**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

**КАМСКАЯ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**

**ОТЧЕТ**

**о прохождении стажировки**

**(производственной квалификационной практики)**

**База практики**: ООО «ТАТТРАНСКОМ»

Выполнил:

студент группы Т-303

Трифонова К. Н.

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата защиты\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель практики:

Круглова Л. В.

г. Набережные Челны

2009 год

Содержание

Введение................................................................................................................. стр.3

1. Краткая характеристика предприятия ООО «ТАТТРАНСКОМ»................... стр.5

2. Управление внутренней средой организации................................................. стр.7

2.1. Цели и основные задачи ООО «ТТК»........................................................... стр.7

2.2 Управленческие возможности........................................................................ стр.7

2.3. Профессиональное самоопределение менеджеров...................................... стр.9

3. Принятие управленческих решений................................................................. стр.12

3.1. Классификация решений на предприятии ООО «ТТК».............................. стр.12

3.2. Методы принятия решений на предприятии ООО «ТТК».......................... стр.14

4. Оценка структуры баланса и финансовых результатов деятельности

организации ООО «ТТК»...................................................................................... стр.15

4.1 Анализ финансовой структуры баланса......................................................... стр.15

4.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.......................................... стр.18

4.4 Анализ состава и динамики балансовой прибыли........................................ стр.20

4.5 Анализ рентабельности деятельности организации..................................... стр.21

Заключение............................................................................................................. стр.23

Список литературы................................................................................................ стр.24

Приложение А........................................................................................................ стр.25

Приложение Б......................................................................................................... стр.28

Приложение В................................................................................................................... стр.30

**Введение**

Поскольку современный этап развития общества характеризуется стремительным ростом научно-технического прогресса, успех каждой организации зависит от её способности к изменениям для адаптации к быстро возрастающим требованиям внешней среды и скорости внедрения инноваций. Проект-менеджмент рассматривается как универсальная методология управления такими изменениями.

Автомобили Ford всегда были в числе первых во всем, что касается инноваций. Импортером автомобилей Ford является «Винер Импортс Украина». Ford продаются более чем в 15 регионах России. Между тем, Ford увеличил прогноз по продажам в 2008-2009 г.г. с 300 до 800 грузовиков.

В Набережных Челнах 9 автосалонов, которые представляют марку автомобиля Ford. Главным салоном является Сапсан-Моторс, который находится по адресу: новый город, ул. Хасана Туфана, 3. Сапсан-Моторс занимается продажей следующих моделей: Ford Mondeo, C-MAX, Kuga, S-MAX, Galaxy, Escape, Explorer, Coupe-Cabriolet, Fiesta, Fusion, Focus, Ford Cargo – грузовой автомобиль. Наиболее популярны по продаже автомобили следующих моделей: Ford Focus, Mondeo, Fiesta и Fusion.

Применение методов и средств управления проектами не только позволяет достичь результатов требуемого качества, но и экономит деньги, время, ресурсы, снижает риск, повышает надежность. Управление проектами наиболее эффективно работает, и хорошо себя зарекомендовало в условиях рыночной экономики, так как по сути своей относится к экономическим методам управлениям, среди которых, в конечном счете, решающую роль играют стоимостные факторы.

Главная задача автосервиса состоит в максимальном удовлетворении потребностей населения, обеспечить увеличение доходной части от продаж продукта, увеличения объема продаж, высокое качество обслуживания и индивидуальный подход к каждому клиенту.

В 1995 году ООО «ТАТТРАНСКОМ» начало свое функционирование на территории Татарстана, и за все свое время функционирования несколько раз меняло название своей компании. Эта компания является стратегической базой компании Ford, которая играет ключевую роль в развитии бизнеса по продаже автомобилей и запасных частей Форд в России.

В настоящий момент в России продажами автомобилей Форд занимаются более чем 29 официальных дилеров компании. Первый дилер «Форд Мотор Компании» был основан осенью в 1991 году. Располагался он в Москве на территории Техцентра Кунцево и назывался СП АСТО.

Все дилеры Ford в России соответствуют ряду требований, которые предъявляются к дилерам компании во всем мире, а также к способам и методам ведения бизнеса. В основе их лежит концепция трех F. Первая F – собственный автосалон, вторая F – наличие современной сервисной станции, третья F – наличия склада запчастей.

Для России в компании Ford была разработана собственная маркетинговая стратегия, основанная на глубоком изучении всех особенностей рынка.

Принцип, воплощенный в каждом продукте компании Ford – это высочайший класс, надежность, безопасность и экономичность, обусловленное применением последних научных достижений в области автомобилестроения, а также говорящим за себя качеством сборки в городе Хайленд, в США, штат Мичиган.

Помимо продаж и ремонтно-сервисного обслуживания автомобилей Ford, компания занимается продажей и сервисным обслуживанием индустриального оборудования марки Ford, продажей оригинальных запчастей для автомобилей Ford, продажей широчайшего спектра аксессуаров и лакокрасочных материалов ведущих производителей мира.

Площадь территории предприятия включает в себя демонстрационный зал, склад запасных частей и аксессуаров и сервисную зону. В просторном шоу-руме центральное место занимает клиентская зона. В сервисной зоне размещены посты приемки и покрасочная камера. Данный спектр специализируется на спектре услуг по продаже и техническому обслуживанию автомобилей Ford.

Цель данного отчета – приобретение умений в сфере управленческого труда, изучение внутренней среды предприятия ООО «ТАТТРАНСКОМ» )сокращенно «ТТК»), процесса принятия управленческих решений, анализ финансовой деятельности организации.

**1. Краткая характеристика предприятия ООО «ТАТТРАНСКОМ»**

Общество с ограниченной ответственностью ООО «ТАТТРАНСКОМ» функционирует в соответствии с действующим законодательством на основании учредительного договора и устава общества.

