

У Т В Е Р Ж Д Е Н

Советом директоров ПАО

«Евразийская Корпорация Автовокзалов»

Протокол от "30" марта 2016 года

Председатель Совета Директоров

 /Имангулов Т.Х.

С о г л а с о в а н о

Ревизионная комиссия

ПАО "Евразийская Корпорация

Автовокзалов Протокол

от "30" марта 2016 года

Председатель комиссии

 / Сотникова О.А.

Годовой отчёт

ПАО «Евразийская Корпорация Автовокзалов»

за 2015 г.

Самара, 2016г.

Оглавление:

1. Характеристика предприятия	3
2. Организационная структура, штатное расписание, сведения о персонале и оплате труда	6
3. Положение Общества в отрасли. Анализ рынка	10
4. Основные потребители продукции Общества. Система оплаты услуг	15
5. Итоги деятельности Общества по бизнес единицам в 2015 году	17
6. Стратегический анализ. Основные положения корпоративной стратегии	30
7. Анализ бухгалтерского баланса	39
8. Анализ отчёта о прибылях и убытках	48
9. Анализ отчёта о движении денежных средств	52
10. Финансовый анализ.	54
11. Выводы и приоритетные направления деятельности Общества	57
12. Направления развития предприятия. Задачи подразделениям	58

1. Характеристика предприятия

Публичное акционерное общество «Евразийская Корпорация Автовокзалов» (далее - ПАО «ЕКА», «Общество») зарегистрировано Постановлением Главы Администрации Железнодорожного района г. Самары № 501/4 от 26.06.1996г.

Свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ о юридическом лице, зарегистрированном от 01.07.2002г., №1026300520355 от 06.09.2002г. серия 63 № 002356246.

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): 6311012419.

Код причины постановки на учет (КПП): 631601001.

ПАО «ЕКА» состоит на учете в ИФНС по месту регистрации юридического лица по Октябрьскому району г. Самары, Свидетельство о постановке на учет серия 63 № 006219761, дата постановки на учет 29.08.2008г..

Юридический адрес: 443080, г. Самара, ул. Авроры, 207.

Фактический адрес (место нахождения, почтовый адрес): 443080, г. Самара, ул. Авроры, 207.

Телефон/факс: (846) 224-15-15.

Адрес страницы в сети интернет: www.avokzal63.ru

Уставный капитал общества в 2015 году составил 13 418 рублей, состоящий из 6709 обыкновенных именных акций, зарегистрированных в ФКЦБ, которые полностью оплачены в 1996 г.

Информация о связанных сторонах и составе Совета Директоров состоянию на 31 декабря 2015г.:

1. Хаимова Ф.Ф. - член Совета Директоров, советник ПАО «ЕКА».
2. Имангулов Т.Х. - член Совета Директоров, Председатель Совета Директоров ПАО «ЕКА».
3. Имангулов Г.Х. - член Совета Директоров.
4. Филиппов А.В. - член Совета Директоров.
5. Кондуров Е.А. - член Совета Директоров.

Краткая история, виды деятельности

ПАО «Евразийская Корпорация Автовокзалов» является правопреемником предприятия «Куйбышевское производственное объединение автовокзалов и автостанций», основанного в декабре 1973 г. в соответствии с Приказом по Средне-Волжскому транспортному управлению Министерства автомобильного транспорта РСФСР от 18.12.1973 №1085 во исполнение приказа Министерства автомобильного транспорта РСФСР от 04.12.1973г. № 448-С.

В сентябре 1991г. «Куйбышевское ПОАиПА» было переименовано государственное предприятие «Самарское Производственное объединение Автовокзалов и Пассажирских Автостанций», которое в феврале 1994г. было преобразовано в АООТ «Самарское объединение Автовокзалов и Пассажирских Автостанций», а 07.07.1998г. было переименовано в Открытое

Акционерное Общество «Автовокзалы и автостанции Самарской области» (далее - ОАО «АВ и АС», «Общество»).

До 2006 года предприятие специализировалось только на терминальной деятельности, (услуги автостанций - т.е. продажа билетов и диспетчеризация на маршрутах). На начало 2006 года Общество имело в своем составе: автовокзал «Центральный» и 26 автостанций и кассовых пунктов по области.

В 2006 году ОАО «Автовокзалы и автостанции Самарской области» начало новый вид деятельности - пассажирские перевозки автобусами в междугородном сообщении. К концу года автопарк предприятия состоял из 8 автобусов марки ГАЗель. В 2008г. численность автопарка была увеличена до 65 автобусов, в т.ч. NEOPLAN, MAN, HIGER, Hyundai, IVECO и ЛиАЗы, в начале 2011 года на предприятии эксплуатируется более 70 автобусов, а в конце года автопарк насчитывает уже 98 ед.

В 2012 году предприятие приобретает в лизинг 30 ед. современных автобусов: 14 ед. MANLIONSRegioR14, 10 ед. HYUNDAIUNIVERSE и 6 ед. ГолАЗ «Круиз» в 2014г. общество распродает парк устаревшей техники и приобретает 10 ед. ISUZU-Богдан, таким образом, по состоянию на 1.01.2016г. в парке Общества насчитывалось 86 ед. ТС.

Кроме развития автопарка предприятие продолжило расширять и развивать собственную терминальную сеть, и по состоянию на 1 января 2016 года кассовая сеть Общества насчитывала 21 обособленных подразделений.

12.01.2016 Собранием акционеров принято решение о переименовании ОАО "Автовокзалы и Автостанции Самарской области" в ПАО "Евразийская Корпорация Автовокзалов".

28.01.16 Изменения в Устав в части переименования зарегистрированы в ИФНС Красноглинского района г.Самары.

В настоящее время основными видами деятельности акционерного общества являются:

- 63.21.21 Деятельность терминалов (автобусных станций);
- 60.21.1 Деятельность автомобильного (автобусного) пассажирского транспорта, подчиняющегося расписанию.

Дополнительные виды деятельности:

- 70.20 Сдача внаем собственного недвижимого имущества;
- 71.21.1 Аренда прочего автомобильного транспорта и оборудования,
- 50.30 Розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- 55.12 Деятельность гостиниц без ресторанов.

ПАО «ЕКА» имеет развитую инфраструктуру и является крупнейшим оператором терминальной деятельности автобусных станций в Самарском регионе и представлено 13 автовокзалами и автостанциями, 8 кассовыми и 2 контрольно-кассовыми пунктами. Подразделения

действуют на основании Положения о структурных подразделениях ПАО «ЕКА» от 03.08.1998г. Они не имеют расчетного счета и обособленного баланса.

В 2015 году общий объём выручки составил 330,8 млн. руб. Снижение к уровню 2014 г. составило 2% (-4,3 млн. руб.) Выручка собственных автовокзалов, автостанций и кассовых пунктов от продажи билетов за год составил более 229 млн. руб. (без НДС), что составляет 89 % к 2014г. (256 млн. руб.). Выручка от сторонних автовокзалов составила 80,3 млн. руб. или 127 % к уровню 2014г. Выручка от прочей деятельности составила 21,5 млн. руб (в 2014г. – 15,9млн.руб.)

За прошедший год с автовокзалов и автостанций Общества отправлено 1,948млн. пассажиров. Услуги по продаже билетов представлялись 70 автотранспортному предприятию и АТУ Общества

В качестве перевозчика собственным транспортом предприятие, пользуясь услугами собственных АС и 21 сторонних автовокзалов, перевезло более 1,03 млн. пассажиров (97,5% к 2014г.). Общий пробег составил более 10млн. км.

Предприятие совершенствовало и оптимизировало собственную структуру и ресурсы, избавилось от нерентабельных маршрутов, проводило реконструкцию и ремонт существующих объектов транспортной инфраструктуры, при планомерном отказе от непрофильных и низкорентабельных активов, в т.ч. продажи ТС со сроком эксплуатации более 5 лет (14 ед.).

2. Организационная структура, штатное расписание, сведения о персонале и оплате труда

В организации действует линейно-функциональная организационная структура, позволяющая управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью, а также способствующая углублению специализации и повышению качества управленческих решений.

На 31.12.2015 года штат предприятия по штатному расписанию составляет 688 штатных единиц (см табл. 1.1)

Табл.1.1. Структура персонала

Категория персонала	Кол-во штатных единиц,ед			По отношению к общей численности, %		
	2015	2014	2015% к 2014	2015	2014	% 2015 к 2014
Руководитель	21	21	0,0	3,1	2,9	4,4
Специалист	50	48	4,2	7,3	6,7	8,7
Служащий	131	165	-20,6	19,0	23,0	-17,1
Рабочий	486	484	0,4	70,6	67,4	4,8
Итого	688	718	-4,2	100,0	100,0	

За 2015 год произошли изменения организационной структуре и штатном расписании

Так в Аппарат Управления были выведена должность Советника - 1 ед.

В Бухгалтерию введена должность Бухгалтера-внутреннего аудитора - 1 ед.

В АТУ в целях повышения производительности труда и в связи с увеличением численности транспортных средств введены должности: Начальник Автотранспортного управления - 1 ед. а также таксировщик - 2 ед., в то же время выведена должность Заместителя начальника Автотранспортного управления.

Изменения коснулись Отдел контроля, режима и информационной аналитики - с подразделения вывели должность линейного контролера - 6 ед. и ввели должность инспектора ОКР и ИА - 10ед.

В связи с увеличением пассажиропотока в подразделение Центральный Автовокзал ввели должность консультант по продажам - 1 ед.

Так же организовано новое структурное подразделение - Экскурсионное бюро с должностями: начальник экскурсионного бюро - 1 ед., менеджер по формированию экскурсионного продукта - 1 ед., экскурсовод - 20 ед.,

Штатная численность персонала на конец 2015 года составила 688 человека.

Снижение штатной численности персонала связано с продажей автобусов, закрытием не рентабельных маршрутов и кассовых (контрольно-кассовых) пунктов.

Среднесписочная численность в 2015 году составила 409 человека, принято - 173 человек, уволено - 211 человека.

Интенсивность оборота по приему - 42,2 % (принято/ср.спис.числ. = 173/ 409 * 100%).

Интенсивность оборота по выбытию - 51,5 % (уволено/ср.спис.числ. = 211 /409 * 100%).

Табл. 1.2. Распределение персонала по подразделениям

Категория персонала	Кол-во единиц,ед			По отношению к общей численности, %		
	2015	2014	2015% к 2014	2015	2014	2015% к 2014
Аппарат управления	4	4	0,0	1,0	0,8	18,8
Юридический отдел	4	5	-20,0	1,0	1,0	-4,9
Бухгалтерия	10	10	0,0	2,4	2,1	18,8
Служба экономики и планирования	8	8	0,0	2,0	1,6	18,8
Управление информационных технологий и связи	5	5	0,0	1,2	1,0	18,8
Управление организации перевозок пассажиров	140	172	-18,6	34,2	35,4	-3,3
Автотранспортное управление	166	218	-23,9	40,6	44,9	-9,5
Производственно-строительное управление	42	41	2,4	10,3	8,4	21,7
Служба контроля и режима	30	23	30,4	7,3	4,7	55,0
Итого	409	486	-15,8	100,0	100,0	

На предприятии Приказом № 80 от 25.02.2013г. было введено Положение об оплате труда работников, которое вступило с 01.05.2013г. Согласно, данного Положения в Обществе действуют: окладная, повременная и сдельная системы оплаты труда.

1. Окладная (повременная) система оплаты труда установлена в подразделениях:

- аппарат управления (все сотрудники);

- Управление организации перевозок пассажиров (Начальник УОПП, инженер УОПП, начальник ЦАВ, консультант по продажам билетов, врач (терапевт), врач-психиатр-нарколог, фельдшер (ЦАВ), кассир – инкассатор, начальник АВ (Жигулевск, Кошки); кассир билетный (Жигулевск, Кошки); Дворник-сторож (Жигулевск, Кошки, Хворостянка); Контролёр перронный (Кошки); кассир платных туалетов (Жигулевск); истопник (К.-Черкасы); уборщики производственных и служебных помещений (Б.Глушица).

- автотранспортное управление (начальник АТУ, водитель-экспедитор, водитель хозяйственной машины, уборщица производственных и служебных помещений,

таксировщикам, инженеру по эксплуатации ПС, техник по учету (автотранспорта), мастер; инженер по безопасности (дорожного) движения; Механик (по выпуску подвижного состава); главный диспетчер; диспетчер по выпуску подвижного состава на линию).

- производственно-строительное управление (начальник ПСУ, инженер по комплексному обслуживанию и ремонту зданий, главный энергетик, заведующий хозяйством, уборщики производственных и служебных помещений, дворник, водитель коммунальных машин (тракторист);

- служба контроля и режима (начальник СБ, Специалист по техническому обслуживанию видеорегистраторов, контролер-ревизор, диспетчер станции мониторинга, Оператор видеонаблюдения, контроллер КПП, оперативный дежурный, старший инспектор, контроллер зала);

- юридический отдел (все сотрудники);

- бухгалтерия (все сотрудники);

- служба экономики и планирования (все сотрудники);

- управлению информационных технологий и связи (все сотрудники).

Всего на окладной (повременной) системе оплаты труда на 31.12.2015 работали 134 чел..

2. Сдельная система оплаты труда установлена для следующих категорий (должностей) сотрудников:

- управление организации пассажирских перевозок (сотрудники не указанные в п.1);

- производственно-строительное управление (сотрудники не указанные в п.1);

- служба контроля и режима (все остальные сотрудники не указанные в п.1);

- автотранспортному управлению (сотрудники не указанные в п.1 и п.3 и водители автомобиля (автобуса)).

Всего на сдельной системе оплаты труда на 31.12.2015 работало 157 чел..

3. Повременная система оплаты труда установлена для расчета заработной платы водителей автомобиля (автобуса) АТУ, которая состоит из: двухставочного тарифа (оклада), доплаты за продажу поясных билетов; надбавки за работу в ночное время и праздничное время и надбавки за непрерывный стаж работы на предприятии.

Всего на повременной системе оплаты труда на 31.12.2015 работало 165 чел..

Введением данного Положения было приведено к требованиям законодательства порядок начисления заработной платы сотрудников, в первую очередь водителей автомобилей (автобусов), путем перевода заработной платы в зависимость от времени проведенного за управлением автомобиля и нахождения на рабочем месте.

По итогам 2015 года размер средней заработной платы на предприятии снизился на 4% по сравнению с 2014 годом.

Табл. 1.3. Оплата труда

Показатель	2015 год	% 2015 к 2014	2014 год	% 2014 к 2013	2013 год	Показатель
Сумма заработной платы, тыс.руб.	50826	-7,88%	55 172	-9,97%	61 285	Сумма заработной платы, тыс.руб.
Сумма взносов во внебюджетные фонды, тыс.руб.	15 238	6,20%	14 348	-12,53%	16 403	Сумма взносов во внебюджетные фонды, тыс.руб.
Среднесписочная численность, чел.	409	-3,54%	424	-7,63%	459	Среднесписочная численность, чел.
Средняя заработная плата, руб.	10 356	-4,50%	10 844	-2,54%	11 127	Средняя заработная плата, руб.

Уменьшение заработной платы связано, как с увеличением штатной и списочной численности состава с меньшими окладами, так и с изменением структуры в оплате труда.

3. Положение Общества в отрасли. Анализ рынка

Публичное Акционерное Общество «Евразийская Корпорация Автовокзалов» принадлежит к транспортной отрасли и является крупнейшей сетью автовокзалов (автостанций) и перевозчиком в Самарской области и Приволжском регионе.

