительное количество ERP-систем для малого и среднего бизнеса, наиболее известными поставщиками которых стали Sage Group и Microsoft

Для ОАО «АВТОВАЗ» в условиях ограниченности в финансовых ресурсах можно рекомендовать разработку ERP собственными силами на базе существующих модулей «Персонал», «Производство», «Бухгалтерия» и т. д. с использованием имеющейся программной среды Oracle.

Такой подход позволит создать собственную ERP-систему, обладающую широкой функциональностью для информационной поддержки задач стратегического планирования и оперативного управления.

Основными задачами, которые должна будет решить данная ERP-система, должны стать.

1. Минимизация потерь. Роль комплексных информационных систем в решении задач минимизации потерь заключается, прежде всего, в том, чтобы ускорить оборачиваемость средств за счет оптимизации документооборота, усилить контроль за возможными злоупотреблениями со стороны персонала предприятия [7, 8]. Применение комплексных управленческих систем существенно сокращает время согласования и подготовки различного рода сопроводительной документации. В результате значительно сокращается время обслуживания клиентов. Централизация информации и возможность оперативного доступа к ней со стороны руководства может помочь и в решении проблемы контроля за персоналом.

2. Управление запасами. В промышленно развитых странах достаточно широко распространена технология работы с «нулевым» складом. Без оперативного компьютерного планирования всей цепочки процессов изготовления, производства и сбыта ее реализация невозможна [9, 10, 11]. На западе разработана и широко используется серия стандартов mpr, которые возникли с целью формализовать процессы планирования заготовительно-сбытовой и производственной деятельности предприятий. Предполагается, что предлагаемая для создания комплексная система автоматизации управления позволит решить задачу оптимального управления запасами в двух направлениях.

Во-первых, с помощью блока анализа внутрихозяйственной деятельности, имеющегося во многих развитых системах комплексной автоматизации, можно получать разнообразные отчеты об оборачиваемости товаров и производственных запасов. В отчетах содержатся сведения о товарно-материальных ценностях, подолгу лежащих без движения или превышающих нормативный уровень запасов. Использование подобного рода отчетов позволяет преодолеть проблему сверхнормативных запасов и пересмотреть закупочную политику.

Второе направление совершенствования управления запасами состоит в оптимизации согласования планов закупочной, производственной и сбытовой деятельности. Предлагаемая к созданию ERP-система позволяет составлять план закупок исходя из имеющихся заказов покупателей, производственных планов и прогнозируемых продаж с учетом уровня запасов, имеющихся в наличии и уже размещенных у поставщиков заказов. Соответствующее программное обеспечение базируется на перспективном календарном планировании. При этом система обеспечивает гибкий пересмотр планов в случае возникновения новых или пересмотра старых заказов, позволяя автоматически корректировать сроки и объемы закупок.

3. Управление дебиторской задолженностью. Одной из «болевых точек» управления на большинстве производственных предприятий является проблема учета и анализа дебиторской задолженности, вызванной неплатежами покупателей [12, 13, 14]. Поэтому часто внедрение комплексной управленческой информационной системы начинается именно с автоматизации решения задач аналитического учета и анализа состояния взаиморасчетов с покупателями и заказчиками. В результате уже на начальном этапе внедрения системы создаются условия для анализа структуры дебиторской

задолженности предприятия, появляется возможность классификации дебиторов по величине задолженности, степени платежеспособности, географическому и отраслевому признакам, видам проданных товаров и предоставленных услуг.

Предполагается, что благодаря развитому аналитическому учету предлагаемой к созданию EPR-системы, наличию детализированной информации в базе данных за различные периоды открывается возможность отслеживания динамики изменения дебиторской задолженности по отдельным предприятиям, их группам, выделенным по региональному и/или отраслевому признакам, в разрезе видов продукции и услуг.

4. Планирование и контроль расходования финансовых ресурсов - важное преимущество комплексных систем автоматизации управления - поддержка функций бюджетирования и оперативного контроля за исполнением бюджетов [15, 16, 17]. Однако оперативный контроль за их исполнением зачастую невозможен из-за того, что компьютерные системы, обрабатывающие плановую и учетную информацию, остаются разобщенными, поэтому увязка данных учета и статей бюджета значительно затрудняется. Из-за невозможности оперативного сопоставления велика вероятность того, что фактические расходы могут превысить выделенные лимиты средств.

В комплексных системах автоматизации плановая и учетная информация хранятся в единой базе данных. Кроме того в предлагаемой системе должны быть предусмотрены механизмы привязки фактических расходов к статьям бюджета. Важным является то, что контроль предполагаемых расходов может быть автоматически проведен еще на этапе подготовки конкретной хозяйственной операции. Это означает, что система заранее предупредит о возможности выхода тех или иных предполагаемых платежей за границы установленных лимитов.

С помощью соответствующих средств комплексных систем автоматизации можно заранее прогнозировать, в какие периоды может возникнуть недостаток или, наоборот, относительный избыток платежных средств. В системе эти функции будет выполнять модуль «платежный календарь», основным назначением которого является составление детального прогноза состояния всей совокупности финансовых ресурсов предприятия [18, с. 57].

Самым современным на сегодняшний день способом полной автоматизации всего документооборота между предприятием и банком, обеспечи-

вающим одновременно простоту, доступность и высокую функциональность, является система «Интернет-банкинг».