1. Основной целью деятельности предприятия является получение прибыли.
2. Основными видами деятельности предприятия являются:

- розничная торговля автотранспортными средствами, запасными частями, автохимией, лакокрасочными материалами и иными комплектующими к автотранспортным средствам;

- оптовая торговля;

- ремонт и техническое обслуживание легковых автомобилей и других транспортных средств;

- организация и проведение строительно-монтажных работ;

- производство общестроительных работ;

- сдача в аренду движимого и недвижимого имущества;

- оказание услуг общественного питания, в том числе деятельность столовых при предприятиях и учреждениях, а также деятельность кафе и ресторанов;

- торгово-закупочная и посредническая деятельность;

- рекламная деятельность;

- финансовая аренда;

- ремонт и техническое обслуживание легковых автомобилей и других транспортных средств по заказу населения;

- комиссионная торговля, в том числе номерными запчастями;

- деятельность по перевозке пассажиров и грузов, транспортно-экспедиционная и другая деятельность, связанная с осуществлением транспортного процесса;

- бытовые услуги, в том числе услуги проката;

- проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и внедрение разработок производство;

- разработка новых технологий, в том числе ресурсосберегающих, и внедрение их в производство;

- разработка проектно-сметной документации;

- осуществление гостиничных услуг;

- организация работы автостоянок;

- содержание и эксплуатация автозаправочных станций, автомоек;

- издательские и полиграфические услуги;

- туристические услуги;

- реализация горюче-смазочных материалов;

- оказание услуг по хранению и складскому обслуживанию;

- организация приемки, хранения и переработки сельскохозяйственного сырья и продуктов;

- проведение выставок, аукционов, ярмарок и лотерей;

- и иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством..

3) Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, предприятие может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления лицензии на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требовании осуществлять такую деятельность, как исключительную, предприятие в течении срока, действия, лицензии и сопутствующие виды деятельности.

Уставной капитал предприятия ООО «ТТК» составляет 10000 (десять тысяч) рублей. Он разделяется на две доли участника общества, соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли. Размер доли в уставном капитале составляет 51% и 49%, номинальная стоимость доли составляет 5100 рублей и 4900 рублей.

На момент государственной регистрации Общества оплачен участниками денежными средствами полностью на 100%. Действительная стоимость доли участников Общества соответствует части стоимости чистых активов Общества, пропорциональной размеру его доли.

Увеличение и уменьшение уставного капитала Общества осуществляется в порядке, предусмотренном законодательством РФ.

ООО «ТТК» занимается продажей автомобиля Ford следующих моделей:

Ford Mondeo, C-MAX, Kuga, S-MAX, Galaxy, Escape, Explorer, Coupe-Cabriolet, Fiesta, Fusion, Focus.

**2. Управление внутренней средой организации**

**2.1. Цели и основные задачи ООО «ТТК»**

Основной целью организации ООО «ТТК» является получение максимальной прибыли от реализации произведённой продукции за счёт удовлетворения спроса покупателей. Для осуществления главной цели предприятие ООО «ТТК» разрабатывает маркетинговые стратегии и планы, создаёт отношения с покупателями, предоставляет и продвигает ценности (а именно продукцию), занимается обеспечением успешного долгосрочного роста.

Главная задача автосервиса состоит в максимальном удовлетворении потребностей населения, обеспечить увеличение доходной части от продаж продукта, увеличения объема продаж, высокое качество обслуживания и индивидуальный подход к каждому клиенту.

Помимо продаж и ремонтно-сервисного обслуживания автомобилей Ford и Вольво, компания занимается продажей и сервисным обслуживанием индустриального оборудования марки Ford, продажей оригинальных запчастей для автомобилей Ford, продажей широчайшего спектра аксессуаров и лакокрасочных материалов ведущих производителей мира.

**2.2 Управленческие возможности**

Одной из важнейших функций реализации гибкого регулирования и прогнозирования хозяйственных процессов является управленческий анализ, главная цель которого заключается в постоянном информационном обеспечении контроля рациональности функционирования всей хозяйственной системы. **Управленческий анализ** — комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем**. Цель управленческого анализа:** предоставление информации собственникам и / или менеджерам (другим заинтересованным лицам) для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

Управленческий анализ организации ООО «ТТК» направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. Необходимость проведения управленческого анализа определяется несколькими факторами:

1. во-первых, он необходим при разработке стратегии развития предприятия ООО «ТТК» и в целом для реализации эффективного менеджмента, поскольку является важным этапом управленческого цикла;
2. во-вторых, он необходим для оценки привлекательности предприятия ООО «ТТК», с точки зрения внешнего инвестора, определения позиции предприятия в национальных и иных рейтингах;
3. в-третьих, управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности предприятия ООО «ТТК», определить направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды. В результате проведения внутреннего анализа предприятия можно выявить ряд моментов:

* переоценивает или недооценивает себя предприятие;
* переоценивает или недооценивает оно своих конкурентов;
* каким требованиям рынка оно придает чересчур большое или, наоборот, слишком малое значение.

Управленческий анализ — выявление и детальное понимание стратегически важных аспектов деятельности предприятия, стратегических проблем. В результате такого анализа менеджеры ООО «ТТК» выявляют соответствие внутренних ресурсов и возможностей предприятия, стратегическим задачам, задачам удовлетворения потребностей рынка, устойчивости конкурентных преимуществ.

В процессе прохождения практики я выявила несколько достоинств и недостатков предприятия ООО «Таттранском».

К достоинствам можно отнести следующее:

- высокий уровень квалификации руководящего, сотрудников отдела продаж;

- высокое качество товаров;

- проверенный и надежный поставщик комплектующих;

- индивидуальный подход к каждому клиенту;

- все участники предприятия становятся ближе к своим потенциальным клиентам;

- известная торговая марка продукции;

- высокий уровень качества сертифицированной продукции;

- широкий ассортимент автомобилей и запчастей к ним;

- гарантийная поддержка;

- лицензированная деятельность компании;

- доверие со стороны партнеров и клиентов компании;

- наличие запасов готового оборудования и комплектующих на складах.  
 Недостатки:

- низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия;

- высокая степень износа оборудования – до 70% по отдельным группам;

- применение штрафов в сфере продаж, как правило, это имеет очень низкую эффективность;

- невозможно обоснованно рассчитать комиссионный процент, который мотивировал бы весь персонал, занятый осуществлением продаж.