Таким образом, ПАО «ЕКА» представлено на двух независимых но связанных рынках: «диспетчерских услуг» и «пассажирских перевозок».

Экономические показатели отрасли в Самарской области

Размер рынка:

по Самарской области - до 2,88 млн. пас./год (около 432 млн. руб/год);

в т.ч. из г. Самара- более 2,25 млн. пас./год (до 337 млн. руб/год);

междугородные перевозки - до 1,9 млн. пас./год (более 284 млн. руб/год);

межрегиональные перевозки - более 441 тыс. пас./год (более 67 млн. руб/год);

Емкость рынка перевозок и диспетчерских услуг по области:

330 междугородных маршрута

142 пригородных маршрута

Масштаб конкуренции - региональная;

Число конкурентов:

в терминальной деятельности - 4-5;

в перевозочной деятельности, прямых - 491, из них до 10 - крупных

Число покупателей

юридических лиц - 75;

физических лиц - активная часть населения области и регионов присутствия;

Преобладание интеграции - в сторону,

Продукция прямых конкурентов является идентичной;

Компании могут использовать эффект масштаба при осуществлении закупок ТС и расходных материалов, планировании рейсов;

Коэффициент использования производственных мощностей (использования ТС) является решающим для достижения эффективного производства с низкими издержками;

Отрасли свойственна средняя прибыльность - до 10 %;

Перспектива роста отрасли - средняя, с переходом к высокой (по причине социальной значимости).

Для обеспечения населения области и гостей региона услугами по перевозке пассажиров Обществом в 2015 году действовали договора с 70 автотранспортными предприятиями (перевозчиками), наиболее значимые из которых: ООО «Авто-Экспресс», ПАТП №1 г. Ульяновск, ООО «Сервис», ООО «Тольяттиавтотранс», ИП Трубачев, ИП Файрушин. В качестве оператора

автовокзалов Общество обслуживает маршрутную сеть, включающую около 128 регулярных автобусных маршрута, в т.ч.: международных - 5 (Актюбинскбе, Баку, Уральск, Тбилиси, Ереван), межрегиональных - 43 (Волгоград, Альметьевск, Барыш, Балаково, Бугульма, Бузулук, Бугуруслан, Вольск, Восток, Грозный, Димитровград, Екатеринбург, Ижевск, Йошкар-Ола, Казань, Лениногорск (ч/з Клявлино и ч/з Шенталу), Матвеевка, Москва, Нурлат, Октябрьский, Набережные Челны, Нижнекамск, Новочеремшанск, Нижний Новгород, Нурлат (ч/з Кошки и ч/з Сергиевск), Оренбург, Павловка, Пермь, Пугачев, Северное, Сengилей, Саратов, Тоцкое Ульяновск, Чебоксары и Черемшан), внутриобластных – 52, в том числе 28 - пригородных.

Всего продажа билетов осуществлялась через 54 точек продажи билетов пассажирам за наличные средства в кассах автовокзала, автостанций и кассовых пунктах (7 из которых расположены на Центральном автовокзале г. Самара), через интернет сервис e-traffic и "Басфор", через терминалы ПАО "ЕКА" (8 ед.).

Центральный автовокзал и автостанции являются не только центрами продажи билетов, но и центрами диспетчеризации, осуществляющими управление как автобусами совершающими рейсы от вокзалов (станций), так и транзитными автобусами. Наиболее крупным центром перевозок в Обществе, да и в регионе в целом является Центральный Автовокзал г. Самара, ежедневно осуществляет прием и отправление более 200 рейсов по 77 маршрутам, межрегиональных - 31 и 42 внутриобластных.

Проводимая политика Министерством транспорта позволила перевозчикам осуществлять отправления с мест не относящимся к объектам транспортной инфраструктуры. Кроме того, в настоящее время в Самаре (кроме автовокзала Центральный»), действуют 4 автостанции (пункта отправления) не принадлежащие ПАО "ЕКА" и являющиеся прямыми конкурентами на рынке диспетчерских услуг.

При этом отсутствие нормальной нормативной базы позволяет перевозчикам осуществлять перевозки в обход автостанций, либо создавать свои пункты продаж билетов. Данная тенденция является крайне опасной, так как может привести к фактическому выводу (изоляции) автовокзала (автостанций и кассовых пунктов) из структуры маршрутной сети.

«Рынок пассажирских перевозок»

Рынок регулярных перевозок пассажиров автобусами в Самарской области можно разделить: по видам перевозок на: международные, межрегиональные (межобластные), междугородные, пригородные, городские.

по организованности на: легальный, полуполегалный, нелегалный

Рынок по видам перевозок - это фактически два разных рынка:

Рынок № 1 - международные, межрегиональные и междугородные перевозки

Рынок № 2 - пригородные и городские перевозки.

Переход из одного рынка в другой имеет несколько барьеров, главный и самый значительный - это требования к транспортным средствам (автобусам), но только на легальном рынке. Еще одним барьером является место начала (окончания) маршрута. Таким образом, перевозчик идет на тот или иной рынок, как правило, в зависимости от типа имеющихся ТС и пункта (места) дислокации производственно-технической базы.

ПАО «ЕКА» работает на рынке международных, межрегиональных и междугородных перевозок. В связи с чем, в дальнейшем будет рассмотрен преимущественно этот рынок.

Рынок международных, межрегиональных и междугородных перевозок (далее - рынок перевозок) может по степени организованности быть:

Легальным - перевозчики имеют лицензию и заключенный договор обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, паспорт маршрута и соответствующие разрешения, имеют заключенный договор с Министерством транспорта и автомобильных дорог Самарской области на осуществление перевозок на данном маршруте по результатам конкурса и маршрутные карты (для междугородных маршрутов), внесены в реестр Росавтотранса (для международных и межрегиональных маршрутов). Перевозки осуществляются по регулярным маршрутам, внесенным в маршрутную сеть, с отправлением и прибытием автобусов с объектов транспортной инфраструктуры, пассажирам выдаются проездные документы соответствующие требованиям устава и правилам перевозок, ТС соответствуют предъявляемым требованиям, в т.ч. в части обеспечения безопасности (тахограф, Глонасс и др.).

Полулегальным - перевозчики имеют лицензию, имеют заключенный договор обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, работают на регулярных маршрутах с нарушением законных оснований, в т.ч. на международных и межрегиональных маршрутах - не внесены в реестр Росавтотранса и не имеют соответствующие разрешения (либо разрешение выдано на другое юридическое лицо), на междугородных перевозках - не выдерживают расписание и/или маршрут движения, имеют заключенный договор с Министерством транспорта на осуществление перевозок на данном маршруте (по результатам проведенного конкурса или без такового), ТС могут не иметь маршрутных карт, отправление и прибытие автобусов может осуществляться от любого места. Пассажирам проездные документы могут не выдаваться. Перевозки могут осуществляться под видом заказных, ТС могут не соответствовать требованиям (категория ТС, отсутствие ремней безопасности, тахографа, аппаратуры Глонасс и пр.).

Нелегальным - перевозчики могут не иметь лицензию, но для придания видимости законности могут «встать» под перевозчика имеющего лицензию, ТС как правило не соответствуют требованиям (категория ТС, отсутствие ремней безопасности, тахографа, аппаратуры Глонасс и пр.), не имеют договора обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за

причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, работают как на регулярных маршрутах так и на маршрутах, дублирующих регулярные; отправление и прибытие автобусов осуществляется от любого места, продажа билетов не производится; перевозки могут осуществляться под видом перевозки «семьи и родственников».

Согласно данным УГАДН по Самарской области в настоящее время выдано более 650 лицензий, на осуществление перевозок пассажиров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более 8 человек. Учитывая то, что заказчиком перевозок по внутриобластным маршрутам является Министерством транспорта и автомобильных дорог Самарской области, а осуществление перевозок без наличия договора является нарушением губернского законодательства, то как таковая, конкуренция на внутриобластных перевозках проявляется на конкурсах проводимых Министерством транспорта на право заключения договоров по осуществлению регулярных перевозок по межмуниципальным маршрутам.

Косвенными конкурентами (конкурентами на уровне родовых товаров) являются компании, производящие перевозки альтернативными автобусному видам пассажирского транспорта: авиа, железнодорожным, такси и автомобильный вне правового поля ("бомбилы").

Прямые конкуренты - перевозчики автобусным транспортом (автотранспортные предприятия)

Табл. 3.1. Сравнительный анализ конкурентов:

Сильные стороны	Слабые стороны
Перевозки такси	
поезд от "дома" до "дома" выбор времени отправления отсутствие обязательных остановок отсутствие неудобных попутчиков более быстрый, чем автобус	Высокая цена поездки,
	малое "замкнутое" пространство,
	большая уязвимость от технической
	неисправности в дороге
Ж/д перевозки	
комфорт передвижения, возможность нормального сна	трудность приобретения билетов в высокий сезон,
возможность выбора уровня комфорта относительная безопасность стабильность отправок и соблюдения расписания	относительная высокая цена, особенно в комфортабельных вагонах,
	возможность посадки и высадки только на вокзале
Перевозки электропоездами	
низкая стоимость поездки	отсутствие комфорта, большие скопления людей, низкая скорость перевозок
Авиа перевозки	
экономия времени	Высокая цена поездки, трудности прибытия (убытия) в аэропорт, мероприятия проверки и контроля ограниченность данного вида транспорта
Незаконные перевозчики ("бомбилы")	
невысокая стоимость поездки	отсутствие безопасности
	отсутствие уверенности и гарантий в

	своевременном прибытии
Автотранспортные предприятия	
наличие административного ресурса	преимущественно старый парк автобусов отсутствие собственных кассовых пунктов

Но данным Самарастата, доля пассажиров, перевезённых автобусным транспортом, за последние десять лет существенно не менялась и составляет порядка 35%. Это связано с устоявшимися привычками населения, а также комфортом, удобством, относительной дешевизной автобусных перевозок и недостаточным развитием поездов ближнего следования (электричек) и региональной авиации.

Необходимо отметить также, что из-за демографических и частично из-за экономических факторов объём пассажирских перевозок (без учёта внутригородских) в Самарской области снижается в последние годы в среднем на 3% ежегодно. В связи с развитием региональной программы авиаперевозок возможно некоторое снижение пассажиропотока на межрегиональных перевозках, но оно не должно быть более 10 - 15 % в течении ближайших 2 - 3 лет.

При этом сам сектор пассажирских автобусных перевозок не имеет тенденции к сворачиванию - существенное изменение спроса в долгосрочной перспективе маловероятно.

В рамках нашего предприятия, как в прочем и па других автотранспортных предприятиях, наблюдается общее снижение пассажиропотока, основными причинами которого является:

- уменьшения численности наиболее активной группы потребителей услуг - молодежи 18 - 25 лет (в связи с демографической ямой в 1990-е годы. Демографический рост в стране с 1996г. должен привести к повышению числа студентов в 2014 - 2016 годах, а следовательно росту пассажиропотока);
- сократилось количество рейсов на Бузулук, Новочеремшанск, Бугульма, Наб. Челны – Волгоград, Ульяновск, Балоково, Оренбург, Красная Заря, Нижний Новгород, Пугачев;
- наличие на рынке огромного числа нелегальных перевозчиков и товаров- заменителей (такси, электрички);
- повышение благосостояния и доходов населения, простота оформление авто кредитов позволяет осуществлять покупки личных автомобилей, что ведет к снижению числа пассажиров.

Однако рост размера рынка в настоящее время возможен, и может составить до 30-35% от имеющегося, только за счет вывода с рынка «серых» и нелегальных перевозчиков.

4. Основные потребители продукции Общества. Система оплаты услуг

ПАО "ЕКА" производит два основных вида продукции (услуг) - терминальные (услуги автовокзалов) и услуги по пассажирским перевозкам автобусным транспортом.

Основными потребителями услуг по пассажирским перевозкам являются предприятия-автовокзалы - как само ПАО "ЕКА", так и другие контрагенты (основные - ООО «Вектор», ООО «Тольяттинский Автовокзал»).

Сторонние контрагенты получают от пассажиров наличные деньги и перечисляют их за вычетом процента за терминальные услуги, медосмотр, техосмотр, ночной отстой, инкассацию нашему предприятию в соответствии с условиями договоров один или несколько раз в месяц. По такой же схеме наше предприятие работает в качестве автовокзала с перевозчиками.

Основными потребителями терминальных услуг являются физические лица - пассажиры, которые, по сути, покупают перевозку на транспорте перевозчиков - будь то ПАО "ЕКА" или другие контрагенты (основные - ООО "Сервис", ИП Файрушин Ф.И., ИП Трубачев А.Г., ООО «Автоэкспресс», ООО «Тольяттиавтотранс», ИП Андрианов А.Ю.).

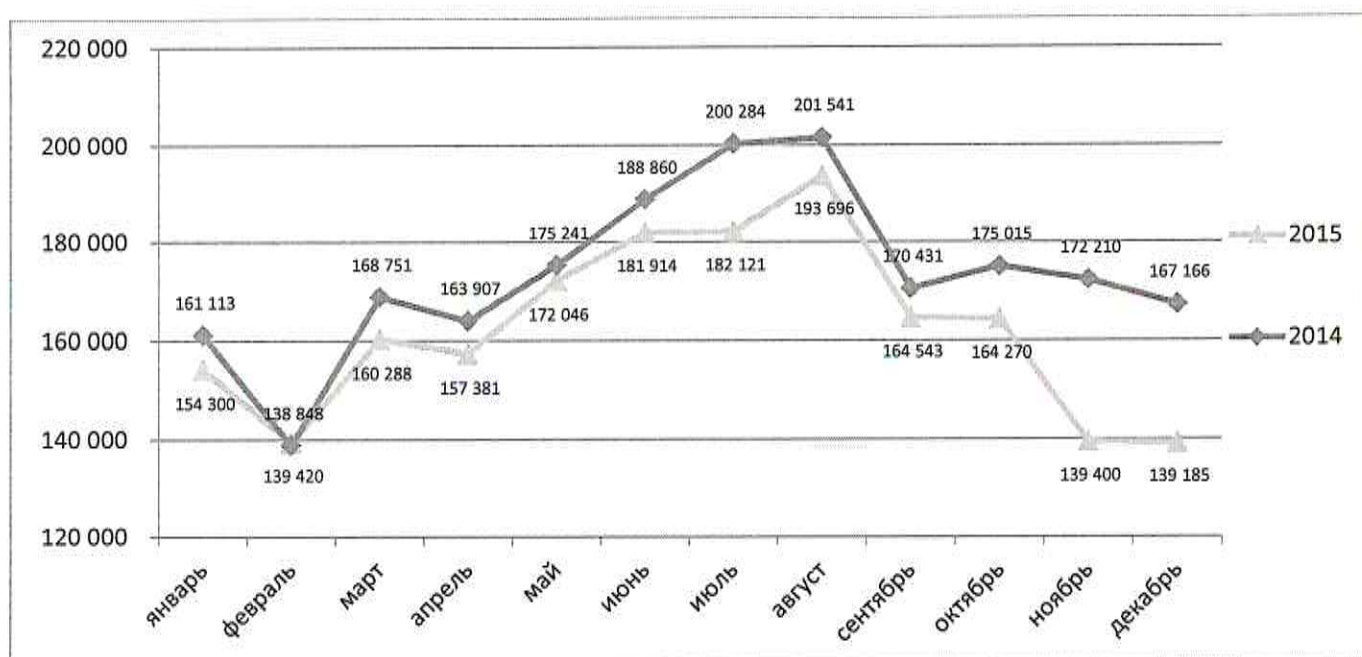
Потребители делают хозяйственную деятельность предприятия социально ориентированной и определяют особенности его функционирования.

