

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент вед. бухгалтер
Н.В. Гурина/
11 мая 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.
Н.В. Зяблицкая/
28 мая 2016 г.

Оценка перспективных направлений развития

филиала компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 080502.2016.188.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)
зав.каф., д.э.н.
Н.В. Зяблицкая/
2016 г.

Руководитель проекта
и.о. директора ОАО «ИМКХ»
С.В. Солнцева/
12 мая 2016 г.

Консультанты, (должность)
2016 г.

Автор проекта
студент группы НвФл-617
Н.Б. Гурина/
13 мая 2016 г.


Консультанты, (должность)
2016 г.

Нормоконтролер
Н.В. Назарова/
12 мая 2016 г.

Нижневартовск 2016

-Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

 /Н.В. Зяблицкая/

15 февраля 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Гуриной

Натали Борисовны

Группа НвФл-617

1 Тема проекта

Оценка перспективных направлений развития

филиала компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ»

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 25 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Материалы преддипломной практики

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

Устав компании

Материал из литературы по экономике, менеджменту и бухучету

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1 Характеристика филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» и отраслевые особенности его функционирования

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности работы филиала компании Халлибуртон Инт. ГМБХ»

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)

1 Основные виды деятельности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

9 Показатели рентабельности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

2 Организационная структура компании филиала «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

10 Динамика статей затрат филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

3 Матрица SWOT-анализа

11 Разработка мероприятия по повышению эффективности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

4 Показатели производственно-хозяйственной деятельности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

12 Синтезаторы топлива «ПРОК»

5 Динамика состава и структуры актива баланса филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

13 Техничко-экономическое обоснование применения синтезаторных установок топлива ПРОК

6 Динамика состава и структуры пассива баланса филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

14 Эффективность внедрения синтезаторных установок топлива ПРОК

7 Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

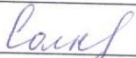
15 Плазменно-импульсное воздействие

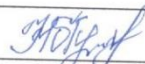
8 Показатели деловой активности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

16 Коммерческая эффективность применения технологии плазменно-импульсного воздействия

Общее количество иллюстраций 16

6 Дата выдачи задания 15 февраля 2016 г.

Руководитель  /С.В. Солнцева/

Задание принял к исполнению  /Н.Б. Гурина/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

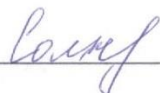
Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	15.02.2016	выполнено
2 Глава 1	17.02.2016	выполнено
3 Глава 2	01.03.2016	выполнено
4 Глава 3	28.03.2016	выполнено
5 Заключение	30.03.2016	выполнено
6 Библиографический список	30.03.2016	выполнено
7 Приложения	02.04.2016	выполнено
8 Графическая часть	20.04.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	09.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	12.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	11.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	05.06.2016	

Заведующий кафедрой _____



_____/Н.В. Зяблицкая/

Руководитель проекта _____



_____/С.В. Солнцева/

Студент _____



_____/Н.Б. Гурина/

АННОТАЦИЯ

Гурина Н.Б. Оценка перспективных направлений развития филиала компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» – Нижневартговск: филиал ЮУрГУ, НвФл-617, 157 с., 37 ил., 53 таб., библиогр. список – 31 наим., 1 прил., 16 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки рекомендаций, направленных на повышение эффективности работы филиала компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ»

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны филиала компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработаны мероприятия которые позволят не только снизить затраты, связанные с утилизацией разных видов отходов, но и обезопасить окружающую среду.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТ. ГМБХ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала Н.Б. Гурина).....	10
1.1 История создания и развития организации.....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	13
1.3 Организационно-правовой статус.....	17
1.4 Структура компании и система управления.....	19
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	22
1.6 SWOT – анализ филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ».....	28
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Разработала Ю.Ю. Щелканова).....	33
2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности.....	34
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	38
2.2.1 Анализ состава и структуры баланса	38
2.2.1.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса.....	38
2.2.1.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса.....	58
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	63
2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	63
2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	69
2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	73
2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса.....	74
2.2.3.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.....	78
2.2.4 Оценка деловой активности предприятия.....	82
2.2.5 Оценка финансовых результатов предприятия.....	92
2.3 Анализ затратности функционирования.....	97
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТ. ГМБХ».....	103