**2.3. Профессиональное самоопределение менеджеров**

Профессиональное самоопределение личности - это процесс формирования личностью своего отношения к окружающему его миру, к профессионально-трудовой среде и способ самореализации. Это процесс поэтапного принятия решения о том, как, посредством чего, можно согласовать собственные представления и потребности общества, процесс формирования индивидуального стиля деятельности, индивидуального стиля жизни. Профессиональное самоопределение является составной частью целостного жизненного самоопределения, предполагает взаимную адаптацию личностных запросов и интересов общества для решения сложных и многогранных задач, предъявляемых современным развитием социально-экономической ситуации, всем ходом общественного развития. Профессиональное самоопределение личности - сложный и длительный процесс, охватывающий значительный период жизни.

Эффективность процесса жизненного, профессионального самоопределения личности определяется степенью согласованности физиологических и **психологических возможностей человека с содержанием и требованиями профессиональной деятельности**, а также сформированностью у личности **способности адаптироваться** к изменяющимся социально-экономическим и социально-политическим условиям в связи с устройством своей жизненной и профессиональной карьеры. Для этого необходимо научить растущего человека **познанию себя, умению анализировать свои интересы и склонности, а на основе этих познаний и умений самоопределиться в жизни и самореализоваться наилучшим образом.** В связи с этим формирование готовности к профессиональному самоопределению необходимо рассматривать как **процесс образования, развития и проявления тех необходимых качеств личности, мотивационных установок и навыков, которые обеспечивали бы ей возможность сознательно и обоснованно избрать вид профессиональной деятельности**.

В ходе прохождения стажировки я попыталась определить профессиональное самоопределение менеджеров предприятия ООО «ТТК» с помощью 2 тестовых методик:

1. Способны ли Вы быть руководителем? (текст опроса представлен в приложении А)
2. Каков уровень Ваших коммуникативных и организаторских способностей? (текст опроса представлен в приложении Б)

Итогом моего изучения является следующее: что 4 менеджера из 5 обладают хорошим потенциалом к руководству. У них много задатков, чтобы стать хорошим руководителем с современным стилем поведения. Они верят в людей, их знания и хорошие качества; требовательны к себе и коллегам. Для добросовестных сотрудников будут не только начальниками, но и хорошими помощниками, которые в трудных ситуациях сделают все возможное для поддержки как словом, так и делом. Высокий балл у испытуемых свидетельствует о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности. Они быстро ориентируются в трудных ситуациях. Непринужденно ведут себя в новом коллективе. Инициативны. Принимают самостоятельные решения. Отстаивают свое мнение и добиваются принятия своих решений. Один менеджер по результатам теста обладает хорошими знаниями в сфере руководства, но но часто сталкивался с трудностями. Старался бы быть для подчиненных опекуном, но иногда может выместить на них свое дурное настроение и гнев; помогает им и дает разного рода советы независимо от того, есть ли в этом необходимость. Для этого менеджера характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Он стремится к контактам с людьми, отстаивает свое мнение, однако потенциал его склонностей не отличается высокой устойчивостью. Ему требуется дальнейшая воспитательная работа по формированию и развитию этих качеств личности.

**3. Принятие управленческих решений**

Руководителям различных предприятий приходится перебирать многочисленные комбинации потенциальных действий для того, чтобы найти правильное действие для данной организации в данное время и в данном месте. По сути, чтобы организация могла четко эффективно работать, руководитель должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей.

Принятие управленческого решения – это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать.

Принятие решений является важной частью любой управленческой деятельности. Образно говоря, принятие решений можно назвать " центром ", вокруг которого вращается жизнь организации.

Ответственность за принятие важных решений – тяжелое моральное бремя, что особенно ярко проявляется на высших уровнях управления. Поэтому руководитель, как правило, не может принимать непродуманных решений.

**3.1. Классификация решений на предприятии ООО «ТТК»**

*По признаку содержания задачи принятия решений* на предприятии ООО «ТТК» различают: организационные, технические, технологические, экономические и другие.

Организационные решения - это выбор, который делает руководитель, чтобы выполнить свои обязанности, определенные его должностью. Цель организационного решения - обеспечение последовательного движения организации к намеченным целям. Организационные решения бывают запрограммированными и незапрограммированными. Запрограммированными решениями являются те, которые сопутствуют получению результата, и определены некоторой, уже отработанной последовательностью шагов, решений или действий. Незапрограммированные решения - те, которые возникают вследствие новой необычной ситуации.

Основные технологические решения на предприятии ООО «ТТК» направлены на:

 учет поступления, хранения и продажи автомобильной техники;

 оформление и учет наряд-заказов на выполнение работ;

 ведение складского учета запчастей и дополнительного оборудования;

 оформление первичной бухгалтерской документации и докумантации на проданный автомобиль;

 статистический анализ продаж и проведенных работ по оказанию услуг;

 оптимизированный поисковый механизм в базе данных;

 разграничение доступа к базе данных.

Технологические решения направлены на улучшение качества предоставляемых услуг потребителям.

Различия, существующие в типах решений, и различия в трудности проблем, требующих решения, определяют *уровень принятия решений*. Различают 4 уровня принятия решений: рутинный, селективный, адаптационный и инновационный.

Менеджеры предприятия ООО «ТТК» принимают решения на первом уровне по имеющейся у него определенной программе, как распознать ситуацию, какое решение принять.

На втором уровне управляющие оценивают достоинства различных решений и выбирают из некоторого числа хорошо отработанных альтернативных наборов действий те, которые лучше всего подходят к данной проблеме. Здесь при принятии решений у них есть инициативы и свободы действий, но лишь в определенных границах.