Оплата терминальных услуг осуществляется путём предоплаты за наличный расчет, что даёт такие «плюсы», как отсутствие дебиторской задолженности, постоянный приток наличных денег и возможность пользоваться «заемными средствами» в своих целях без несения дополнительных затрат.

Деятельность предприятия имеет ярко выраженную сезонность, что приводит и к колебаниям платежей из-за изменений пассажиропотока в течение год, а также средней стоимости билета, которая, в свою очередь, зависит от дальности поездки и меняется несущественно из месяца в месяц.

Тарифы на автобусные перевозки устанавливаются Постановлением Правительства Самарской области от 10.04.2013 N 149 "Об утверждении предельных максимальных уровней тарифов на перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом в пригородном сообщении и по внутриобластным, межобластным маршрутам на территории Самарской области" предельные максимальные уровни тарифов на перевозки пассажиров автомобильным транспортом в пригородном сообщении и по внутриобластным, межобластным маршрутам составляют 1,93 руб. (включая НДС) за каждый километр перевозки пассажиров. Предыдущая «стоимость услуги» составляла 1,80 руб. за каждый километр перевозки пассажиров, и была введена в апреле 2014 года. В 2016г. ожидается повышение уровня тарифов до 2,25руб\км.

Рис.4.. Пассажиры, отправленные с автовокзалов и автостанции ПАО «ЕКА» в 2015г.



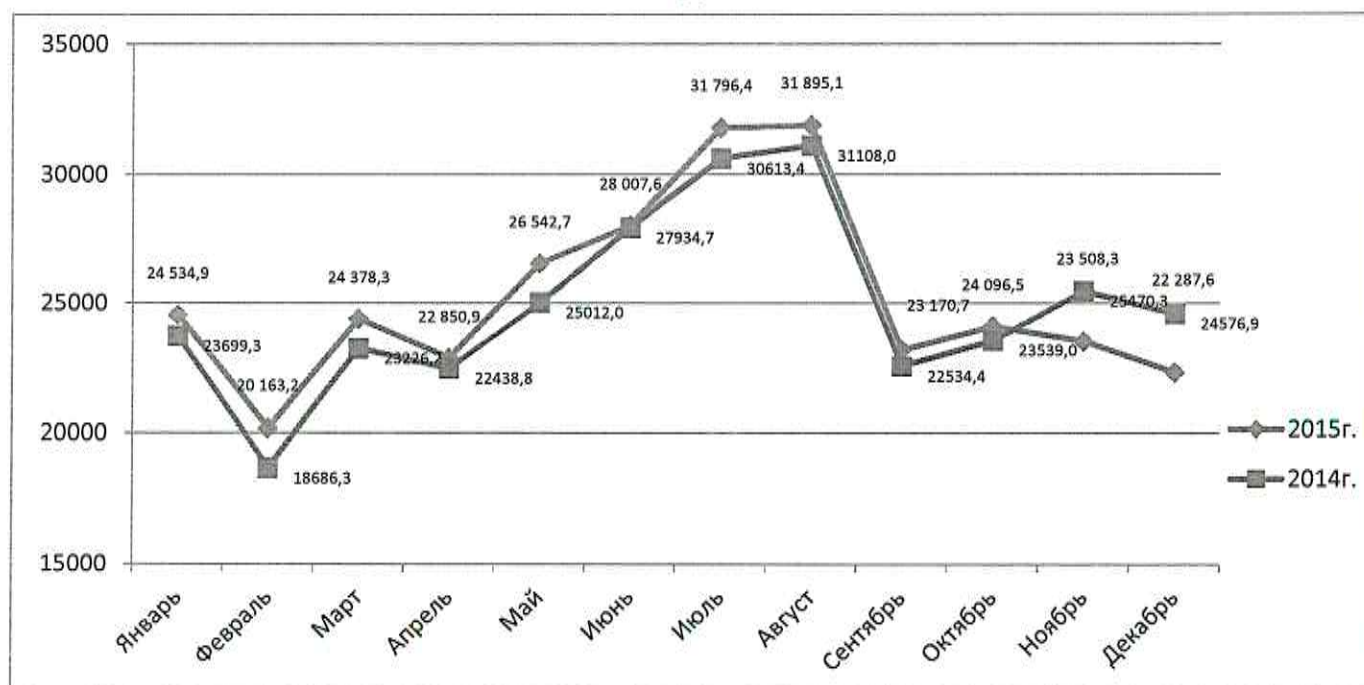
5. Итоги деятельности Общества по бизнес единицам в 2015 году

5.1. Деятельность автотранспортного управления

По состоянию на 31.12.2015г. в составе АТУ числилось 86 автобус, общей вместимостью 3879 пассажиров. В течение года было выведено из эксплуатации 14 ед. физически изношенной автотехники.

Выручка АТУ в текущем году составила 297496 тыс. руб, что на 0,5 % меньше чем в 2014г. (298839 тыс. руб.).

Рис. 5.1.1. Выручка АТУ 2014-2015 гг.



Главными факторами увеличения выручки является увеличение стоимости проезда в 2015г на 7,2 %.

В 2015 году автобусами подразделения было перевезено всего 1 030 тыс.чел, что на 2,5 % меньше чем в 2014г. (1056 тыс. чел.).

Падение пассажиропотока во в первую очередь связано передачей части нерентабельных маршрутов в «субаренду», а так же с сокращением выхода ТС на линию (уменьшение количества подвижного состава).

Рис 5.1.2. Перевезено пассажиров АТУ

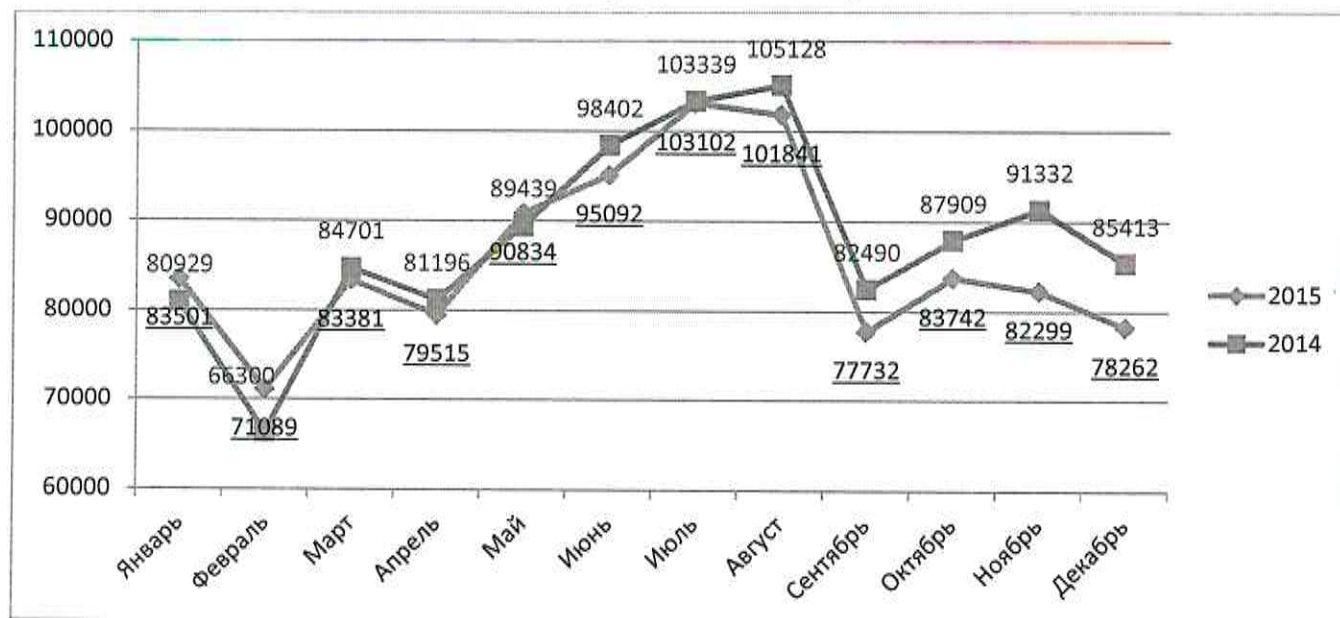
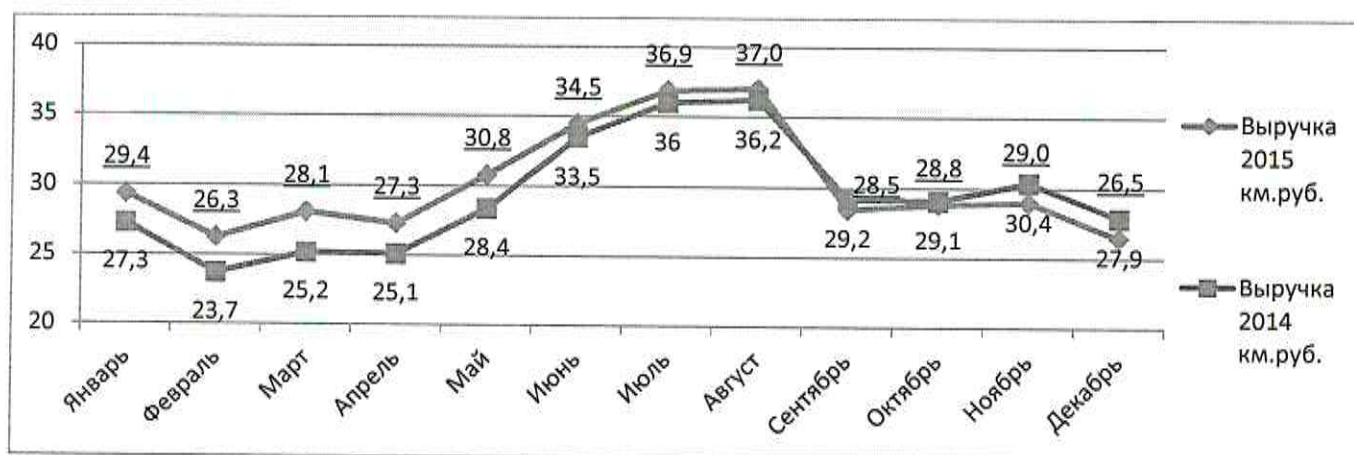


Рис. 5.1.3. Выручка на км.руб.



Выручка на км руб. составила 30,3 тыс. руб., что на 3,4 % больше 2014 г. (29,3 тыс. руб.)

К росту выручки на один километр привело: передача нерентабельных маршрутов в «субаренду» и сокращение количества ТС на линии.

Анализ прибыльности маршрутов показал, что наиболее рентабельными маршрутами по выручки на км (и километр/рубль) были рейсы в направлении: Уральск, Пермь, Йошкар-Ола, Актюбинск(через Оренбург), Самара - Казань (речной порт), Самара - Ижевск ,Самара-Большая Черниговка, Самара -Ижевск (через Кошки), Самара - Чебоксары

По состоянию на конец года, автотранспортом управления осуществлялись перевозки по 38 маршрутам, с совершением до 87 кругорейсов ежедневно.

Табл. 5.1.1. АВС-анализ выручки по маршрутам

МАРШРУТ прямое направление	Кол-во кругорейс ов	КМ. на кругоре йс	Кол-в о пас.	Выручк а	Выручк а на км	Доля	ABC	Место в ABC-анали зе
501 Самара - Уральск	736	379 040	40 516	25 790 248	68,0	0,0671 9	Групп а А	1
811 Самара - Пермь	182	329 056	12 509	15 046 938	45,7	0,0451 6	Групп а А	2
703 Самара - Йошкар-Ола	182	231 140	10 735	10 499 483	45,4	0,0448 6	Групп а А	3
812 Самара - Актюбинск (через Оренбург)	184	265 696	8 492	11 029 554	41,5	0,0410 0	Групп а А	4
903а Самара - Казань (речной порт)	365	314 630	17 222	12 317 318	39,1	0,0386 6	Групп а А	5
804 Самара - Ижевск (через Бугульму)	183	236 619	8 312	8 792 881	37,2	0,0367 0	Групп а А	6
625 Самара-Большая Черниговка	749	218 708	29 993	7 393 627	33,8	0,0333 9	Групп а А	7
815 Самара -Ижевск (через Кошки)	183	248 880	8 097	8 238 478	33,1	0,0326 9	Групп а А	8
651 Самара - Чебоксары	182	182 000	15 017	5 822 156	32,0	0,0315 9	Групп а А	9
693 Самара - Кинель-Черкассы	726	161 172	29 859	4 952 082	30,7	0,0303 4	Групп а А	10
622 Самара - Алексеевка	1 094	323 824	52 920	9 681 003	29,9	0,0295 2	Групп а А	11
521 Самара - Нефтегорск	2 928	579 744	103 115	17 047 075	29,4	0,0290 4	Групп а А	12
621 Самара - Большая Глушица	1 443	305 916	49 534	8 859 795	29,0	0,0286 0	Групп а А	13
568 Самара - Шигоны	362	130 320	13 567	3 715 733	28,5	0,0281 6	Групп а А	14
605 Самара - Челно-Вершины	737	275 638	27 977	7 751 205	28,1	0,0277 7	Групп а А	15
684 Самара - Отрадный	705	128 310	22 435	3 583 989	27,9	0,0275 8	Групп а А	16
663 Самара - Набережные Челны	181	159 280	8 314	4 386 676	27,5	0,0272 0	Групп а А	17
588 Самара - Суходол	1 046	230 010	29 998	6 266 232	27,2	0,0269 0	Групп а А	18
568д Самара - Усолье	365	169 360	15 384	4 471 298	26,4	0,0260 7	Групп а А	19
541 Самара - Исаклы	371	111 671	12 874	2 866 369	25,7	0,0253 5	Групп а А	20
518 Самара - Ульяновск (ч/з Елховку)	1 813	915 565	76 073	23 192 770	25,3	0,0250 2	Групп а А	21

903 Самара - Казань (через Чистополь)	184	158 608	9 061	3 938 609	24,8	0,0245 2	Группа А	22
585 Самара - Альметьевск	183	120 963	5 961	2 812 884	23,3	0,0229 6	Группа А	23
652 Самара - Тольятти НГ	4 631	1 018 820	110 560	22 976 041	22,6	0,0222 7	Группа В	24
614 Самара - Хворостянка	1 156	321 368	31 286	7 187 245	22,4	0,0220 9	Группа В	25
534 Самара - Приволжье	727	229 441	21 260	5 116 444	22,3	0,0220 2	Группа В	26
602 Самара - Тольятти СГ	4 410	855 540	96 410	17 770 251	20,8	0,0205 1	Группа В	27
523 Самара - Клявлино	1 100	442 200	30 473	9 191 379	20,8	0,0205 3	Группа А	28
640к Самара - Похвистнево	662	211 840	21 548	4 005 920	18,9	0,0186 7	Группа В	29
788 Самара - Нурлат	2 239	869 332	65 190	15 880 546	18,3	0,0180 4	Группа А	30
607 Самара - Жигулевск	1	186	20	3 355	18,0	0,0178 1	Группа В	31
657 Самара - Шариповка	365	132 495	12 771	2 261 545	17,1	0,0168 6	Группа В	32
999 Самара - Нижний Новгород (ч/з Тольятти)	182	282 100	4 815	4 808 053	17,0	0,0168 3	Группа В	33
640 Самара - Бугуруслан	697	263 466	21 636	3 646 877	13,8	0,0136 7	Группа С	34
704 Самара - Дальний	85	25 194	1 863	319 921	12,7	0,0125 4	Группа С	35
522 Самара - Нефтегорск (через Богдановку)	58	11 484	928	139 816	12,2	0,0120 2	Группа С	36
616 Самара - Мордово-Аделяково	364	124 488	4 277	1 160 757	9,3	0,0092 1	Группа С	37
Самара-Чистовка	149	66 825	1 619	449 519	6,7	0,0066 4	Группа С	38

Анализ рентабельности транспортных средств (без учёта лизинговых платежей) показывает, что при среднем уровне рентабельности 38,4 % выше данного порога работали автобусы марок: HyundaiUniverse (новые) –39,6, ManRegio (новые)- 45,4%,ISUZU– 46,2% с маржинальной прибылью на единицу 1332873руб., 2704334руб. и 1018584рубсоответственно.