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности (Разработала Ю.Ю. Щелканова).....	103
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	109
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	114
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	128
3.5. Общая характеристика технологии плазменно-импульсного воздействия на продуктивные пластыс целью увеличения извлекаемости нефти (Разработала Н.Б. Гурина).....	130
3.5.1 Возможность осуществления проекта плазменно-импульсного воздействия и его эффективность.....	139
3.5.2 Анализ чувствительности проекта к риску.....	148
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	152
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	154
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	157
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Схема синтезатора ПРОК: топливо из сыпучих.....	157

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность любого предприятия ориентирована на получение определенных результатов. Однако одни предприятия уверенно достигают поставленных целей своей деятельности, а другие – работают менее успешно. Огромную роль в этом играет управление предприятием. Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов, для сохранения и преумножения бизнеса. Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, для управления всеми процессами деятельности, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, т. е. для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Актуальность данной проблемы для современных российских предприятий и определила выбор темы выпускной квалификационной работы, постановку ее цели и задач.

В качестве объекта исследования выбран филиал нефтесервисной компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» далее филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ». Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Цель работы – изучить особенности организации производства, управления и финансово-хозяйственной деятельности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» и разработать рекомендации, направленные на повышение его эффективности.

Для достижения поставленной цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- изучить специализацию филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития филиала компании «Халлибуртон Инт.

ГМБХ».

- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционные проекты, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, статьи и научные публикации в периодических изданиях, нормативно-правовые акты, данные бухгалтерской отчетности предприятия, материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, целях и видах деятельности, структуре компании, а также выявление стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющая дать оценку его деятельности. Во второй части представлен анализ производственно-хозяйственной деятельности компании, анализ финансового состояния и анализ затратности функционирования.

Третья часть представляет собой разработку мероприятий по повышению эффективности работы компании. Эта часть состоит из сущности предлагаемых мероприятий и специфики инвестиционной идеи, методических основ оценки эффективности инвестиционных проектов, непосредственной оценки эффективности инвестиционного проекта, а также анализа чувствительности проекта к риску.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТ. ГМБХ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

Основанная в 1919 году, компания «Halliburton» является одной из ведущих мировых сервисных компаний, предоставляющих весь спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли. Компания ведет деятельность в более чем 80 странах и насчитывает свыше 60 тысяч человек, работающих по всему миру.

Увлекательная история основания Эрлом П. Халлибертоном (Erle P. Halliburton) по праву является предметом гордости компании. Одолжив повозку, упряжку мулов и насос, он соорудил деревянную смешивающую камеру и основал бизнес по выполнению цементировочных работ в нефтяных скважинах в г. Дункан, штат Оклахома¹.

В 30-х годах компания «Halliburton» открыла свои первые научно-исследовательские лаборатории, в которых проводились испытания цементных растворов, и начала предоставлять услуги по кислотной обработке скважин с целью улучшения проницаемости пластов и повышения добычи нефти и газа, а также выполнила свои первые цементировочные работы на морской скважине на месторождении Креол в Мексиканском заливе. Это послужило началом работ, которые в последствие стали наиболее масштабными работами на шельфе во всем мире.

Первые шаги по расширению бизнеса и выходу на международный рынок были предприняты компанией в 1926 г. Тогда были проданы пять цементировочных установок английской компании в Бирме, что стало началом деятельности в восточном полушарии. В то же время Эрл П. Халлибертон отправил своих братьев открывать новую компанию в г. Альберта, Канада. Затем в 1940 г. было открыто представительство в Венесуэле. Благодаря своим

¹ <http://www.halliburton.ru>

инновационным технологиям, к 1946 году компания уже работала в Колумбии, Эквадоре, Перу и на Среднем Востоке, а также стала предоставлять услуги «Арабско-американской нефтяной компании», предшественнику Saudi Aramco.

В 1951 г. компания «Halliburton» стала предоставлять услуги на рынке Европы через подразделение Halliburton Italiana SpA., стопроцентное дочернее предприятие в Италии. В последующие семь лет компания «Halliburton» основала Halliburton Company Germany GmbH в Германии, а так же начала работу в Аргентине и открыла филиал в Англии.

В 1984 г. компания предоставила полный комплект оборудования для заканчивания скважин на первой платформе для морского бурения в Китае. Двумя годами позже компания «Halliburton» стала первой американской компанией, предоставляющей сервисные услуги на месторождениях в Китае на суше.

В последнем десятилетии XX века компания «Halliburton» бурно развивалась и расширялась. В 1991 г. компания открыла филиал в Москве.

В 2006 г. компания перегруппировала свою деятельность в восточном и западном полушариях и в 2007 г. разделила предлагаемые сервисные услуги на два направления: 1) Бурение и оценка параметров пласта, 2) Заканчивание и добыча.