На третьем уровне руководители вырабатывают решения, которые могут быть абсолютно новыми. Перед ними — некий набор проверенных возможностей и некоторые новые идеи.

Четвертый уровень самый сложный. Менеджеры на этом уровне используют абсолютно новые подходы к принятию решений, творческое управление, при котором находятся способы выхода из совершенно неожиданных и непредсказуемых проблем.

*По срокам* управленческие решения на предприятии ООО «ТТК» группируются на: долгосрочные (стратегические или перспективные), среднесрочные (тактические или ближайшие) и краткосрочные (оперативные).

**3.2. Методы принятия решений на предприятии ООО «ТТК»**

Методы принятия управленческих решений — это конкретные способы, с помощью которых может быть решена проблема. Их существует довольно много. Наиболее часто используемые современные методы принятия решений – это «метод Дельфы», «метод мозгового штурма», «метод коллективного гения» и другие.

На предприятии ООО «ТТК» применяются следующие методы: «метод коллективного гения» и «метод мозгового штурма».

«Метод коллективного гения» заключается в том, что собирается в одной группе несколько лиц, которые обычно пользуются разными типами творческого мышления.

При «методе мозгового штурма» необходимо придерживаться строгих временных рамок. Это означает, что:

* он должен быть коротким (30 мин — при устном способе, 1 ч — при письменном способе);
* число участников должно быть оптимальным: 6—12 чел. (при устном способе) и 8 —12 чел. (при письменном способе);
* нужно привлекать как можно больше разных людей, но следует помнить, что присутствие высшего руководства может мешать;

Проблема рассматривается, и идеи генерируются в атмосфере раскованности и непринужденности. От вынесения суждения отказываются и поощряют все идеи, особенно безумные. Достоинством этого метода является то, что ему чужды предвзятость, рутина, стереотипы в мышлении, боязнь критики и скептического отношения со стороны руководства. Основным недостатком метода «Мозговой штурм» является тот факт, что приходится оценивать все идеи, а ведь многие из них довольно глупы или совершенно не относятся к рассматриваемому вопросу, и их приходится отбрасывать, чтобы оставить несколько действительно ценных.

**4. Оценка структуры баланса и финансовых результатов деятельности организации ООО «ТТК»**

Анализ финансово-хозяйственной деятельности рассматривают в качестве одной из основных функций управления производством и тесно связывают с планированием производственной деятельности. Баланс предприятия ООО «ТТК» представлен в приложении В.

**4.1 Анализ финансовой структуры баланса**

Анализ финансовой структуры баланса включает в себя два этапа – анализ источников формирования капитала и имущественного состояния предприятия.

Анализ источников формирования капитала. Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Пассив баланса предприятия позволяет дать общую оценку источников средств и динамику их изменения. В процессе анализа пассива необходимо изучить изменение в их структуре и дать им оценку.

Таблица 1

Аналитическая группировка и анализ статей пассива баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пассив  баланса | На начало периода | | На конец периода | | Абсолютное отклонение | | Темп рост, % |
| Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % |
| Источники имущества, всего | 2015477 | 100 | 2628386 | 100 | 612909 | - | 130,41 |
| 1. Собственный капитал | 855062 | 43 | 946304 | 36 | 91242 | -7 | 110,67 |
| 2.Заемный капитал | 1160415 | 57 | 1682082 | 64 | 521667 | 6 | 144,95 |
| 2.1 Долгосрочные обяз-ва | 647131 | 32 | 640629 | 25 | -6502 | -7 | 98,99 |
| 2.2 Краткосрочные обяз-ва | - | - | 146887 | 6 | 146877 | 6 | - |
| 2.3 Кредиторская задолженность | 513284 | 26 | 894566 | 34 | 381282 | 8 | 174,28 |

Вывод: Рассмотрев пассив баланса ООО «ТТК» за 2007 год мы наблюдаем, что источники имущества к концу периода увеличились на 612909 за счет собственного капитала на 91242 тыс. рублей, темп роста которого составляет 110,67%, и за счет заемных средств, которые к концу периода увеличились на 521667 тыс. руб., темп роста которого составляет 144,95%.

Финансовое состояние организации незначительно ухудшилось, так как увеличился заемный капитал.

Увеличение заемного капитала связано с тем, что к концу периода сократились долгосрочные обязательства на 6502 тыс. руб., темп роста которого 98,99%.. У предприятия ООО «ТТК» на начало периода краткосрочных обязательств нет, а на конец периода составляют 146887 тыс. руб., а также заемный капитал увеличился из-за увеличения на конец периода кредиторской задолжности на 381282 тыс.руб., темп роста которого составляет 174,28%.

Оценка рыночной устойчивости предприятия проводится с помощью показателей:

1. Коэффициент финансовой автономии
2. Коэффициент финансовой зависимости
3. Коэффициент финансового риска

Коэффициент финансовой автономии = собственный капитал / итог баланса: 855062/2015477=0,43-начало периода

946304/2628386=0,36-конец периода

Коэффициент финансовой зависимости = заемный капитал / итог баланса: 1160415/2015477=0,57-начало периода

1682082/2628386=0,64-конец периода

Коэффициент финансового риска = заемный капитал / собственный капитал: 1160415/855062=1,36-начало периода

1682082/946304=1,78-конец период

Таблица 3

Расчет показателей рыночной устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя | | |
| На начало периода | На конец периода | Изменение |
| 1. Коэф-т фин. Автономии | 0,43 | 0,36 | -0,07 |
| 2. Коэф-т фин.зависимости | 0,9 | 0,9 | 0,07 |
| 3. Коэф-т фин.  Риска | 1,36 | 1,78 | 0,42 |

Вывод: Проанализировав рыночную устойчивость предприятия можно сделать вывод, что коэффициент финансовой автономии уменьшился, следовательно, снизилась рыночная устойчивость предприятия, о чем свидетельствуют нам следующие коэффициенты:

* Коэффициент автономии изменился на -0,07
* Коэффициент зависимости изменился на 0,07
* Коэффициент риска изменился на 0,42

На данном предприятии дебиторская задолженность на начало и на конец периода меньше кредиторской задолженности, и это говорит о том, что отвлечение собственных средств на предприятии нет.