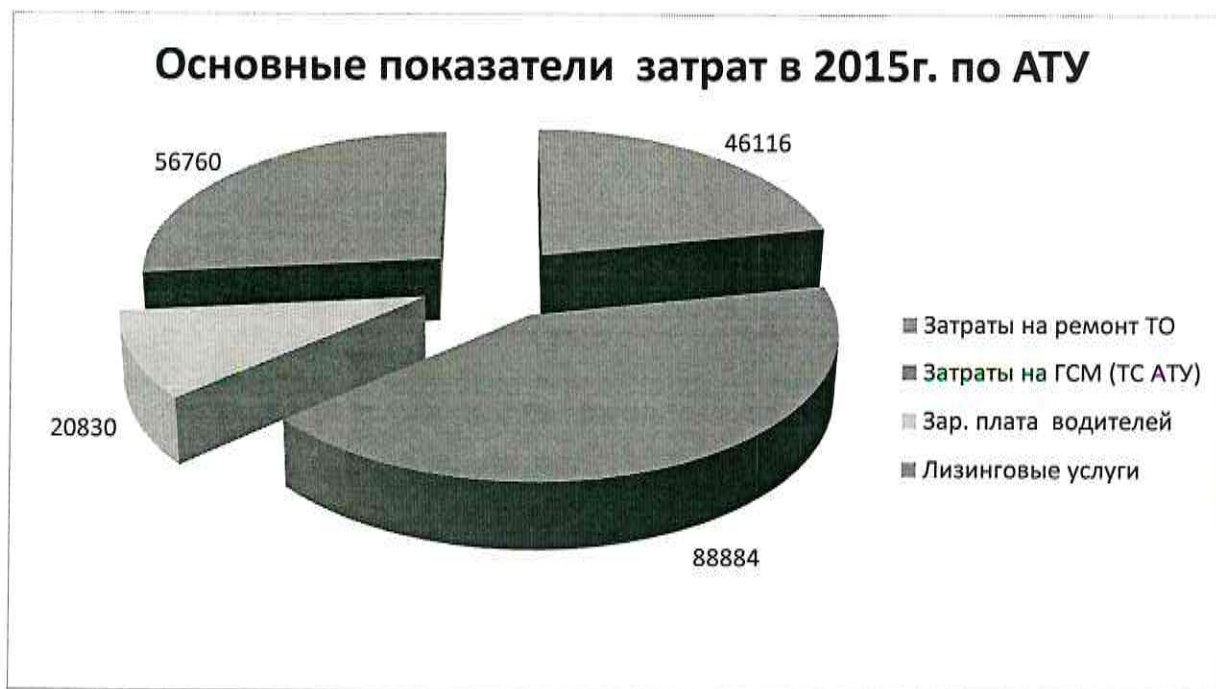
В абсолютных величинах транспортные средства предприятия принесли маржинальную прибыль (после уплаты лизинговых платежей) в размере 53325915 руб. или 127 % прирост к 2014г. (41905785р.)

Всего в 2015 году по основным расходным статьям было израсходовано 212,5 тыс. рублей, что на 10,8 % меньше чем в 2014 году (235,7 тыс. руб.). Основное сокращение статей расходов связано с выплатами по лизингу, которые уменьшились на 39,4 % , по сравнению с прошлым годом. В сравнении с предыдущими годами уменьшились не только расходы по лизингу, но и заработная плата водителей и расход ГСМ. Рост наблюдается по статье ремонт и техническое обслуживание, в связи с физическим износом автопарка.

Табл. 5.1.2. Основные статьи расходов 2010-2015 гг.

Основные показатели	2015г.	2014г.	2013г.	2012г.	2011г.	2010г.
Затраты на ремонт ТО	46116	43 554	38 790	37 105	34 174	30 471
Затраты на ГСМ (ТС АТУ)	88884	91 550	96 287	78 104	61 717	40 036
Зар. плата водителей	20830	21 499	33 758	30 336	24 804	22 568
Лизинговые услуги	56760	79 138	117 835	114 882	126 343	106 318
ИТОГО	212 590	235 741	286 670	260 427	247 038	199 393
ИТОГО без лизинга	155 830	156 603	168 835	145 545	120 695	93 075

Рис. 5.1.4 . Основные статьи расходов 2010-2015 гг.



Статья расходов ремонт ТС занимает 21,7% от всех затрат, проводимый как силами ПТОиР общества, так и сторонними организациями. Всего на ремонт было затрачено более 46116 тыс. рублей, что на 5,9 % больше чем в прошлом году. Возросшие затраты на ремонт связаны в первую очередь с ростом доли ремонта и ТО в сервисных центрах, в связи с отсутствием необходимого оборудования и квалификации работников для проведения технически сложных работ, а так же увеличенными расходами на замену автошин (рост расходов по данной статье составил сумму 3648 тыс. руб.).

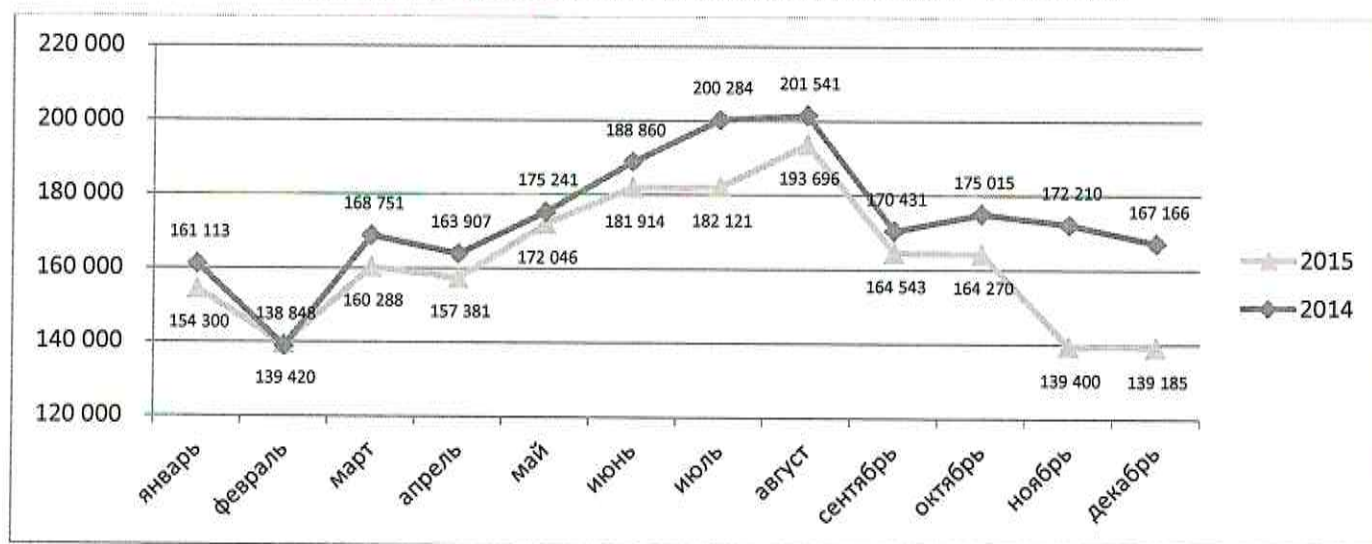
Рентабельность деятельности АТУ, по состоянию на 31.12.15 - 18,6% (2014г. - 14,2 %).

5.2. Деятельность управления организации перевозок пассажиров

На 31.12.2015 Общество предоставляет услуги по продаже билетов 70 автотранспортным предприятиям. Наиболее значимые перевозчики ООО «АвтоСтар», ООО «Авто- Экспресс», Зап-Каз. автобусный парк, Козулина И.П., ООО «Сервис».

За 2015 год через транспортную сеть Общества было отправлено 1948 тыс. пассажиров, что на 6 % меньше чем в 2014 году.

Табл. 5.2.1. Количество перевезенных пассажиров 2014-2015г.



Деятельность пассажирских перевозок сильно зависит от сезонности. Так пик числа перевезенных пассажиров, приходится на летний период (свыше 180 тыс. чел. – ежемесячно), с падением пассажиропотока в зимний период до 140 тыс. человек.

Объем общей выручки собственных автостанций за 2015 г. составил 487,млн. руб (229,2млн. руб. собственная выручка) против 492,3 млн.руб. (255,9млн. руб.-собственная выручка) в 2014г., т.е.

падение общей выручки составило 1 %, при этом падение собственной выручки, без учета сторонних перевозчиков, составило 11,7%.

Рис. 5.2.1 Выручка собственных АС

Распределение доли выручки по объектам УОПП составило:

- Центральный автовокзал - 82 % (397 млн. руб.),
- автостанция г. Отрадный - 4 % (16,7 млн. руб.),
- автостанция г. Нефтегорск - 2 % (10,1 млн. руб.),
- автостанция г. Сергиевск –1 % (6,5 млн. руб.),

более 1 % от общей выручке принесли автостанции:Кинель-Черкассы, г. Похвистнево, Кошки, Клявлино, Пестровка и Жигулевск, менее 1 % автостанции и кассовые пункты:Б.Черниговка, Б.Глушица, и Челно-Вершины.

За несоблюдение условий договора автопредприятия несут ответственность перед Обществом. За 2015г. перевозчиками было допущено 6663 нарушений, 59 % (3923) из которых допустило АТУ Общества. По нарушениям сторонними контрагентами условий договора были выставлены претензии на общую сумму 1250321 руб.

Из 70 перевозчиков работающих с Обществом принесшими наибольшую выручку по итогам года, являются:

Табл. 5.2.1. Выручка по наиболее крупным перевозчикам 2015г.

№ п/п	Наименование перевозчика	Вид маршрута	2015 год		
			Кол-во пассажиров	Сумма по пассажирам	Сумма по багажу
1	Авто - Стар ООО	мг	57219	10176617	5029
2	Авто-Экспресс ООО	мг	79365	13727447	12369
3	Зап-Каз. Автобусный парк	мг	27532	10564256	165424
4	Козулина И.П.	мг	34924	6525286	4452
5	Авто Профи ООО	мг	22613	5645785	12392
6	ПАТП №1 г. Ульяновск ОАО	мг	15290	5086029	46473
7	Адрианов А.Ю. ИП	мг	171556	11653357	2580
8	Сервис ООО	мг	103779	17411496	92300
9	Таурбаев А.М.	мг	32214	4936453	3096
10	Тольяттиавтотранс ООО	мг	62106	9526093	2477
11	Трубачев А.Г. ИП	мг	98709	14984082	12177

12	Турист АТП ООО	мг	6567	5145622	113697
13	Файрушин Ф.И. ИП	мг	39258	9186886	8246

5.3. Деятельность производственно-строительного управления

В 2015 году общая сумма расходов на эксплуатацию и содержание зданий составила 17161,5 тыс. руб. Основными статьями расходов были:

- коммунальные расходы – 13548,2 тыс. руб.;
- расходы на эксплуатацию и ремонт зданий и сооружений – 1646,0 тыс. руб.;
- расходы на содержание территории - 36,248 тыс. руб.;
- расходы на связь и интернет - 1225 тыс. руб.;
- расходы на приобретение хоз. инвентаря и инструментов - 706 тыс. руб.;

Коммунальные расходы составили 13 548 200 руб. из них:

- электроэнергия - 10 058,63 тыс. руб. (всего израсходовано 1 588 567 кВт),
- теплоэнергия – 1902,215 тыс. руб. (всего принято 1254 Гкал),
- водоснабжение и канализация – 719,7 тыс.руб. (всего израсходовано 21331 м³)
- вывоз и утилизация ТБО - 557,59 тыс. руб. (утилизировано 2839 м3 отходов).

Самыми «дорогими» в эксплуатации были:

- центральный автовокзал г. Самара - 9069,047 тыс. руб. или 66,9 % от суммы всех коммунальных платежей;
- автостанция в с. Кошки - 1 468,375 тыс. руб. или 10,83 % от суммы всех коммунальных платежей;
- автостанция в г. Жигулевск – 661,232 тыс. руб.
- автостанция в г. Оградный - 324,588 тыс. руб.;

В сравнении с 2014 годом затраты на коммунальные услуги возросли на 1,53 %. Увеличение расходов вызвано только ростом тарифов на приобретаемые ресурсы.

5.4. Деятельность по обеспечению работы и развитию информационных систем Общества

2015 году на предприятии используются следующие конфигурации информационных баз 1С 8.2 «Управление автовокзалами - РАЙС»;

Основные функции программного обеспечения «Управление автовокзалами - РАЙС»:

- система автоматизирует работу сотрудников УОПП: кассиров и диспетчеров.
- формирует необходимые отчеты и печатные формы, консолидирует данные о продажах в единой базе, позволяет продавать и возвращать билеты с любых автовокзалов (автостанций, кассовых пунктов), объединённых программой.

- предоставляет интерфейс для продажи электронных билетов через Интернет и терминалы продаж.
- Реализована выгрузка данных на портал АЦБДДП в соответствии с Ф3-16.

В программе «Райс» работают 24 автостанции (кассовых пункта) области (что на две больше чем в прошлом году), кассы продаж «ЦАВ Самара», 8 стационарных терминала продаж (что на 3 больше чем в прошлом году).

Удаленные подразделения (автостанции и кассовые пункты) являются самостоятельными точками, способными работать в автономном режиме. Подключение удаленных подразделений в единую локальную сеть осуществляется с помощью сети Интернет, а также теперь с помощью аппаратных маршрутизаторов, обеспечивающих шифрование передаваемых данных, что надежнее и безопаснее чем программные средства, используемые прежде.

Реализована возможность подключения к «РАИС» web-пользователей (для продажи билетов через сайт) через безопасное и зашифрованное подключение.

К базе подключен новый подрядчик, продающий наши билеты через web сайт – ООО Басфор.

1С 8.1 «Комплексная автоматизация 1.1»;

Основные функции программного обеспечения 1С 8.2 «Комплексная автоматизация» позволяют организовать на предприятии единую информационную систему, охватывающую основные задачи управления и учета.

В единой информационной базе ведется управленческий и бухгалтерский учет, выгружаются все необходимые данные из баз "РАИС" и "УАТ".

1С 8.2 «Управление автотранспортом. Пассажирские перевозки и такси, редакция 3.0»;

Основные функции программного обеспечения «Управление автотранспортом» - УАТ позволяют вести:

- оформление заказов на ТС, формирование суточного наряда;
- выписку и обработку путевых листов ТС;
- учет ремонтов и планового технического обслуживания автотранспорта;
- учет ремонтов и планового технического обслуживания автотранспорта;
- контроль окончания сроков действия документов, выданных на водителей и транспортные средства (медицинские справки, полисы ОСАГО и др.);

1С 8.2 «Документооборот ПРОФ 1.1»;

Основные функции программного обеспечения «Документооборот» позволяют вести:

- Структурированное хранение информации предприятия;
- Учет документов в разрезе договоров, рабочих групп и проектов;

- Поддержку виртуальных каталогов для хранения информации;
- Бизнес-процессы согласования документов;
- Архив и учет документов по физическим местам хранения;
- Создание документов на основе данных сканера и/или данных каталогов.