На сегодняшний день «Halliburton» предлагает широкий ассортимент оборудования, сервисных услуг и комплексных решений для разведочного и эксплуатационного бурения и добычи углеводородов.

Компания «Halliburton» представлена в России филиалом компании «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» и предоставляет услуги на территории России и Каспийского региона с 1991 года. За 20 лет успешной деятельности компания приобрела огромный опыт работ в самых различных географических районах России, включая Западную Сибирь, Республику Коми, Тимано-Печорскую провинцию, Сахалин и в Восточную Сибирь.

Сегодня среди заказчиков все крупные российские и мировые компании нефтяной и газовой промышленности: ОАО «Газпром», ОАО НК «Газпром нефть», ОАО НК «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ТНК-BP, Royal Dutch/Shell,

Exxon Mobil, Total и др. Компания так же активно сотрудничает и с малыми и средними нефтегазодобывающими предприятиями.

Компания вкладывает значительные средства в свой российский производственный персонал. В составе российского штата «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» 98% работников являются гражданами России. Российское представительство «Халлибуртон Интернэшнл ГмбХ» полностью ориентируется на развитие профессиональных и технических навыков работников компании. 2 ноября 2007 г. между «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» и Тюменским Государственным Университетом Нефти и Газа было подписано соглашение о создании учебного центра «Halliburton».

В течение всех этих лет компания «Halliburton» заботилась о развитии инфраструктуры российской нефтяной и газовой промышленности. На сегодняшний день значительные объемы ресурсов компании уже размещены в России. Основной российский офис компании находится в Москве. Производственные базы и региональные офисы расположены в Усинске, Нижневартовске, Новом Уренгое, Ноябрьске, Нефтеюганске, Пойково, Тюмени, Бузулуке, Сахалине, а также в Казахстане, Азербайджане и Туркменистане. Штат компании в России и Каспийском регионе насчитывает около 2500 специалистов, 95% из которых прошли обучение, как на производственных базах компании, так и в учебных центрах «Halliburton» в США, Великобритании, на Ближнем Востоке и на территории России. При этом компания продолжает инвестировать в новое оборудование, мощности и инфраструктуру для предоставления услуг мирового класса. В ноябре 2009 г. специализированное подразделение Sperry Drilling открыло новый цех для ремонта и технического обслуживания в г. Нижневартовске, где располагается самая крупная база компании «Halliburton» в России, обеспечив компании возможность улучшить обслуживание своих клиентов в Западной Сибири и на всей территории России. Размещение ремонтных баз в максимальной близости от мест ведения работ позволяет Sperry более оперативно и эффективно осуществлять поставку оборудования и предоставлять услуги. В 2011 подразделение по буровым

долотам открыло цех по ремонту долот PDC, рассчитанный на пропускную способность до 70 единиц в месяц.

В 2013 году компания «Halliburton» внедрила новую двухтопливную технологию, которая использует полностью сгорающий природный газ в качестве источника энергии для флота ГРП. В этом же году, новейшее судно Stim Star Arabian Gulf компании «Halliburton» было специально спроектировано для проведения работ по интенсификации притока скважин в Персидском заливе и отвечает самым высоким требованиям и стандартам, предъявляемым к безопасности.

В 2014 году «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» анонсировал партнерство в области разработки нетрадиционных ресурсов в сотрудничестве с российским государственным университетом нефти и газа имени Губкина. В этом же году, в апреле месяце, компания «Халлибуртон Интернэшнл ГМБХ» поддержала проведение 68-ой Международной молодежной научной конференции «Нефть и газ – 2014» и учредила специальный грант. В апреле 2015 года планируется проведение 69-й Международной молодежной научной конференции «Нефть и газ – 2015».

1.2 Цель и виды деятельности

Целью создания филиала является получение прибыли в рублях и иностранной валюте путем предоставления российским и иностранным заказчикам полного перечня услуг и продукции Головной Организации.