**Анализ имущественного состояния предприятия**.

Финансовое состояние предприятия в немалой степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятия. Сведения об имуществе, имеющемся в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса.

Таблица 3

Аналитическая группировка и анализ статей актива баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив  баланса | На начало периода | | На конец периода | | Абсолютное отклонение | | Темп рост, % |
| Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % |
| Имущество, всего | 2015477 | 100 | 2628386 | 100 | 612909 | - | 130,41 |
| 1. Основной капитал | 1157160 | 57 | 1352198 | 52 | 195038 | -5 | 116,85 |
| 2. Оборотный капитал | 858317 | 43 | 1276188 | 48 | 417871 | 5 | 148,68 |
| 2.1 Запасы и затраты | 587801 | 29 | 678141 | 26 | 90340 | -3 | 115,37 |
| 2.2 Дебиторская задолженность | 88543 | 4 | 204075 | 8 | 115532 | 4 | 230,48 |
| 2.3 Денежная наличность | 11473 | 0,6 | 223472 | 9 | 211999 | 8,5 | 1947,81 |

Вывод: Проанализировав актив баланса ООО «ТТК» за 2007 год, можно прийти к выводу, что имущество организации увеличилось за счет основного капитала на 195038 тыс. рублей., темп роста которого составляет 116,85% и оборотного капитала на 417871 тыс. руб., темп роста которого составляет 148,68%. Дебиторская задолженность увеличилась на 115532 тыс. рублей. Абсолютное отклонение составило 4 %. Денежная наличность тоже увеличилась на 211999 тыс. рублей, абсолютное отклонение которого составило 8,5 %. Темп роста – 1947,81%. Запасы и затраты также увеличились. На начало периода они составили 587801 тыс. рублей, а на конец 678141 тыс. рублей. Абсолютное отклонение составило – -3%. Темп роста при этом составил 115,37%.

Расчет денежной наличности:

Начало периода: 513284+0=513284

513284\*0,3=153985,2 тыс. руб.- наблюдается недостаток

Конец периода: 146887+894566=1041453 тыс.руб.

1041453\*0,28=291606,84 тыс.руб.- недостаток

Вывод: На начало периода наблюдается недостаток денежной наличности на 142512,2 тыс. руб., на конец периода также наблюдается недостаток денежной наличности на 68134,84 тыс. руб., что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

При анализе состояния оборотного капитала, его структуры и динамики изучается влияние на финансовое состояние каждого из его элементов, а именно:

1. период нахождения денежного капитала:

Пд.н. = средние остатки свободной ден.наличности \* дней в периоде / выручка

Пд.н. = (11473+223472) / 2 \* 360 / 7879265 = 5 дней

1. Анализ дебиторской задолженности:

Темп роста дебиторской задолженности = 230,48%

Темп роста выручки от продажи = 7879265/6120074\*100%=128,75%

Вывод: Рост дебиторской задолженности, который составил 230,48%, к концу года не обоснован, следовательно, это ведет к ухудшению финансового состояния организации.

**4.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия**

Финансовая устойчивость предприятия оценивается на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса.

Анализ начинается с рассмотрения, какая часть собственного капитала используется для текущей деятельности. С этой целью определяется величина собственных оборотных средств.

Таблица 4

Анализ использования собственного капитала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало периода | На конец периода | Изменение |
| 1. Собственный капитал, руб. | 855062 | 946304 | 91242 |
| 2. Долгосрочные обязательства, руб. | 647131 | 640629 | - 6502 |
| 3. Основной капитал, руб. | 1157160 | 1352198 | 195038 |
| 4. Собственный оборотный капитал, руб. | 345033 | 234735 | -110298 |
| 5. Коэффициент маневренности собственного капитала | 40,35 | 24,80 | -15,55 |
| 6. Оборотный капитал, руб. | 858317 | 1276188 | 417871 |
| Доля в сумме оборотного капитала, %  - собственного капитала  - заемного капитала | 40,19 | 18,39 | -21,8 |
| 59,81 | 81,61 | 21,8 |

Вывод: Рассмотрев использование собственного капитала организации, мы, наблюдаем, что собственный оборотный капитал к концу периода уменьшился на 110298 тыс. руб. Коэффициент маневренности собственного капитала уменьшился на 15,55%. Доля собственного капитала в сумме оборотного капитала уменьшилась на 21,8%, данные изменения ведут к ухудшению финансовой устойчивости.

Определение типа финансовой устойчивости:

587801<345033+504741=849774-начало периода

678141<234735+146887+690491=1072113-конец периода

Вывод: Соотнеся источники средств, которые необходимы для формирования запасов с их объемом, определили тип финансовой устойчивости у данной организации. Это предкризисное финансовое состояние.

**4.4 Анализ состава и динамики балансовой прибыли**

Таблица 10

Анализ состава и динамики прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Прошлый период | Отчетный период | Изменение |
| Выручка от продажи | 6120074 | 7879265 | 1759191 |
| Затраты по проданным товарам, продукции, услугам  В том числе:  - себестоимость:  - коммерческие расходы:  - управленческие расходы: | 6024404  5689332  20397  314675 | 7741833  7365787  31000  345046 | 1717429  1676455  10603  30371 |
| Маржинальная прибыль | 3275408 | 4196371,5 | 920963,5 |
| Прибыль от продажи | 95670 | 137432 | 41762 |
| Прибыль от прочей реализации | -53966 | -15532 | 38434 |
| Прибыль от внереализационной деятельности | -2563 | -2611 | 97 |
| Балансовая прибыль | 39141 | 119239 | 80098 |
| Чистая прибыль | 121 | 77716 | 777595 |
| Потребленная прибыль | 60,5 | 77716 | 77655,5 |
| Капитализированная прибыль | 60,5 | 0 | -60,5 |