Проведены работы по оптимизации

В базе «РАИС» написанна масса отчетов, ускоряющих работу пользователей этой базы.

Написаны обработки, позволяющие анализировать файлы загрузки.

Установлены 3 новых терминала продажи билетов, один из которых принимает оплату по банковской карте.

Информационная инфраструктура

По состоянию на конец 2015 года в ИТ инфраструктуре Компании насчитывается:

- 3 физических сервера (на 1 больше чем в прошлом году);
- 2 дисковых хранилища средней отказоустойчивости для хранения резервных копий (раньше на этих хранилищах находилась оперативная информация)
- 1 дисковая полка (ранее не была задействована)
- 2 сетевых коммутатора (установлены в 2015 году)
- 2 коммутатора ссд (установлены в 2015 году)
- 2 корневых маршрутизатора (установлены в 2015 году)
- 77 рабочих места из которых 70% тонкие клиенты, а 30% персональные компьютеры
- 22 принтера и мфу
- 19 виртуальных серверов

Проведена большая работа по внедрению и оптимизации

В отчетном году была реализована схема высокодоступного кластера на базе трех серверов и ссд, позволяющая с кратковременной задержкой отрабатывать аварийный отказ одного из трех серверов без потери производительности (при единовременном отказе двух серверов будет заметно снижена скорость работы виртуальных машин кластера). Так же данная схема позволит производить плановое обслуживание серверов без прерывания работы виртуальных машин.

Реализована высокодоступная система хранения данных основанная на дисковой полке с двумя независимыми контроллерами, двух оптических коммутаторах, и 6-и оптических картах установленных по две в каждый из трех физических серверов. Высокодоступность этого решения позволяет полноценно функционировать при условии отказа половины оборудования. Так же данная схема позволяет производить техническое обслуживание СХД без прекращения доступа пользователей к своим файлам.

Была построена схема резервного копирования данных, позволяющая восстановить любые пользовательские данные в рамках утвержденного плана.

Обновлен почтовый сервер до следующей версии. Это дало прирост в скорости работы почтовых программ и совместимости с почтовыми серверами других организаций.

База знаний ИТ была пополнена десятками статей. Это позволяет ускорить и систематизировать работы, проводимые инженерами.

Настроен мониторинг на базе российского свободного программного обеспечения «Zabbix», что позволяет в режиме «онлайн» контролировать доступность важных узлов и удаленных автостанций. Так же данное ПО позволяет контролировать другие важные параметры узлов, такие как свободное место на жестких дисках, температура процессора, состояние служб.

Внедрены на уровне операционных систем политики, запрещающие использование программного обеспечения, не проверенного сотрудниками отдела. Это позволит избежать вирусных атак на уровне ниже антивирусного ПО.

Основные направления развития УИТиС намеченный на 2016 год.

- Внедрение IP телефонии.
- Переход с конфигурации «РАИС» на «Авибус УАВ» второй серии «РАИС 2».
- Полное внедрение конфигурации «Управление авотранспортом».
- Ведение параллельно с выгрузкой «РАИС» - «Комплексная автоматизации» проводить обмен «РАИС» «Комплексная автоматизация 2»
- Перевод удаленных автостанций на свободное программное обеспечение.
- Автоматизация контроля за посадкой на Центральном вокзале, с помощью турникетов.
- Обеспечение аварийного электрического питания в случае перебоев с основным.
- Расширение Базы знаний по ИТ.
- Установка терминала с возможностью выдачи сдачи наличными.

6. Стратегический анализ. Основные положения корпоративной стратегии. Миссия ПАО «ЕКА»:

Оказание помощи людям и организациям в реализации их конституционных прав и удовлетворении потребностей путем предоставления качественных, надежных и безопасных перевозок на законных основаниях по Российской Федерации и ближайшему зарубежью.

Видение компании:

Мы абсолютный лидер в области регулярных пассажирских перевозок в Поволжском регионе, обладающий самым крупным парком современных, комфортабельных и экологичных автобусов.

Мы самый крупный и надежный оператор сети автовокзалов (автостанций) в Самарской области, с технологичными комплексами управления транспортом.

Мы коллектив профессионалов высокого уровня.

Мы логистически-транспортный центр пассажирских перевозок в области вчера, сегодня и завтра.

Анализ факторов макросреды

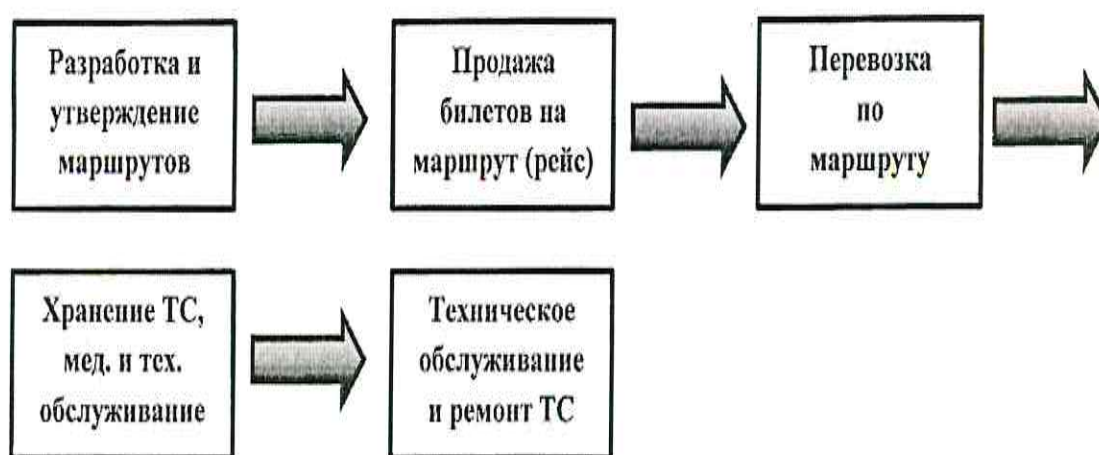


Рис. 6.1 Характер конкурентов и интенсивность каждой из конкурентных сил.

Легальный рынок междугородных перевозок из Самары включает 69 маршрутов и 14 перевозчиков. ОАО «Автовокзалы и автостанции Самарской области» обслуживает всего 28 междугородных маршрутов, таким образом, доля рынка междугородных перевозок из Самары составляет более 40 %.

Основными игроками рынка(прямыми конкурентами) являются: ООО «Губернская» - 9 междугородных маршрутов, все из Самары, ИП Трубачев А.Г. - 8 междугородных маршрутов, все из Самары, ООО «Сервис» - 6 междугородных маршрута из Самары (всего 8 маршрутов),

по 3 междугородных маршрута из которых из Самары имеют: ООО «СамараАвтоЭкспресс», ИП Андрианов А.Ю. и ОАО «Борскос АТП»,

по 2 междугородных маршрута из которых из Самары имеют: ООО «АВТО-Экспресс» (всего 8 маршрутов) и ООО «ЛогистикаСервис» (всего 3 маршрута).

Рынок межрегиональных перевозок в Самарской области состоит из 134 маршрутов внесенных в реестр Росавтотранса, в т.ч. с отправлением из Самары 68 маршрутов. Отправления осуществляются в: Республику Татарстан - 28, Ульяновскую область - 39, Саратовскую область - 12, Оренбургскую область - 22 и еще в 14 регионов страны. Особенность рынка состоит в том, что, как правило, маршруты формируются на паритетных началах, т.е. на маршруте работает 2 перевозчика каждый, с отправлением с пункта своей дислокации, а на ряде маршрутов (Самара - Ульяновск, Самара - Оренбург и др.) может работать до 10 перевозчиков одновременно.

ПАО «ЕКА» имеет право совершать рейсы по 26 межрегиональным маршрутам, таким образом, доля рынка межрегиональных перевозок из Самары составляет более 38 %.

Рынок пригородных перевозок (потенциальные конкуренты или потенциальный рынок) состоит из 112 пригородных маршрутов из которых 49 (т.е. 43,8 % из всех рейсов) следуют из/в г. Самара. Остальные 63 маршрута отправляются из других населенных пунктов.

Табл. 6.1. Стратегический анализ факторов макросреды (PEST-анализ)

Политический аспект	Социально-культурный аспект
- ужесточение госконтроля в сфере транспортной безопасности и безопасности ДД (ФЗ-16 и приказ Минтранса № 42) - лоббирования интересов ряда конкурентов (ПС «Рейс») - отсутствие государственной поддержки развития отрасли, и планов развития (самовывживание) - барьеры проникновения на рынок и выхода с него (лицензия, ТС) - снижение требований государства к перевозчикам	- демографический рост в стране с 1996г. должен привести к повышению числа студентов с 2015г. - увеличение числа пассажиров пользующихся интернетом - повышение доходов населения и простота оформление автокредитов - готовность пассажиров платить за удобство, комфорт и дополнительные услуги - нехватка и дороговизна квалифицированных специалистов
Экономический аспект	Технический аспект
- повышенное влияние сезонности/погоды на перевозки - большие постоянные затраты на ремонт и обслуживание ТС и заправку 1 СМ - наличие на рынке огромного числа нелегальных перевозчиков и товаров-замесителей (такси, электрички) - высокая цена и рост стоимости кредитных ресурсов - внешнее регулирование тарифов (опаздывающее за ростом цен на энергоресурсы) - прямая зависимость от благосостояния населения	- высокая степень изношенности ОТИ - дороговизна разработок и внедрений технических новшеств - отсутствие единых информационных продуктов в области навигации и учета пассажиропотока, баз продажи билетов и диспетчеризации - массовый выход на рынок новых и технически сложных автобусов не позволяющие использовать автобус с минимальными отклонениями - быстрое моральное устаревание автобусов - сложность закупки з/ч на ТС иностранного производства

Вывод:

основные угрозы исходят из высокого порога входа/выхода, высоких постоянных и переменных затрат, снижения пассажиропотока и недостаточной рентабельности самих перевозок; возможности - увеличение доли рынка в сфере межрегиональных перевозок и рост стоимости перевозки за счет дополнительных услуг.

Табл. 6.2. Отраслевые факторы успеха. SNW-анализ

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
	S сильная	N нейтральная	W слабая
Технологические факторы успеха: опыт в использовании технологии перевозочных процессов; способность к совершенствованию предоставляемых услуг; способность к совершенствованию технологических процессов.	S	N N	
Производственные факторы успеха: наличие нового надежного подвижного состава; высокая производительность труда; удобное расположение предприятия; наличие собственной ремонтной базы.	S S	N	W
Распределительные факторы успеха: наличие принадлежащей компании сети сбыта услуг.	S		
Маркетинговые факторы успеха: хорошо подготовленный и эффективный штат работников, участвующих в организации перевозок; благоприятный имидж и репутация потребителя; отличный по сравнению с конкурентами комфортабельный подвижной состав.	S	N	W
Квалификационные факторы успеха: опыт в использовании определенной технологии; наличие специалистов обязательных для отрасли.		N	W
Организационные возможности: мощные информационные системы; способность быстро реагировать на изменение рыночных условий; наличие управленческого ноу-хау.		N	W W
Другие факторы успеха: низкие издержки; доступ к источникам капитала; административные ресурсы для лоббирования интересов; приятные и вежливые работники.		N N	W W

Транспортная отрасль Российской Федерации представляет собой развивающийся многоотраслевой бизнес, обеспечивающий развитие всей экономики страны. Деятельность предприятий в этой отрасли имеет коммерческие перспективы и может быть эффективной для инвестиций.

Табл. 6.3. Характеристика элементов управления.

Стратегия	Недостаточный уровень проработки корпоративной и функциональных стратегий организации. Отсутствие прописанной стратегии развития на долгосрочную перспективу (до 2025 года) и программы внедрения стратегии.
Организационная структура управления	Организационная структура линейно-функциональная, иерархического типа, с невысокой степенью адаптивности, плохо совместима с философией качества предоставления услуг в современном быстро меняющемся бизнесе.
Системы управления	Имеется 4 основных программных комплекса на базе 1С, на основе которых осуществляется перевозочная деятельность, деятельность по продаже билетов, сервисно-бытовое обслуживание.
Состав инструментов управления	Планирование, бюджетирование, бухгалтерский учет, финансовый анализ. Управленческий учет на стадии внедрения; бизнес- процессы в компании описаны слабо и в большинстве своём не регламентированы. Не развито прогнозирование и моделирование, отсутствует маркетинговый анализ.
Стиль руководства	Авторитарный
Суммарная компетентность персонала	Топ-менеджеры, руководители среднего звена обладают достаточной квалификацией. Линейные руководители обладают недостаточным опытом.
Совместно разделяемые ценности	«Мы работаем для населения»

В целом существующие системы управления дают возможность результативно, но отчасти «пассивно» управлять компанией: компания способна без особых изменений использовать положительные тенденции, сложившиеся на рынке. Для дальнейшего развития необходимо детализировать и внедрить корпоративную стратегию, уделять внимание управленческому учёту, в частности, описать и регламентировать существующие бизнес-процессы.

Проведённый SWOT-анализ позволил выявить ключевые компетенции компании:

Ведение бизнеса в сфере пассажирских автотранспортных перевозок, базирующихся на разветвленной маршрутной сети при наличии собственной материально-технической базы.

Отработанные временем бизнес-процессы, работоспособные технологии перевозок.

Наличие профессиональных специалистов в сфере организации перевозок.

Способность отстаивать свои интересы в условиях противостояния органов власти и конкурентов, основанная на правовом обеспечении.

Табл. 6.4.SWOT-анализ. Коренные компетенции

Внешняя среда	
Возможности (из внешней среды) О	Угрозы (из внешней среды) Т
- востребованность и продажи билетов и перевозок - рост мобильности населения - низкая зависимость от сторонних операторов - наличие постоянного «потока клиентов» до 4000 чел./день на ЦАВе - поддержка со стороны профессионального сообщества (РАС, РА ВС), авторитет в сфере перевозок - отсутствие альтернативных перевозок в ряд районов - расширение маршрутной сети в связи с реализацией государственной программы по строительству дорог - «договорные» отношения с некоторыми «конкурентами»	- ежегодное снижение пассажиропотока - монополия Минтранса на удержание / расширение маршрутной сети и «выделения» маршрутов - рост "серого" рынка перевозок - возможное появление нового конкурента в лице РЖД-Трансфер - высокая зависимость от сезонности (снижение - количества пассажиров в осенне-весенний период) - частые изменения в законодательстве - рост числа личного автотранспорта - ограничение ФАС в развитии и росте бизнеса - недовольство населения ростом цен
Внутренняя среда	
Сильные стороны компании S	Слабые стороны компании W
- собственная разветвленная сеть продажи билетов - наличие собственной ремонтной базы и служб обеспечения (с возможностью их выделения в отдельные СЫИ или организации) - наличие современного парка ТС в собственности - наличие профильных знаний и компетенций - наличие в собственности помещений а/с и как следствие свободных площадей - отлаженные бизнес-процессы - постоянный контроль за ТС (Глонасс) - выгодное географическое положение автовокзалов в регионе - наличие широкой маршрутной сети и резервов в ее развитии	- высокие операционные расходы, в т.ч. по причине разнотипности парка ТС - недостаточные производственные возможности по ТОиР - не высокий коэффициент готовности и использования ТС (особенно в местах разворота) - низкая квалификация работников и производительность труда - низкая способность к совершенствованию предоставления услуг и реакция на изменение рыночных условий - старение ряда объектов (ЦАВ) и как следствие повышенные расходы на содержание - низкая лояльность сотрудников к компании и как следствие высокая текучесть персонала - низкая ликвидность ряда объектов

Вывод:ключевая проблема - это его требование на снижение цены за услуги (стоимость проезда, комиссионное вознаграждение) при стабильном и постоянном росте расходов, с развитием теневого сектора перевозок и уменьшением портфеля контрактов на внутриобластные перевозки.