Согласно целям деятельности и применимому законодательству, видами деятельности Филиала является:

- Разработка, производство, сборка, маркетинг, сбыт, переуступка, хранение, транспортировка, обеспечение и распространение услуг и продукции Головной Организации в России и за рубежом, включая, но не ограничиваясь услугами, связанными с добычей нефти;

- Участие в посреднической деятельности на комиссионной основе и в

перепродаже в связи с реализацией продукции и услуг в России, а также участие в международной торговле;

- Предоставление всех видов услуг, включая, но не ограничиваясь услугами исследований и разработки, рекламы, маркетинга, инжиниринга, науки и техники, консалтинга, интерпретации, менеджмента и подготовки штатного расписания;

- Организация и участия в семинарах, симпозиумах, конференциях, выставках, учебных занятиях и смежных событиях, а также спонсорство мероприятий;

- Использование, лицензирование и сублицензирование прав промышленной и интеллектуальной собственности, включая патенты, торговые марки, авторские права, промышленный дизайн и ноу-хау, а также разработка таковых;

- Создание, опубликование и распределения в печатном, электронном и другом виде всех типов книг, брошюр, исследований, записей, программ, сборников данных, рекламных материалов и смежной продукции;

- Разработка сети сбыта, транспортировки, маркетинга и распределения в России и за рубежом для продукции и услуг головной организации, реализуемых, предоставляемых в пользование или иным образом предлагаемых Филиалом;

- Разработка, сооружение, реконструкция, реализация или аренда недвижимости, включая, но не ограничиваясь, служебными, жилыми или промышленными помещениями и объектами хранения и отдыха. Такие виды деятельности могут включать приобретение, эксплуатацию и распоряжение правами использования, аренду или владения землёй;

- Ввоз на территорию Российской Федерации и вывоз из неё используемых филиалом продукции и услуг Головной Организации компаний, принадлежащих к той же группе лиц, что и Головная Организация, или других организаций;²

- Организация тренинга и обучения персонала, использующего оборудование Головной организации;

- Участие в других видах деятельности, смежных с видами деятельности,

² Устав компании «Халлибуртон Инт. ГмбХ», от 22 июня 2006 г.

для которых создан Филиал.

В предстоящие десятилетия поиск и разработка энергетических ресурсов будут становиться все труднее и труднее. Являясь одним из крупнейших в мире поставщиком продуктов и услуг для энергетической отрасли, компания «Halliburton» занимается обслуживанием скважин на протяжении всего срока их эксплуатации.

Используя самые современные технологии в области геологии, компания получает данные, которые помогают заказчикам открывать залежи нефти и природного газа. После открытия залежей углеводородов предоставляются решения для определения возможностей осуществления добычи нефти или газа. Если добыча возможна, то компания начинает разработку и гарантирует заказчикам оптимальные темпы отбора углеводородов на протяжении всего периода добычи на месторождении. Когда необходимо предотвращение или ликвидация аварий, заказчики предпочитают работать с компанией «Halliburton», которая предоставляет высококлассные услуги в этой области.

Тесное сотрудничество с заказчиками является основой деятельности данной компании в России. Нефтегазовые компании все чаще сталкиваются с уникальными проблемами. Опираясь на корпоративную культуру, глобальные ресурсы, глубокое понимание рабочих процессов и на обширный опыт в разработке и внедрении инновационных технических решений, компания «Halliburton» сможет предоставить экономически выгодные технологические решения для разработки месторождений.

Для компаний, занимающихся геологоразведкой и добычей нефти и газа, которые стремятся сократить общие затраты на строительство скважин при увеличении объемов добычи, компания «Halliburton» предлагает решения по оптимизации процесса бурения с целью улучшения качества ствола скважин и повышения эффективности строительства скважин в целом.

Система поддержки промысловых услуг компании, подразделение Baroid охватывает стратегически расположенные склады с продукцией и растворные узлы, группу исследований и разработок, ответственную за развитие новых

продуктов и систем, и персонал, ответственно относящийся к охране труда и несущий ответственность за окружающую среду.

Компания «Halliburton» является лидером в индустрии предоставления эффективной изоляции пластов в нефтяных, газовых, геотермальных, морских, наземных и гидратных скважин, начиная с 1919 г. Кроме того, данная компания имеет собственные технологические разработки, которые решают проблемы, возникающие в скважинах, производящих CO² или в скважинах захвата и удержания углерода.

Подразделение Halliburton Pipeline and Process Services предоставляет на международных рынках широкий спектр услуг по предпусковым работам, вводу в эксплуатацию и выводу из эксплуатации береговых и морских промышленных объектов.

Компания «Halliburton» предлагает большой выбор решений в области внутрискважинных работ с применением новейших технологий и использованием богатейшего опыта работ по всему миру.

Специалисты компании «Halliburton», занимающиеся испытаниями и анализом пластов, укрепляют ведущие позиции компании, предлагая решения, которые обеспечивают безопасность и основываются на принципах экологической ответственности. Большой выбор продуктов и услуг позволяет осуществлять испытания, соответствующие целевому назначению, и получать необходимые для наших заказчиков динамические данные о пластах.