Вывод: Проведя анализ состава и динамики прибыли можно прийти к следующим выводам:

1. выручка от продажи товаров, продукции, услуг за прошлый период составила 6120074тыс. рублей, а за отчетный - 7879265тыс. рублей, т.е. увеличилась на 1759191 тыс. рублей.
2. затраты по проданным товарам, услугам, также увеличилась на 1717429 тыс. рублей, т. е увеличилась с 6024404тыс. рублей до 7741833 тыс. рублей.
3. себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг за прошлый период составила 5689332 тыс. рублей, а за отчетный 7365787 тыс. рублей, т.е. увеличилась на 1676455 тыс. рублей. Также увеличились и коммерческие расходы на 10603 тыс. рублей, с 20397 тыс. рублей до 31000 тыс. рублей. Еще увеличились управленческие расходы на 30371 тыс. руб.
4. маржинальная прибыль увеличилась (со 3275408 тыс. рублей до 4196371,5 тыс. рублей)
5. прибыль от продажи за прошлый период составила 95670 тыс. рублей, а за отчетный – 137432 тыс.рублей, т.е. увеличилась на 41762 тыс.рублей.
6. прибыли от прочей реализации за прошлый период уменьшилась на 53966, а за отчетный период она составила – (-15532) тыс. рублей.
7. балансовая прибыль увеличилась на 80098 тыс.рублей с 39141 тыс.рублей до 119239 тыс.рублей.
8. чистая прибыль за прошлый период составила 121 тыс. рублей, а за отчетный – 77716 тыс. рублей, т.е. увеличилась на 777595 тыс. рублей.
9. потребленная прибыль за прошлый период составила – 60,5 тыс. рублей, и за отчетный период– 77716 тыс. рублей.
10. капитализированная прибыль уменьшилась на 60,5тыс. рублей. За прошлый период она составила 60,5 тыс. рублей, а за отчетный период не было.

**4.5 Анализ рентабельности деятельности организации**

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, а также в разрезе отдельных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и пр.).

1. Рентабельность производственной деятельности (Ри):

Ри = П / З\*100%

где – П – балансовая прибыль

З – затраты по реализованной продукции

Ри н.г. = 95670 / 6024404\*100% = 1,59%

Ри к.г. = 137432/ 7741833\*100% = 1,77%

1. Рентабельность продаж (Рпр):

Рпр = П / В\*100%

где В – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Рпр н.г. = 95670 / 6120074\*100% = 1,56%

Рпр к.г. = 137432 / 7879265\*100% = 1,74%

1. Рентабельность капитала (Рк):

Рк = П/ К\*100%

где К – среднегодовая стоимость инвестированного капитала или его составляющих.

Рк н.г. = 121 / 2015477\*100% = 0,006%

Рк к.г. = 77716 / 2321931,5\*100% = 3,35%

Таблица 11

Анализ рентабельность деятельности организации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчетный период | Прошлый период | Изменение |
| Рентабельность производственной деятельности, % | 1,59 | 1,77 | 0,18 |
| Рентабельность продаж, % | 1,56 | 1,74 | 0,18 |
| Рентабельность капитала, % | 0,006 | 3,35 | 3,344 |

Вывод: В ходе проведения анализа рентабельности деятельности организации, мы пришли к выводу, что:

* Рентабельность производственной деятельности изменилась на 0,18%. На начало отчетного периода она составляла 1,59%, а на конец – 1,77%.
* Рентабельность продаж изменилась на 0,18%. На начало отчетного периода она составляла 1,56%, а на конец отчетного периода – 1,74%.
* Рентабельность капитала изменилась на 3,344%. На начало отчетного периода она составляла 0,006%, а на конец отчетного периода – 3,35%.

**Заключение**

Миссия ООО “Таттранском”: продажа и сервисное обслуживание автомобилей марки Ford, продажа запчастей, аксессуаров и лакокрасочных материалов.

Предприятие успешно конкурирует с другими автосалонами, автосалонами других городов, таких как Нижнекамск, Альметьевск.

Основная задача предприятия – удовлетворение запросов потребителей, что подразумевает продажу исключительно качественной продукции, обновление ассортимента, удержание стабильной цены, качественного сервисного обслуживания.

В работе рассмотрен общий анализ баланса предприятия ООО «ТАТТРАНСКОМ» за 2008 год.

По каждому разделу актива и пассива баланса проведен углубленный анализ.

Дана оценка финансового состояния предприятия на основе финансовых коэффициентов баланса и формы 2.

Коэффициент финансовой автономии (0,43 до 0,36) уменьшился, это свидетельствует о том, рыночная устойчивость снизилась. Коэффициент финансового риска (1,36 до 1,78) и коэффициент финансовой зависимости (с 0,57 до 0,64) также увеличились, а значит, финансовая устойчивость предприятия уменьшилась.

Проанализировав финансовую устойчивость предприятия можно сделать выводы, что собственный оборотный капитал отрицательный.(-110298)

Выручка от продажи на предприятии увеличилась на 1759191 тыс. рублей, увеличилась и маржинальная прибыль на 46800 тыс. рублей.

Чтобы улучшить финансовое состояние предприятия необходимо следить за равновесием дебиторской и кредиторской задолжностью.Также по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика.

**Список литературы**

1. Смирнова Г. Б. Менеджмент: учебное пособие для студентов экономических колледжей и средних специальных учебных заведений. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002.

2. Менеджмент: учебник / под ред. проф. В. И. Королёва. – М.: Экономист, 2005.

3. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А. и др.: Учеб. пособие для вузов / Под ред. П.П. Табарчука В.М., В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 232 с.

4. Урбанович А. А. Психология управления: Учебное пособие.-Мн.: Харвест, 2002.- 640 с.