Рекомендации:

- развитие новых рынков (межрегиональные, международные и туристические маршруты, заказные перевозки);
- обучение специалистов в сервисных центрах и школах (водителей - экономичному вождению, автослесарей - ремонту и обслуживанию);
- полное задействование ТС, особенно в местах длительного отстоя;

- развитие сервиса дополнительных услуг в автобусах и на автостанциях;
- сокращение времени простоя в ожидании и во время ремонта;
- постоянная работа с госорганами и властью.

Анализ целей внешних и внутренних стейкхолдеров. Экономическая модель организации.

Стейкхолдерами являются группы или индивиды, которые могут повлиять и/или на которых влияет достижение целей организации. Анализ целей стейкхолдеров ПАО «ЕКА» приведён в

Интересы ключевых стейкхолдеров не противоречат друг другу и формируют экономическую модель организации, которая, в свою очередь, определяет коридор стратегий.

На данный момент стратегическую экономическую модель ПАО «ЕКА» можно определить как модель максимизации добавленной стоимости с элементами модели рыночной доли.

Модель максимизации продаж - максимальное внимание на увеличение объёма продаж при прибыли не менее необходимого минимума. (В большей степени удовлетворены интересы наёмных работников - топ-менеджеров). Однако топ-менеджмент компании также ориентирован на её развитие, как и большинство других ключевых стейкхолдеров.

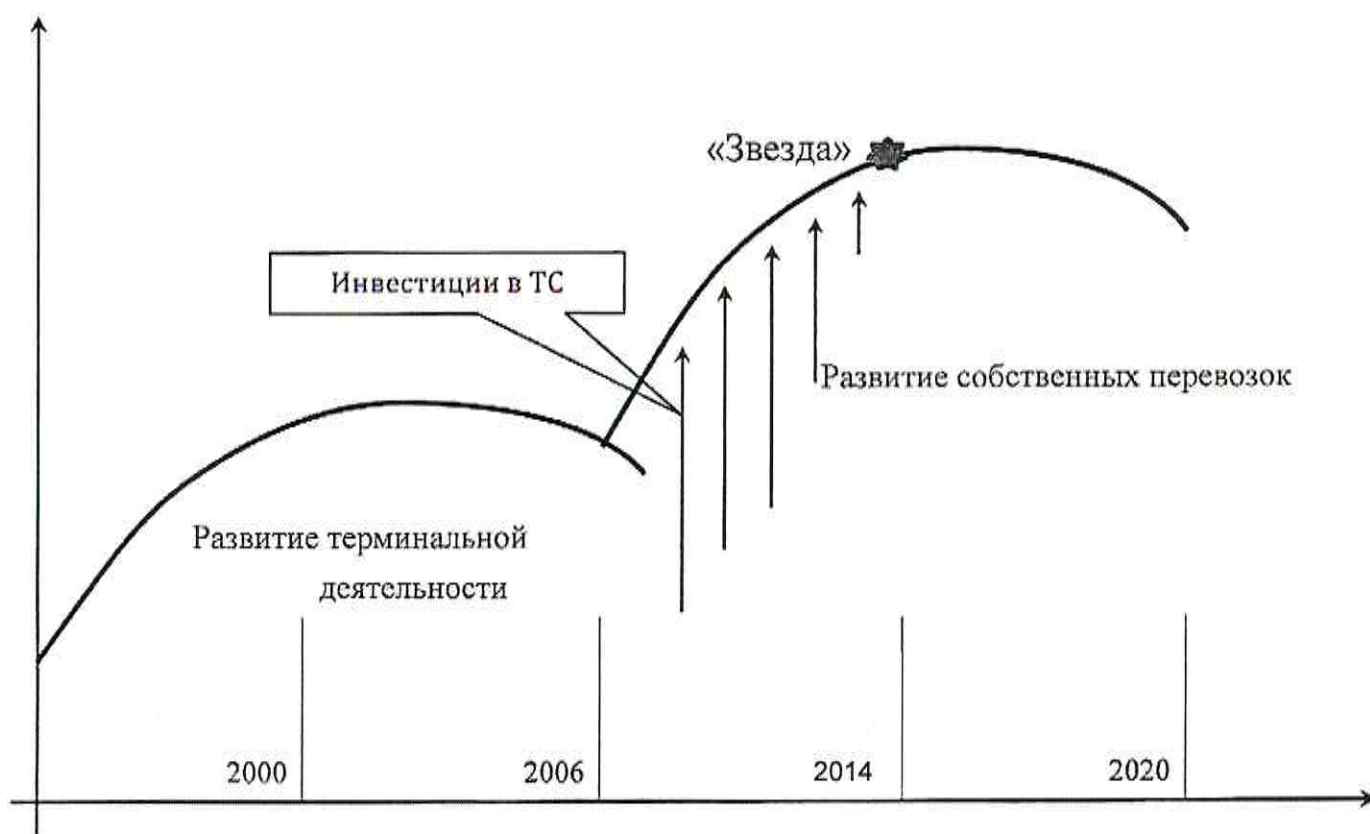


Рис. 6.2 Стадия жизненного цикла организации

Компания в настоящий момент имеет тенденцию снижения количества заказов и недостаточную выручку, которая не соответствует размерам и возможностям компании. Но при этом готова и имеет все возможности для своего развития на следующем этапе.

Формирование экономической модели

При значительных финансовых затратах на поддержание парка ТС в технически исправном состоянии и высокой себестоимости услуг, при свертывании портфеля заказов и тарифах установленных государством наиболее продуктивной может быть модель максимизации добавленной стоимости.

Модель максимизации добавленной стоимости предусматривает снижение издержек (уменьшение расхода топлива, продление межремонтного ресурса, преимущество ремонта и восстановления над заменой, снижение время простоя ТС, сокращение порожнего пробега и др.), развитие производственных мощностей (автобусов, автостанций, терминалов продаж) и системы управления и контроля, а так же сокращение дивидендов акционерам и выплата минимально-достойного вознаграждения сотрудникам.

Корпоративная стратегия

Глобальные цели организации



Рис. 6.3. Глобальные цели организации.

На основе собранной информации, проведенного анализа и экспертизы сформулирована следующая стратегия развития ПАО «ЕКА» на долгосрочную перспективу до 2025г.:

развитие компании, обеспечивающее рост доли компании на рынке пассажирских перевозок автотранспортом, увеличение объема продаж за счет широкого охвата рынка и лидерства по снижению издержек.

Стратегические цели:

по финансам - по итогам 2015 году обеспечить двух-кратный рост выручки предприятия от собственных перевозок (с 15 млн.руб. в мес. до 30 млн.руб. в мес.)

по усилению конкурентных преимуществ- выход к 2015 году на коэффициент готовности подвижного состава и коэффициент задействования подвижного состава равный 0.95.

Функциональные стратегии

В общем виде функциональные стратегии предприятия в целом: Производственная стратегия - снижение удельных затрат и повышение коммерческих результатов за счет расширения сбытовой и маршрутной сети на современной материально-технической базе.

Маркетинговая стратегия - активное продвижение бренда компании с позиционированием услуг как качественных, надежных и гарантирующих безопасность и комфорт.

Управленческая стратегия - внедрение эффективных бизнес-процессов и системы управления человеческими ресурсами, формирование внутрифирменных стандартов управления, контроля и анализа с созданием адекватной организационно-функциональной структуры управления.

Финансовая стратегия - привлечение на коммерчески выгодных условиях долгосрочных инвестиций в коммерческих банках, а также поиск внутренних финансовых резервов, в т.ч. за счет продажи неликвидных объектов.

Стратегия в области инноваций и НИОКР - создание единой информационной базы и базы продаж в регионе на основе внедренной на предприятии, развитие системы контроля за ТС и пассажиропотоком в режиме онлайн.

Для стратегических бизнес подразделений избрать следующие функциональные стратегии:

для Управления организации перевозки пассажиров - стратегия развития "нового поколения технологий", которая может включать в себя виды продаж билетов через:

- сайт компании (интернет-продажи); терминалы по продаже билетов компании;
- сеть магазинов Связной и Евросеть; банковские терминалы;
- мобильные терминалы установленные в автобусах.

Продажа билетов через кассы автовокзалов и автостанций требует значительных финансовых затрат (аренда/содержание зданий, оплата труда кассиров, налоги и др.). Развитие продаж билетов через интернет позволит сократить число касс, а следовательно и издержки на содержание автостанций, сотрудников и обслуживание оборудования

Стратегия конкуренции в разрезе функциональной стратегии может выглядеть следующим образом:

производственная стратегия: структурные решения - увеличение точек продажи билетов без персонала; субструктурные решения - управление продажами билетов, управление "сервисом" продаж (создание легкого, удобного и интуитивного интерфейса продаж), управление персоналом.

маркетинговая стратегия: целевой сегмент - студенты (внутриобластные перевозки), командировочные (межрегиональные перевозки), туристы и туристические агентства (экскурсионные туры); система позиционирования - быстро, доступно, удобно и своевременно.

финансовая стратегия - привлечение заемных средств (кредитов) для расширения собственной сети продаж и закупки программного обеспечения (совместно с вокзалами Тольятти и Сызрани), использование имеющихся средств для поддержания "стандартных" кассовых пунктов.

стратегия в области управления персоналом - удержание имеющегося персонала в "стандартных" кассах, привлечение молодых специалистов с ТТ-образованием (колледж, неполное высшее).

стратегия в области инноваций и НИОКР - создание единой информационной базы и базы продаж в Поволжском регионе на основе "нашей" базы продаж;

для Автотранспортного управления - стратегия "развития рынка" элементами "стратегии ухода". Сокращение доли присутствия на рынке внутриобластных перевозок (оставить 10-12 наиболее рентабельных маршрутов), одновременным "географическим развитием рынка" (открытие новых межрегиональных и международных маршрутов) и "развитием рынка в новых сегментах" (открытие туристических маршрутов, с последующей возможностью открытия собственного туристического агентства).

Стратегия конкуренции в разрезе функциональной стратегии может выглядеть следующим образом:

производственная стратегия: структурные решения - определение доли перевозок в размере 50% - межрегиональные, 20% - внутриобластные междугородные, 20% - туристические, 10% - пригородные; дальнейшее развитие вертикальной интеграции - ремонт ТС собственными силами, поставка з/ч, создание собственной АЗС, развитие горизонтальной интеграции - ремонт ТС и реализация з/ч и ГСМ сторонним перевозчикам; субструктурные решения - 43

управление закупками (новые ТС); управление производственным персоналом; управление качеством (поддержанием ТС в исправном состоянии с коэффициентом готовности не менее 95%); управление процессом производства (ежедневный выход ТС на линию в количестве не менее 98% от плана); управление прямыми затратами (закупка шин и з/ч в "высокий сезон", ремонт ТС собственными силами, надежные поставщики ГСМ с отсрочкой платежей и т.д.).

маркетинговая стратегия: целевой сегмент - определяется УОПП; система позиционирования - быстро, доступно, удобно и своевременно.

финансовая стратегия - привлечение заемных средств (лизинг) и высвобождающихся средств от продажи "старых" автобусов для обновления парка ТС; использование собственных средств для покрытия расходов и лизинговых платежей.

стратегия в области управления персоналом - удержание имеющегося персонала, привлечение водителей с городских маршрутов и молодых специалистов-ремонтников, выпускников колледжей; внутреннее обучение рабочих специальностей с привлечением специалистов.

стратегия в области инноваций и НИОКР - развитие информационной базы контроля за ТС на маршруте в режиме он-лайн и контроля за пассажиропотоком.

7. Анализ бухгалтерского баланса

Формирование финансово-хозяйственных результатов деятельности предприятия, учет доходов и расходов, учет ТМЦ и ОС ведется централизованной бухгалтерией во главе с Главным бухгалтером.

Учетная политика по бухгалтерскому учету публичного акционерного общества «Евразийская Корпорация Автовокзалов» (далее Учетная политика), утвержденная приказом Общества № 257п от 31.12.2011, разработана в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Учетная политика призвана:

- продекларировать основные допущения, требования и подходы к ведению учетного процесса (включая составление отчетности);
- обеспечить единство методики при организации и ведении учетного процесса (включая составление отчетности);
- обеспечить достоверность подготавливаемой бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- обеспечить формирование полной и достоверной информации о таких объектах учета, как доходы, расходы, имущество, имущественные права, обязательства и хозяйственные операции публичного акционерного общества «Евразийская Корпорация Автовокзалов» (далее - Общество).

Бухгалтерская отчетность ПАО «Евразийская Корпорация Автовокзалов» составляется в порядке и в сроки, предусмотренные Федеральным Законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" и другими нормативными актами Российской Федерации, регламентирующими ведение бухгалтерского учета и отчетности.

Аудиторское заключение о бухгалтерской отчетности Общества за 2015г. выполнено ООО «Учет».

По нашему мнению, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существующих отношениях финансовое положение ПАО «Евразийская Корпорация Автовокзалов» по состоянию на 31.12.2015 года, результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2015год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности».

Таблица 7.1. Структура баланса предприятия 2013-2015 гг.

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 15 г. ³	На 31 декабря 20 14 г. ³	На 31 декабря 20 13 г. ³

	АКТИВ	1110	-	-	-
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы				
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	102470	89837	64204
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	4497	4487	4487
	Прочие внеоборотные активы	1190	807	-	-
	Итого по разделу I	1100	107774	94324	68691
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210			
	Запасы		15442	46850	40573
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220		73	87
	Дебиторская задолженность	1230	74789	73176	89321
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	294	604	855
	Прочие оборотные активы	1260		516	79
	Итого по разделу II	1200	90525	121219	131546
	БАЛАНС	1600	198299	215543	200237
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	13	13	13
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	25226	25226	25226
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	1	1	1
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(2142)	(2581)	(2991)
	Итого по разделу III	1300	23098	22659	22250
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			20 15 г. ³	20 14 г. ³	20 13 г. ³
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ				

	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	5333	21333	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	2663	2663	2663
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	7996	23996	2663
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	13986	11168	28317
	Кредиторская задолженность	1520	152418	156 792	146172
	Доходы будущих периодов	1530	801	928	837
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	167205	168 888	175325
	БАЛАНС	1700	198299	215 543,00	200 237

Пояснения к существенным статьям бухгалтерского баланса

Основные средства

В составе основных средств отражены здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, оргтехника и другие объекты со сроком службы более 12 месяцев, используемые при организации пассажирских перевозок, в подсобно-вспомогательной деятельности, либо для управленческих нужд Общества и способные приносить экономические выгоды.

Объекты основных средств принимаются к учету по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат на приобретение (сооружение).

Амортизация основных средств начисляется линейным способом по нормам, исчисленным исходя из принятых сроков полезного использования, определенных в соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1.

Амортизация не начисляется по:

- земельным участкам; объектам внешнего благоустройства;
- полностью амортизированным объектам, не списанным с баланса.

Приобретенные и полученные в качестве вклада в уставный капитал Общества объекты с первоначальной стоимостью не более 40 тыс. руб. за единицу учитываются в составе материально-производственных запасов.

Объекты, стоимостью не более 40 000 руб. за единицу, списываются на себестоимость по мере отпуска в производство или эксплуатацию.

Затраты на проведение всех видов ремонта включены в расходы по обычным видам деятельности отчетного периода. Учет затрат на ремонт основных средств осуществляется по мере осуществления ремонта. Резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств не создавался.