«Интернет-банкинг» – общее название программного обеспечения, организующего удалённое банковское обслуживание и автоматизирующее документооборот между банками и их клиентами. Иначе говоря, банк-клиент обеспечивает клиенту удалённое управление (без личного визита в банк) своим расчётным счетом, например, включает в себя возможность отправления платежей и просмотр выписок по счету.

Система «Интернет-банкинг» позволяет в режиме реального времени обмениваться с банком информацией, осуществлять платежи, получать

выписки по счету через страницу банка в сети Интернет.

Для установки систем «Интернет-банкинг» не требуется выезд сотрудника банка в офис клиента, т. к. нет необходимости устанавливать специальное программное обеспечение.

Таким образом, автоматизация включает в себя следующие мероприятия:

- подбор необходимого программного обеспечения;
- поставку программного обеспечения;
- первоначальную настройку программного обеспечения;
- обучение пользователей работе с программами и оборудованием.

Таблица 2 – Затраты на автоматизацию

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Затраты на доработку имеющегося программного обеспечения	1 000
Установка и настройка программного обеспечения	300
Обучение пользователей работе с программами	500
Итого	1 800

Предполагается, что результатом внедрения ERP-системы должно стать общее снижение управленческих расходов до 5 % от общего объема управленческих расходов. Экономия возникнет как результат сокращения затрат от оптимизации бизнес-процессов.

При существующем уровне управленческих расходов в 2013 году в объеме 9 640 млн руб. общий объем экономии от внедрения ERP-системы составит 482 млн руб.

Таким образом, результат от внедрения ERP-системы будет равен 482 млн руб. – 1,8 млн руб. = 480,2 млн руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [сайт]. URL: <http://www.lada.ru/> (дата обращения: 29.09.2014).
2. Артемьев А. В. Оценка динамики и структуры финансовых результатов ОАО «АВТОВАЗ» // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 7–10.
3. Мальцев А. Г., Мальцева Т. А. Оценка результатов деятельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2013 году // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 83–87.
4. Ярыгина А. Н., Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Методы нахождения оптимального решения эконо-

мических задач многокритериальной оптимизации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 388–393.

5. Колачева Н. В., Палфёрова С. Ш. Относительные статистические показатели стохастических моделей // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2006. № S 2–2. С. 234–237.

6. Иванов Д. Ю. Прикладная модель системы материального стимулирования (на примере предприятия специального машиностроения) // Проблемы управления. 2010. № 6. С. 33–37.

7. Петров О. А. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности и выбор стратегии его предупреждения: теоретический аспект // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 6 (32). С. 111–113.

8. Кузнецов А. А. Роль управленческого учёта в стратегии управления предприятием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 19–22.

9. Свиридова Ю. К., Перин А. Л., Ярыгин О. Н. Управление запасами в системе поставок машиностроительного предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 41–44.

10. Степина С. Е., Агуреева Т. П., Степина А. Е. Методика управления движением запасов на авто-сервисном предприятии на основе статистического анализа временных рядов // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 114–122.
11. Бердникова Л. Ф., Трушкина О. Ю. Значение и задачи системы учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 98–100.
12. Анисимова Ю. А., Мёнккёнен А. Методы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 92–96.
13. Усольцева И. В., Головач Н. А. Сравнительный анализ учета дебиторской задолженности в соответствии МСФО и РСБУ // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 32–34.
14. Михайлов Е. Е. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской задолженности и возможные пути их решения // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 173–180.
15. Петроченкова Д. С. Анализ процесса бюджетирования в системе планирования промышленного предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2013. № 1 (27). С. 149–156.
16. Курилов К. Ю. Хеджирование как способ повышения эффективности предприятий автомобилестроения // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 62–69.
17. Осколков И. М. Возможные направления совершенствования бюджетирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 53–56.
18. Иванов Д. Ю. Экономико-математическая модель системы материального стимулирования работников предприятия специального машиностроения // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (национального исследовательского университета). 2010. № 3. С. 54–62.

ASSESSMENT OF THE PROFITABILITY OF MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS

© 2015

K. Y. Kurilov, associate professor of the department «Finance and Credit», PhD, associate professor
A. A. Kurilova, professor of the department «Finance and Credit», PhD, Associate Professor
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. The majority of enterprises of the automotive industry is currently having a significant negative impact caused by the financial crisis and falling sales. The Russian market of motor vehicles in 2013 decreased by 5.5 %, and by the end of 2014 to 7 %. This caused a significant drop in sales of most automotive companies. It also caused a fall in profits and profitability and led to significant losses. A significant role was played by a sharp increase in the value of foreign currency relative to the currency of the Russian Federation is the ruble, which provoked the cost growth of the Russian automotive companies and adversely affected their profitability. In this context becomes important ongoing analysis of the effectiveness of the automotive industry to explore opportunities for reducing costs and increasing profits. Identified reserves will serve as a vehicle to enhance the competitiveness of Russian enterprises. The depreciation of the Russian rouble against the major currencies despite the negative consequences brought significant advantages which are to gain competitive advantages in the form of a slowing in monetary terms, the price of raw materials, energy and supplies purchased from domestic companies. Conjunctive use of reserves and the resulting competitive advantages will allow Russian automakers to expand market share and achieve positive financial results.

Keywords: automotive, profit margins, cost, revenue, efficiency.