**Приложение А**

# Текст опроса

# Способны ли Вы быть руководителем?

Прочитав вопрос, на отдельном листе бумаги запишите его номер вместе с буквенным обозначением варианта ответа, который соответствует Вашим привычкам и характеру. Далее с помощью ключа просуммируйте набранные Вами в ходе испытания очки.

1.  Представьте себе, что с завтрашнего дня Вам предстоит руководить большой группой сотрудников, которые старше Вас. Чего больше всего Вы опасались бы в этом случае:

а)  что можете оказаться менее осведомленным в сути дела, чем они;

б) что Вас будут игнорировать и оспаривать принимаемые Вами решения;

в)  что не удастся выполнить работу на надлежащем уровне.

2.  Если Вас в каком-то деле постигнет большая неудача, то Вы:

а)   постараетесь утешиться, считая случившееся несущественным (“подумаешь, бывает и хуже!”), и попытаетесь развеяться, направившись, на- пример, на концерт;

б)   начнете лихорадочно раздумывать, нельзя ли взвалить вину на кого-нибудь другого или, в крайнем случае, на объективные обстоятельства;

в)   проанализируете причины неудачи, оценивая, в чем был Ваш промах и как исправить ситуацию;

г)  опустите руки, испытаете отчаяние, впадете в депрессию.

3.   Какое из перечисленных сочетаний качеств и черт наиболее соответствует Вам:

а) скромный, общительный, снисходительный, впечатлительный, добродушный, медлительный, послушный;

б)  приветливый, настойчивый, энергичный, находчивый, требовательный, решительный;

в)  работящий, уверенный в себе, сдержанный, старательный, исполнительный, логичный.

4.   Считаете ли Вы, что большинство людей:

а)   любят работать хорошо и старательно;

б)   добросовестно относятся к работе только тогда, когда их труд оплачивается должным образом;

в)   воспринимают работу как необходимость, не более.

5.   Руководитель должен отвечать:

а)   за поддержание хорошего настроения в коллективе (тогда и работа будет ладиться);

б)   за отличное и своевременное выполнение заданий (тогда и подчиненные будут довольны).

6.  Представьте себе, что Вы являетесь руководителем какой-либо организации и должны в течение недели представить “наверх” план определенных работ. Ваши действия:

а)   составите проект плана, доложите о нем начальству и попросите поправить, если что-то не так;

б)  выслушаете мнение подчиненных (специалистов), после чего составите план, принимая только те из высказанных предложений, которые согласуются с Вашей точкой зрения;

в)  поручите составить проект плана подчиненным и не станете вносить в него существенных поправок, послав для согласования в вышестоящую инстанцию своего заместителя или другого компетентного работника;

г)  разработаете проект плана совместно со специалистами, после чего доложите о плане руководству, обосновывая и отстаивая его положения.

7.  На Ваш взгляд, наилучших результатов достигает руководитель, который:

а)   бдительно следит, чтобы все подчиненные точно выполняли свои функции и задания;

б)  подключает подчиненных к решению общей задачи, руководствуясь принципом “доверяй, но проверяй”;

в)  отдаваясь работе, не забывает о тех, кто ее выполняет.

8.  Работая в коллективе, считаете ли Вы ответственность за собственную работу равнозначной ответственности за итоги работы всего коллектива:

а)   да;

б)  нет.

9.  Ваш взгляд или поступок критически оценен другими. Как Вы будете вести себя:

а) не поддадитесь мгновенной защитной реакции и не поспешите возражать, а сумеете взвесить все “за” и “против”;

б) не спасуете, а постараетесь доказать преимущество своей точки зрения;

в)  в силу вспыльчивого характера не сумеете скрыть досады и, возможно, обидитесь и разгневаетесь;

г) промолчите, но взгляда своего не измените и будете поступать по-прежнему.

10. Наилучшему решению воспитательной задачи способствует:

а)  премирование;

б)  наказание.

11.  Вы хотели бы:

а)   чтобы другие видели в Вас хорошего друга;

б)  чтобы никто не усомнился в Вашей честности и решимости оказать помощь в нужный момент;

в)  вызывать у окружающих восхищение Вашими качествами и достижениями.

12.  Любите ли Вы принимать самостоятельные решения:

а)   да;

б)  нет.

13. Если необходимо принять важное решение или дать заключение по какому-то ответственному вопросу, то Вы:

а)  стараетесь сделать это безотлагательно и, сделав, не возвращаетесь снова и снова к этому делу;

б) делаете это быстро, но потом долго мучаетесь сомнениями, а не лучше ли было бы сделать это по-другому;

в) стараетесь не делать никаких шагов как можно дольше.

**Приложение Б**

**Текст опроса**

Методика по определению **коммуникативных и организаторских склонностей** содержит 40 вопросов. На каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-). Время на выполнение методики 10-15 минут.

**Тестовый материал**

1. Есть ли у вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненной вам кем-либо из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время за книгами или за каким-нибудь другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении ваших намерений, легко ли вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включаться в новые для вас компании (коллективы)?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиться того, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли при решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы затруднение, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь доказать свою правоту?
29. Полагаете ли вы, что вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли вы участие в общественной работе в школе (на производстве) ?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не сразу было принято товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