В отчетности основные средства показаны по первоначальной (восстановительной) стоимости за минусом сумм амортизации, накопленной за все время эксплуатации.

Доходы и потери от выбытия основных средств отражены в отчете о прибылях и убытках в составе прочих доходов и расходов.

Доходных вложений в материальные ценности Общество в 2015г. году не имело.

В 2015 году Общество займы организациям не выдавало.

В соответствии с п. 20 ПБУ 4/99 в строке баланса «Запасы» отражаются показатели, характеризующие наличие и величину запасов Общества: сырье, материалы и другие аналогичные ценности; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные; расходы будущих периодов.

Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактическим затратам на приобретение.

Активы принимаемые к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, но не более 40 000 рублей за единицу отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. В целях обеспечения сохранности этих объектов или при эксплуатации организован надлежащий контроль за их движением

Табл. 7.4. По состоянию на 31.12.2015г. Запасы Общества состоят из:

Наименование	Величина на начало периода	Обороты за период		Величина на конец периода
		Поступило	Выбыло	
Сырье и материалы	1 304	1 265	2 414	155
Топливо	5 983	81506	86 892	597
Запасные части	18 978	33 973	46 467	6 484
Прочие материалы	87	118	127	79
Строительные материалы	14 773	1 012	15 485	299
Инвентарь и хоз. прин-ти	133	5 774	5 865	42
М-лы спец.назн. на складе	1 588	5 400	6 116	872
М-лы спец. назн. в экспл.	0,00	2 326	2 326	0,00
Расходы будущих периодов	4 004	9 884	6 975	6 914
ИТОГО	46 850	141 258	172 666	15 442

По состоянию на 31.12.2015 отсутствуют запасы устаревшие, потерявшие свои первоначальные качества

Табл. 7.5 Дебиторская задолженность.

Наименование контрагента	счет учета	Сумма зад.на 01.01.2015	Образование Деб. Зад	Списание Деб. Зад.	Сумма Зад. на 31.12.2015г.
Покупатели и заказчики	62.01	3 914	83 644	86 167	1 391
Резервы по сомнительным долгам	63	- 1 499	1 524	1 874	- 1 849
Авансы выданные	60.02	40 929	157 515	132 991	65 453
Расчеты с прочими поставщиками и подрядчиками	76.35	6 390	94 845	93 975	7 260
Прочие дебиторы, в том числе	76.05	23 885	144 938	168 823	-
Расч.по претензиям в руб.	76.02	269	27 945	27767	447
Налоги и сборы	68	1819	8 529	8 099	2 249
Расчеты по соц. страхованию	69	1188	3 476	4 213	451
Расчеты с перс. по проч.опер.	73	143	2 888	2 632	399
НДС по авансам и предоплатам	76AB	-994	776	794	-1 012
НДС по авансам и предоплатам выданным	76BA	-2 868	5 919	3 051	-
Расчеты с подотчетн. лицами	71	0	511	511	0
ИТОГО:		73 176	532 510	530 897	74 789

Одной из причин образования дебиторской задолженности на 31.12.2015г. является наличие задолженности по договорам со сторонними автовокзалами за услуги по перевозкам пассажиров. Наличие на конец отчетного периода задолженности по выданным авансам обусловлено закупкой ГСМ на новогодние праздники, предварительным заказом запасных частей и расходных материалов, необходимых для поддержания работоспособности автопарка.

Уставный, добавочный и резервный капиталы

Уставный капитал представляет собой стоимостную оценку вкладов, инвестированных собственниками (акционерами, учредителями) в имущество организации, и определяет минимальный размер имущества Общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

По данным бухгалтерского учета, отраженным в бухгалтерской отчетности уставный капитал Общества на начало и конец отчетного периода составляет - 13418 руб.

За период с 01.01.2015 по 31.12.2015 не было изменений в величине уставного капитала Общества, по состоянию на 01.01.2014 и на 31.12.2014 года его размер составил 13 тыс. руб.

Добавочный капитал образован в результате переоценки основных средств в соответствии с требованиями законодательства. Добровольной переоценки не производилось.

В 2015 году не было изменений в величине Добавочного капитала его размер на 31.12.2015г. составил 25 226тыс. руб.

Резервный капитал в сумме 1 тыс.рублей образован в соответствии с требованиями законодательства.

Табл. 7.6. Движение капитала

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина Капитала на 31.12.2013 г	3100	13	25226	1	(-2991)	22250
Увеличение капитала - всего:	3210				410	410
Уменьшение капитала - всего:	3220	-	-	-		
убыток	3221	X	X	X		
Величина капитала на 31.12.2014г.	3200	13	25 226	1	(-2581)	22659
Увеличение капитала - всего:	3310	-	-	-	439	439
в том числе;						
чистая прибыль	3311	X	X	X	439	439
Уменьшение капитала - всего:	3320	-	-	-	-	-
Величина капитала на 31.12.2015г.	3300	13	25 226	1	(-2142)	23098

Займы и кредиты

Краткосрочные займы и кредиты

Основная сумма обязательства по полученному займу (кредиту) отражается в бухгалтерском учете организацией-заемщиком как кредиторская задолженность в соответствии с условиями договора займа (кредитного договора) в сумме, указанной в договоре (п.2. ПБУ 15/2008).

Расходы по займам отражаются в бухгалтерском учете обособленно от основной суммы обязательства по полученному займу (кредиту) (п.4 ПБУ 15/2008). Проценты, причитающиеся к оплате по полученным кредитам, являются прочими расходами организации, отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы», и относятся на финансовый результат в отчетном периоде.

Табл. 7.7. Движение заемных средств:

Наименование займодателя/кредит ора	% ста вка	Сум-ма	Срок возвра-т а	Задолженнос ть в тыс.руб. на 01.01.2015г.	Обороты за период		Задолженнос ть в тыс.руб. на 31.12.2015г.
					Погаше но заемных средств, тыс.руб.	Получе но заемных средств, тыс.руб.	

ООО «Транспорт Люкс»	0,2	3 000	31.01.16	-	-	3 000	3 000
Имангулова Г.Х.	9	1 700	30.09.15	450	-	-	450
Имангулова Г.Х.	15	4 400	30.09.15	4 400	3 000	-	1 400
Имангулова Г.Х.	15	6 180	30.09.15	6 180	-	-	6 180
Имангулова Г.Х.	15	2 600	27.01.16	-	-	2 600	2 600
Итого				11 030	3 000	5 600	13 630

Табл. 7.8. Не оплаченные проценты по договорам займа на 31.12.2015 г., тыс.руб.:

Наименование займодавца	Задолженность на 31.12.15
Имангулова Г.Х.	355
договор займа № 79/08 от 14.11.08г.-1 700 000	7
договор займа 7-3М от 27.01.14г.; 8-3М от 29.01.14г. - 4 400 000	7
договор займа 5-3М от 24.01.14г. – 6 180 000	166
договор займа 16-3М от 27.01.15г. – 2 600 000	175
ООО"Транспорт Люкс" Договор займа №1 от 27.11.15г. - 3 000 000	1
Итого	356

Долгосрочные займы и кредиты

Табл. 7.9. Заемные средства 2015 г.

Наименование займодателя/кре дитора	%	Сум-ма	Срок возвра-та	Задолженнос ть в тыс.руб. на 01.01.2015г.	Обороты за период		Задолженнос ть в тыс.руб. на 31.12.2015г.
					Погаше но заемных средств, тыс.руб.	Получе но заемных средств, тыс.руб.	
Эл.банк	16	24 000	13.04.16	21333	16000	-	5333

Табл. 7.10. Кредиторская задолженность.

Наименование контрагента	Счет учета	Сумма Зад. на 01.01.2015г.	Списана ние Кред. Зад.	Образов ание Кред. Зад.	Сумма Зад. на 31.12.2015г.
Поставщики и подрядчики	60	125 606	209 224	186 041	102 423
Авансы получ. в руб.	62,2	4 177	210 644	209 928	3 461
расчеты с АТП	76,36	21 131	281 666	278 513	17 978

прочие кредиторы	76,35; 76,04; 76,05; 76,41	163	1207	20 668	19 624
Налоги и сборы	68	3 926	67 130	69 066	5 862
Внебюджетные фонды	69	417	11 067	11 027	377
Расч. по оплате труда	70	3 246	54 002	53 449	2 693
НДС по авансам и предоплатам	76AB	994	200	-794	0
НДС по авансам и предоплатам выданным	76BA	-2 868	-5919	-3051	0
ИТОГО:		156 792	829 221	824 847	152 418

Доходы будущих периодов.

В отчетном периоде счет 98 использовался для отражения хозяйственных операций:

По договорам, содержащим признаки агентских договоров, в частности:

- при продаже билетов на рейсы, совершаемые АТП - Деятельность терминалов автобусных станций;
- при продаже билетов через интернет - Деятельность по перевозке пассажиров автобусным транспортом;
- для отражения предварительной продажи билетов на следующий за отчетным период.

На 31.12.2015 г. доходы будущих периодов составили 801 тыс.руб.

Расчет чистых активов Общества

Чистые активы рассчитаны в соответствии с Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденном приказом Минфина России и ФКЦБ России от 29 января 2003 года № 10н/03-6/пз.

По состоянию на 31.12.2015г. чистые активы компании составили 23 098 тыс. рублей, что на 1,9 % больше чем в 2014 году (22 659 тыс.руб)

Табл. 7.11. Расчёт чистых активов Общества в 2015г., тыс. руб.

Наименование показателя		Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1. Активы				
1.	Нематериальные активы	1110		
2.	Основные средства	1150	102470	89837
3.	Незавершенное строительство	1190		
4.	Доходные вложения в материальные ценности	1160		
5.	Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	1170+1240		

6.	Прочие внеоборотные активы	1120+1130+ 1140+1180+1190	5304	4487
7.	Запасы	1210	15442	46850
8.	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220		73
9.	Дебиторская задолженность	1230	74789	73176
10.	Денежные средства	1250	294	604
11.	Прочие оборотные активы	1260		516
12.	Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1-11)		198299	215543
	II. Пассивы			
13.	Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1410	5333	21333
14.	Прочие долгосрочные обязательства	1420	2663	2663
15.	Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1510	13986	11168
16.	Кредиторская задолженность	1520	152418	156792
17.	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	1530	801	928
18.	Резервы предстоящих расходов	1540		
19.	Прочие краткосрочные обязательства	1550		
20.	Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13-19)		175201	192884
21.	Стоимость чистых активов акционерного общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12), минус итог пассивы, принимаемые к расчету (стр. 20))		23098	22659

8. Анализ отчёта о прибылях и убытках

Табл. 8.1. Отчёт о финансовых результатах (прибылях и убытках Общества)
за 2013 - 2015г.г., тыс. руб.

Наименование показателя	Код	2015 г.	% 2015 к 2014	2014 г.	% 2014 к 2013	2013г.
Выручка	2110	330841	-1,3	335 053	-8,5	366 000
Себестоимость продаж	2120	(366959)	13,2	(324 074)	-11,2	(365152)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(36118)	-429,0	10979	1 194,7	848
Коммерческие расходы	2210					
Управленческие расходы	2220	(19893)	23,6	(16 100)	34,4	(11 981)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(56011)	993,8	(5 121)	-54,0	(11 133)
Доходы от участия в других организациях	2310					
Проценты к получению	2320	90	-74,3	350	144,8	143
Проценты к уплате	2330	(3666)	8,1	(3 390)	4,8	(3 235)
Прочие доходы	2340	74720	195,9	25 255	-23,3	32 923
Прочие расходы	2350	(14597)	-12,0	(16 582)	-8,6	(18 138)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	536	4,7	512	-8,6	560
Текущий палог на прибыль	2410	(107)	4,9	(102)	-8,9	(112)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421					
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430					
Изменение отложенных налоговых активов	2450	10				(39)
Прочее	2460					
Чистая прибыль (убыток)	2400	439	7,1	410	0,2	409
Совокупный финансовый результат периода	2500	439	7,1	410	0,2	409

Выручка от продажи продукции, товаров, оказания услуг, выполнения работ (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс.руб.;

Табл. 8.2. Структура доходов Общества без НДС за 2015г., тыс. руб.

Состав доходов	2015г.	% 2015 к 2014	2014г.	% 2014 к 2013	2013г.
Деятельность автобусного пассажирского транспорта со своих А/В и А/С	171560	-14,1	199 810	5,0	190 376
Деятельность автобусного пассажирского транспорта со сторонних Автовокзалов	80355	27,1	63 242	-17,0	76 154

Деятельность терминалов автобусных станций	50533	2,5	49305	-3,6	51132
Сдача в аренду нежилой недвижимости	12066	-1,1	12 199	16,2	10 500
Комиссионные сборы	7061	4,3	6 768	-16,4	8 098
Транспортные услуги	-		-		997
Услуги по продаже ж/д билетов	967	24,1	779	-38,4	1264
Прочие виды деятельности (добровольное страхование пассажиров, стоянка ЛТ, гостиничные услуги, платные туалеты, услуги камеры хранения, медосмотр и т.д.)	8299	181,2	2 951	-89,3	27 479
ИТОГО:	330841	-1,3	335 053	-8,5	366 000

Табл. 8.3. Прочие, доходы Общества за 2013-2015г., тыс. руб

Состав доходов	2015г.	% 2015 к 2014	2014г.	% 2014 к 2013	2013г.
% по кредитам и займам	90		15		
Возмещение расходов от ДТП	139	-89,7	1346	-51,7	2 788
Возмещение страховых сборов от АВ	0		43		
Возмещение убытков предприятию	855	-87,9	7086	976,9	658
Штрафы, пени за нарушение договоров	672	630,4	92	-93,1	1336
Реализация	3208	117,5	1475	-79,3	7 132
Реализация ГСМ	179	-96,5	5075	-14,9	5 961
Прибыль прошлых лет, выя в л. в отч.году	2947	21,2	2432	15,2	2112
Продажа материалов на сторону	465				16
Прочие доходы	1068	-75,7	4399	583,1	644
Списание кредиторской задолженности сроком более 3-х лет	65187	1 880,2	3292	-70,9	11 324
Разница в стоимости ОС					952
ИТОГО:	74810	196,2	25 255	-23,3	32 923

Табл. 8.4. Себестоимость реализованных товаров (работ, услуг) ОАО «Автовокзалы и Автостанции Самарской области» за отчетный период 2015 - 2013 годов была сформирована из:

	2015	2014	2013
Лизинговые услуги	33177	65 239	109 411
Амортизация	13198	14 675	14 158
Заработная плата	50826	55 172	46 004
Ремонт недвижимого имущества	53253	3 724	12 200
% от выручки стороннего АВ	18760	33 166	16 539
Страховые взносы	12213	12 132	14 218
Материальные расходы, в т.ч.	13423	15714	28094
- Материалы	1890	0	15 655
- Электроэнергия	6605	13 325	8 011
- Отопление	2313	1 120	1 331

- Водоснабжение, канализация	1520	402	676
- Теплоэнергия	0	117	802
- Газовое отопление	356	160	516
- Коммунальные расходы	205	126	617
- Вывоз мусора	534	464	486
Расходы по содержанию и ремонту автобусов, в т.ч.	153679	106672	106511
- Расходы на ГСМ	88884	70 329	80 761
- Ремонт автобусов	42469	27 572	17 826
- Расходы на автошины	3648	1 769	4 124
- Аренда	11986	3 493	174
- Страхование автобусов	6692	3 509	3 626
Прочие мат. расходы, в т.ч.	18430	18009	18017
- Аренда помещения	1215	1 006	1 399
- Связь, Интернет, моб.связь	1225	1 817	1 344
- Охрана предприятия	1931	2 996	898
- Замена ЭКЛЗ, установка голограмм	586	0	1 033
- Услуги гостиницы	423	1 234	701
- Медицинский осмотр работников	1837	748	1 337
- АСУ по продаже ж/д билетов	0	0	787
- Реклама	5041	960	1 657
- Земельный налог	390	403	1 872
- Экология	309	111	129
- Услуги инкассации	1084	1 484	1 360
- Транспортный налог	1988	1 507	1 762
- Техническое обслуживание компьютерной техники	721	909	2 122
- Командировочные расходы	809	1 234	658
- Прочие расходы	871	3 600	958
Итого	366959	324 503	365 152

Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно- конструкторские и технологические работы (НИОКР) в 2015г не выделялись.