**Приложение В**

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | | | 0710001 |
| На **31 декабря 2008 г.** | Дата (год, месяц, число) | | 2008/12/31 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "ТАТТРАНСКОМ".** | | по ОКПО | 00233069 |
| Идентификационный номер налогоплательщика  Вид деятельности: **продажа и ремонт автомобилей** | | ИНН | 1650078359 |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **Общество с ограниченной ответственностью** | | по ОКВЭД | 34.10.4; |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | по ОКОПФ/ОКФС | 47/16 |
| Местонахождения (адрес): **новый город, ул. Хасана Туфана, 3** | | по ОКЕИ | 384 |
|  | |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **АКТИВ** | **Код показателя** | **На начало отчетного года** | **На конец отчетного периода** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 23 | 19 |
| Основные средства | 120 | 435 892 | 398 935 |
| Вложения во внеоборотные активы | 130 | 199 686 | 429 157 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 520 010 | 520 010 |
| Отложенные налоговые активы | 145 | 1 549 | 4 077 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | - | - |
| ИТОГО по разделу I | 190 | **1 157 160** | **1 352 198** |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Запасы в том числе: | 210 | 585 097 | 677 283 |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 192 379 | 203 950 |
| Животные на выращивании и откорме | 212 | - | - |
| Затраты в незавершенном производстве | 213 | 336 334 | 394 815 |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 54 987 | 77 652 |
| Товары отгруженные | 215 | 611 | - |
| Расходы будущих периодов | 216 | 786 | 866 |
| Прочие запасы и затраты | 217 | - | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 2 704 | 858 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | 170 500 | 170 500 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 88 543 | 204 075 |
| Покупатели и заказчики | 241 | 71 414 | 136 934 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | - | 146 887 |
| Денежные средства | 260 | 11 473 | 76 585 |
| Прочие оборотные активы | 270 | - | - |
| ИТОГО по разделу II | 290 | **858 317** | **1 276 188** |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | 300 | **2 015 477** | **2 628 386** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ПАССИВ** | **Код показателя** | **На начало отчетного года** | **На конец отчетного периода** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 600 000 | 600 000 |
| Добавочный капитал | 420 | 254 213 | 253 972 |
| Резервный капитал | 430 | 81 873 | 81 873 |
| Резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 | - | - |
| Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | 81 873 | 81 873 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | (105 933) | (28 122) |
| ИТОГО по разделу III | 490 | **830 153** | **907 723** |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 510 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 482 | 5 891 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | 646 649 | 634 738 |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | **647 131** | **640 629** |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | - | 146 887 |
| Кредиторская задолженность, в том числе: | 620 | 513 284 | 894 566 |
| поставщики и подрядчики | 621 | 327 687 | 764 733 |
| Задолженность перед персоналом организации | 622 | 64 034 | 79 238 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 81 950 | 25 656 |
| Задолженность по налогам и сборам | 624 | 34 836 | 13 390 |
| прочие кредиторы | 625 | 4 777 | 11 549 |
| Задолженность перед участникам (учредителям) по выплате доходов | 630 | - | - |
| Доходы будущих периодов | 640 | 56 | 47 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 24 853 | 38 534 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | - | - |
| ИТОГО по разделу V | 690 | **538 193** | **1 080 034** |
| БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690) | 700 | **2 015 477** | **2 628 386** |

СПРАВКА  
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код стр.** | **На начало отчетного периода** | **На конец отчетного периода** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Арендованные основные средства | 910 | 2 218 314 | 3 805 107 |
| в том числе по лизингу | 911 | 50 276 | 19 130 |
| ТМЦ, принятые на ответственное хранение | 920 | 177 109 | 218 829 |
| Товары, принятые на комиссию | 930 | - | - |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов | 940 | 417 | 417 |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 950 | 170 500 | 170 500 |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 960 | - | - |
| Износ жилого фонда | 970 | - | - |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 | - | - |
| Нематериальные активы, полученные в пользование | 990 | - | - |
| Основные средства, принятые на ответственное хранение | 991 | 15 978 | - |

## ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | | 0710002 | | |
| За **2008 год** | Дата (год, месяц, число) | | | 2007 | 12 | 31 |
| Организация: **Общество с ограниченной ответственностью "ТАТТРАНСКОМ".** | | | по ОКПО | 00233069 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 1650078359 | | |
| Вид деятельности: **продажа и ремонт автомобилей** | | | по ОКДП | 34.10.4 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: **Общество с ограниченной ответственностью** | | | по ОКОПФ/ОКФС | 47/16 | | |
| Единица измерения: **тыс. руб.** | | | по ОКЕИ | 384 | | |
| **Наименование показателя** | | **Код стр.** | **За отчетный период** | **За аналогичный период предыдущего года** | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | | |
| **I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности** | |  |  |  | | |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | | 010 | 7 879 265 | 6 120 074 | | |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | | 020 | (7 365 787) | (5 689 332) | | |
| Валовая прибыль | | 029 | 513 478 | 430 742 | | |
| Коммерческие расходы | | 030 | (31 000) | (20 397) | | |
| Управленческие расходы | | 040 | (345 046) | (314 675) | | |
| Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040)) | | 050 | 137 432 | 95 670 | | |
| **II. Прочие доходы и расходы** | |  |  |  | | |
| Проценты к получению | | 060 | 1 | 14 | | |
| Проценты к уплате | | 070 | (2 662) | (2 578) | | |
| Доходы от участия в других организациях | | 080 | - | 1 | | |
| Прочие доходы | | 090 | 583 942 | 5 950 222 | | |
| Прочие расходы | | 100 | (599 474) | (6 004 188) | | |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения** | | 140 | 119 239 | 39 141 | | |
| Отложенные налоговые активы | | 141 | 2 528 | (1 722) | | |
| Отложенные налоговые обязательства | | 142 | (5 409) | (456) | | |
| Текущий налог на прибыль | | 150 | (26 458) | (12 924) | | |
| Иные аналогичные обязательные платежи | | 151 | (12 184) | (23 918) | | |
| **Чистая прибыль (убыток) отчетного периода** | | 190 | 77 716 | 121 | | |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | | 200 | (705) | 5 671 | | |

## РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код стр.** | **За отчетный период** | | **За аналогичный период предыдущего года** | |
|  |  | **прибыль** | **убыток** | **прибыль** | **Убыток** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Штрафы, пени и неустойки признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании | 210 | 642 | 6 093 | 3 068 | 2 511 |
| Прибыль (убыток) прошлых лет | 220 | 1 386 | 1 961 | 49 | 250 |
| Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств | 230 | - | - | - | - |
| Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте | 240 | 52 | 55 | 28 | 52 |
| Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности | 260 | 209 | - | 113 | 3 |