В 2015 г. Общество активно развивало основной вид деятельности - пассажирские перевозки собственным транспортом. По заключенным в 2010- 2012г. договорам лизинга Обществом были выплачены лизинговые платежи в размере 33177 тыс. руб.. Также основной статьей расходов предприятия являются затраты на ГСМ – 88884 тыс. руб., ремонт и Т/О автотехники – 42469, ремонт недвижимого имущества – 53253 (в т.ч. асфальтовое покрытие)

В целях обеспечения безопасности пассажиров предприятие регулярно выполняет ремонтные работы по приведению зданий автостанций Самарской области в состояние, соответствующее требованиям пожарной безопасности, обеспечения максимального удобства для пассажиров с ограниченными возможностями, пенсионеров.

В период 2012-2015 годов были уплачены следующие виды налогов и сборов в тыс. рублей:

Табл. 8.5. Налоги и сборы.

Налог	2015	% 2015 к 2014	2014 год	% 2014 к 2013	2013 год
НДС	15676	55,1	10 107	1,8	9 927
Налог на имущество	794	-23,9	1 044	-21,4	1 328
Транспортный налог	1763	-0,9	1 779	-5,9	1890
Налог на землю	512	-37,0	813	-55,0	1808
Налог на загрязнение окр. среды	276	100,0	138	8,7	127
НДФЛ	7110	11,9	6 355	-10,0	7 063
Госпошлина	1240	-11,0	1 393	45,9	955
Страховые взносы в части ФСС	856	-34,9	1 315		-
Страховые взносы в части ПФР страховая часть	10660	13,8	9 371	-8,1	10 194
Страховые взносы в части ПФР накопительная часть	-		-		1 713
Страховые взносы в части ОМС тер. и федер. бюджеты	2620	13,3	2 313	-13,7	2 679
ФСС травматизм	407	-69,0	1 315	199,5	439
ИТОГО:	41914		35 944		38 123

9. Анализ отчёта о движении денежных средств

Выручка в данном отчёте принимается к учёту при поступлении в кассу / на расчётный счёт, движение денег между кассами разных уровней, между кассой и расчётными счетами (инкассация, получение наличных из банка) игнорируется.

Табл. 9.1. Отчёт о движении денежных средств за 2013-2015гг., тыс. руб

Наименование показателя	Код	за Январь - Декабрь 2015г.	за Январь - Декабрь 2014г.	% 2015 к 2014
Денежные потоки от текущих операций		-	-	
Поступления - всего	4110	525724	576 168	-9
в том числе:				
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	475159	573 318	-17
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	-	-	
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-	
прочие поступления	4119	50565	2 850	1 674
Платежи - всего	4120	(503475)	(560 309)	-10
в том числе:		-	-	
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(411920)	(475 951)	-13
в связи с оплатой труда работников	4122	(44397)	(42 534)	4
процентов по долговым обязательствам	4123	(3313)	(4510)	-27
налога на прибыль организаций	4124	(107)	(112)	-4
прочие платежи	4129	(43738)	(37 202)	18
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	22249	15 859	40
Денежные потоки от инвестиционных операций		-	-	
Поступления - всего	4210	5888	1942	203
в том числе:		-	-	
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	5886	1740	238
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг	4213	2	202	-99
прочие поступления	4219	-	-	
Платежи - всего	4220	(15047)	(23 600)	-36
в том числе:		-	-	
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(14748)	(23 600)	-38
прочие платежи	4229	(299)	-	

Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	(9159)	(21 658)	-58
Денежные потоки от финансовых операций		-	-	
Поступления - всего	4310	5600	34580	-84
в том числе:		-	-	
получение кредитов и займов	4311	5600	34 580	-84
прочие поступления	4319		-	
Платежи - всего	4320	(19000)	(29 032)	-35
в том числе:		-	-	
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг', возврат кредитов и займов	4323	(19000)	(29 032)	-35
прочие платежи	4329	-	-	
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(13400)	5548	-342
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(310)	(251)	24
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	604	855	-29
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	294	604	-51
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-	-	

10. Финансовый анализ

Табл. 10.1 Основные финансовые показатели

Показатель	2015	% 2015 к 2014	2014	% 2014 к 2013	2013
Текущие активы	90525	-25,3	121 219	109,5	57 866
Текущие обязательства	167205	-1,0	168 888	66,2	101 644
Рабочий капитал	-76680	60,9	-47 669	8,9	-43 778
Операционная прибыль	-56011	993,8	-5 121	-54,0	-11 133
Доходы от участия в дочерних обществах					
Накопленная амортизация за год	13198	2,1	12 927	4,6	12 356
EBIT	4202	7,7	3 902	-65,0	11 133
EBITDA	17400	3,4	16 829	1 276,0	1 223

В 2015, как и 2014 году, показатель EBITDA имеет положительное значение. Рост показателя говорит о повышении прибыльности по деятельности компании.

Табл. 10.2 Основные показатели деловой активности

Показатель	2015	% 2015 к 2014	2014	% 2014 к 2013	2013
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,42	7,4	4,12	-53,2	8,8
Период оборота дебиторской задолженности	82,5	-6,9	88,6	114,5	41,3
Оборачиваемость запасов	23,76	220,7	7,41	-27,4	10,2
Период оборачиваемости запасов	15,36	-68,8	49,3	36,9	36
Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,20	5,3	2,09	-43,5	3,7
Период оборота кредиторской задолженности	165,8	-5,0	174,6	77,8	98,2
Оборачиваемость активов	1,67	3,6	1,61	-32,9	2,4

В 2015 году период оборота дебиторской задолженности снизился на 7% по отношению к 2014г. и составляет 83 дня, что говорит о недополучении средств от заемщиков и просрочке платежей должников. Снизился период оборота кредиторской задолженности на 5 %, с показателя 175 день. до 166день. Увеличилась оборачиваемость активов на 4%, что свидетельствует о росте интенсивности использования активов. Период оборачиваемости запасов увеличился в 2,2 раза, отражая снижение запасов, накопленных в предыдущие периоды.

Табл. 10.3 Основные показатели ликвидности компании

Показатель	Коэффициент текущей (общей) ликвидности	Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности
31.12.2015	0,54	0,45	0,002
01.01.2015	0,72	0,44	0,004
Изменение показателя	-0,18	0,01	-0,002
31.12.2014	0,72	0,44	0,004
01.01.2014	0,57	0,17	0,008
Изменение показателя	0,15	0,27	-0,004
31.12.2013	0,57	0,17	0,008
01.01.2013	0,67	0,46	0,017
Изменение показателя	-0,10	-0,29	-0,01

На 31 декабря 2015 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение ниже нормы в 3,7 раза (0,54 против нормального значения 2). Таким образом компания способна лишь четверть текущих (краткосрочных) обязательств погашать за счёт только оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности на 31 декабря 2015г. также оказался значительно ниже нормы (почти в 2 раз). Это означает, что у Общества нет активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности на 31 декабря 2015г. также оказался ниже нормального значения и стал меньше уровня 31.12.2014 года. Таким образом в день Общество может потенциально оплачивать менее 1 % срочных обязательств.

Чистые активы организации на 31 декабря 2015 г. (23098 тыс.руб.) намного превышают уставный капитал. Общества, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств. В нашем случае это соотношение не выполняется - Обществу не достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

Табл. 10.4 Основные показатели рентабельности компании

Показатель	Коэффициент операционной рентабельности продаж	Коэффициент чистой рентабельности продаж (ROS)	Коэффициент рентабельности активов (ROA)	Коэффициент рентабельности и собственного капитала (ROE)
------------	--	--	--	--

31.12.2015	-0,16	0,001	-0,02	0,002
31.12.2014	-0,02	0,001	0,002	0,002
31.12.2013	0,03	0,001	0,06	0,002

По результатам года операционная рентабельность продаж составила «-» 16 %, против «-» 2 и 3 в прошлых годах. Значительно увеличилась рентабельность активов (ROA) - до 2%, при показателях 0,2% в 2014 году. Что свидетельствует о увеличении эффективности применения активов компании.

Положительные результаты ROEи ROS составили около 0,2 % и 0,1% со знаком «+».Что говорит об незначительном улучшении ситуации ведения деятельности Общества, об эффективности вложенного в деятельность капитала и полученной чистой прибыли.

Табл. 10.5 Основные показатели платежеспособности и устойчивости компании

Показатель	Коэффициент автономии	Коэффициент финансового левериджа	Коэффициент краткосрочной задолженности	Коэффициент покрытия процентов
31.12.2015	0,116	7,59	0,95	1,15
01.01.2015	0,105	8,51	0,78	1,51
Изменение показателя	0,011	-0,92	0,17	-0,35
31.12.2014	0,105	8,51	0,78	1,51
01.01.2014	0,18	4,69	0,97	3,4
Изменение показателя	-0,075	3,82	-0,19	-1,89
31.12.2013	0,18	4,69	0,97	3,4
01.01.2013	0,12	7,1	0,98	
Изменение показателя	0,06	-2,41	-0,01	3,4

Коэффициент автономии организации на 31.12.2015г. составил 0,11 (на уровне 2014г.). Полученное значение показывает, что ввиду недостатка собственного капитала (11% от общего капитала организации) Общество в значительной степени зависит от кредиторов.

Коэффициент финансового левериджа. Предприятие продолжает работать с использованием высокого финансового рычага. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной задолженности Общества значительно превосходит величину долгосрочной задолженности и достигла 95% в структуре обязательств. Что говорит о неэффективной работе по привлечению долгосрочный инвестиций и/или высоких ставках привлечения.

11. Выводы и приоритетные направления деятельности Общества

Приоритетными направлениями деятельности Общества являются; организация пассажирских перевозок (терминальная деятельность) и перевозки собственным транспортом. Организация пассажирских перевозок (терминальная деятельность), не смотря на увеличение числа точек распространения услуг и пользователей услуг, снижение пассажиропотока составило 6 %, при том, что динамика снижения двух предыдущих периодов была равна 12 и 0,5 %, соответственно. Однако, не смотря на ухудшение показателей по числу перевезенных пассажиров падение выручки составил всего 1 % в сравнении с 2014 годом или 4212 тыс. руб..

Перевозки собственным транспортом - активно развиваемый Обществом и прибыльный вид бизнеса. При этом по итогам года выручка от собственных перевозок составила более 229 млн. рублей, что на 11,7 % меньше чем в 2014г. (255 млн. руб.). В 2015 году собственным транспортом было перевезено 1 032 тыс. пассажиров, что на 3 % меньше, чем в 2014г. (1 059 тыс.), при сохранении доли перевозок в размере 52 % от всех перевозок совершаемых от автостанций и автовокзалов Общества. Таким образом, несмотря на спад показателей по итогам года, Общество продолжает удерживать лидирующие позиции в терминальной деятельности и значительную долю рынка пассажирских перевозок в 2015г., и продолжает развивать свою деятельность.

12. Направления развития предприятия. Задачи подразделениям

1. Управление по организации перевозок пассажиров.

- расширение сети продажи билетов через терминалы и интернет-продажи;
- установка турникетов на ЦАВе;
- вывод из оборота бумажных поясных билетов;
- усиление борьбы с нелегальными перевозчиками;
- привлечение новых перевозчиков на маршрутную сеть;
- постоянный мониторинг обстановки в сфере транспорта (появление новых перевозчиков, изменения в расписаниях и тарифах действующих перевозчиков, в т.ч. и др. видами транспорта).

2. Автотранспортное управление.

- приступить к осуществлению межрегиональных перевозок в г. Киров, Саранск, Новороссийск, п-ов Крым.
- открыть новые маршруты и приступить к их осуществлению.
- сокращение модельного ряда транспортных средств в эксплуатации. Продажа остатков автобусов Ивеко, ЛиАЗ, Газель;
- постоянный контроль за транспортными средствами, находящимися в ремонте в сторонних организациях (за сроками, качеством и стоимостью выполняемых работ);
- использование возможностей ПО «УАТ» в полном объеме, перенос баз данных, в т.ч. по ремонту ТС в программу.

3. Управление информационными технологиями и связью.

- повышение отказоустойчивости информационных систем;
- создание надёжных каналов связи с АС;
- поддержание производителей Российского и свободного ПО;
- внедрение новых ИС которые позволят сократить издержки бизнеса;
- применение кластерной серверной системы, которая позволяет сохранить работоспособность при выходе из строя 30% оборудования и каналов связи;
- разработка концепции замещения ПО на «Открытое» и отечественного производства, что позволит избежать рисков в текущей политической ситуации;
- внедрение «On-LineРасписания» позволит сократить количество обращений в справочную и повысить качество обслуживания клиентов;
- разработка и внедрение терминалов продажи билетов позволит сократить количество персонала занятого в процессе реализации билетов и тем самым опять-же повысить качество и скорость обслуживания клиентов на ЦАВ-е, а так же снизить издержки Компании;
- появление возможности приобретения билетов On-Line на сайте ЦАВ позволит снизить стоимость билета на 5-7% и повысить качество обслуживания пассажиров;

- внедрение ПО для смартфонов позволит упростить процесс приобретения билетов для пассажиров и значительно сократить издержки бизнеса;

- внедрение ИС, таких как: 1С8:ЗУП и Бухгалтерия КОРП позволит создать фундамент для интеграции Единой Информационной Системы (ЕИС). Результатом использования которой будет являться снижение времени на принятие управленческих решений, их качество и своевременность;

- вывод на самоокупаемость УИТиС за счёт предоставления услуг для других Автовокзалов РФ и ближайшего зарубежья.

4. Служба контроля и режима

- внедрение и интеграция системы СКУД (система контроля и управления доступом) на всех объектах ЦАВа;

- внедрение системы контроля пассажиропотока, навигации и контроля за расходом топлива на ТС Общества;

- организации системы видеонаблюдения за объектами Общества;

- разработка и внедрение планов транспортной безопасности в Обществе;

- защита объектов, водителей и сотрудников автостанций (кассовых пунктов) от незаконных действий третьих лиц. Контроль за ходом разбирательств и следственных действий по фактам нападения на объекты и сотрудников Общества.

5. Служба экономики и планирования.

- участие во внедрении программных комплексов на предприятии, постановка тех. заданий, позволяющих автоматизировать и улучшить управленческий учёт на предприятии;

- постановка системы бюджетирования;

6. Кадровая служба

- вывод на аутсорсинг водителей.

7. Производственно-строительное управление

- замена входной группы и капитальный ремонт санузла на 1 этаже вЦАВе;

- обустройство автоматической платной парковки.

- постоянно вести работы по сокращению потребления тепла и электроэнергии согласно разработанному энергетическому паспорту

- установка систем автоматического включения\выключения внешнего освещения на ЦАВе(датчики освещенности);

- подготовка предложений по реконструкции ЦАВ к чемпионату мира по футболу в 2018 г.