Данная компания предоставляет решения в области разведки, управления разработкой коллектора, бурения, добычи, анализа бизнес-решений и управления данными. А также предоставляет консалтинговые услуги, помогая совместить знания и опыт лидеров отрасли с глобальным передовым опытом.

Повышение нефтегазоотдачи пласта, услуги по каротажу и перфорации: от оценки пласта-коллектора до сдачи скважины, тоже являются основой деятельности компании.

Как мировой лидер по системам закачивания скважин, включая технологии разбухающих пакеров, наземные и скважинные системы безопасности, пакерные

системы высокого давления, инженерные решения по выполнению внутрискважинных работ, средства управления притоком, инструмент для ремонта скважин, технологию расширяющихся хвостовиков, технологические базы, испытательные и производственные мощности.

Подразделение «Консультационные услуги и Управление проектам» предоставляет полный комплекс услуг, включающий в себя этапы планирования проекта и строительство скважин, а также координацию закупок, логистику на объекте и работу с буровыми подрядчиками.

1.3 Организационно-правовой статус

Организационно-правовая форма - признаваемая законодательством той или иной страны форма хозяйствующего субъекта, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности. К хозяйствующим субъектам в Общероссийском классификаторе организационно-правовых форм (ОКОПФ) относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели. В ОКОПФ каждой организационно-правовой форме соответствует, наименование, алгоритм сбора.³

Данная компания является корпорацией, что свидетельствует о группе людей или организации людей, уполномоченных законом, действовать как одно лицо и имеющих права и обязанности, отличные от прав и обязанностей людей, формирующих корпорацию.

Филиал не является юридическим лицом, а представляет собой обособленное подразделение Головной Организации, которое может осуществлять все ее функции или их часть, в том числе функции представительства Головной Организации и осуществление их защиты.

³ № 505-ст новая версия Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012

Филиал руководствуется в своей деятельности Применимым Законодательством и внутренними соглашениями, Настоящим Положением и Решениями Головной Организации.

В связи с осуществлением целей и деятельности, филиал имеет следующие права, которыми он пользуется от имени Головной Организации, если это разрешено Применимым Законодательством и решениями уполномоченных государственных органов:

- Приобретение, владение, использование, эксплуатация, лицензирование и распоряжение всеми видами собственности и прав собственности, включая права интеллектуальной и промышленной собственности

- Осуществление экспортно-импортных и посреднических операций, необходимы для деятельности Головной Организации и Филиала;

- Получение и предоставление займов и кредитов на условиях и валюте, по усмотрению Филиала, а также получение выплат в счёт средств, предоставленных в качестве кредита другим организациям, причитающихся Головной Организации с таких организаций, с использованием всей или части собственности, прав собственности и других активов Головной Организации;

- Заключение по указанию Головной Организации с физическими или юридическими лицами, включая государственные органы, всех видов сделок, контрактов и соглашений, включая переуступку, бартерные соглашения, соглашения о компенсации, а также осуществление других юридических действий, включая, без ограничения, действия, закупки и сбыта, аренды, обслуживания, лицензирования, кредитования, гарантирования, обмена валюты, поручительства, посредничества, консалтинга, найма на работу, перевозки, хранения, инжиниринга и строительства;

- Участие от лица Головной Организации в рассмотрении дел в судах, в том числе и арбитражных судах, а также решение разногласий путем переговоров;

- Открытие и использование банковских счетов в России и, если это разрешено согласно применимому законодательству, в других странах в рублях и

свободно конвертируемой иностранной валюте;

- Обмен корреспонденцией и передача информации на территории России и за рубежом путем почтовой корреспонденцией, телеграфа, телекса, телефона, факсимильной и других видов связи;

- Осуществление инвестиций в России и других странах с использованием рублей, свободно конвертируемой валюты и других активов. Такие инвестиции могут включать, но не ограничиваются, акциями, облигациями и долями участия в совместных предприятиях, акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, а также других организациях, с другими формами собственности;

- По решению Головной Организации, участие в других видах деятельности, связанных с целями и предметом деятельности Головной Организации и не запрещенных применимым законодательством;

- Филиал функционирует в качестве независимого организационного подразделения, ведущего собственный учет прибылей и убытков внутри Головной Организации и не запрещенных применимым законодательством;

- Филиал функционирует в качестве независимого организационного подразделения, ведущего собственный учет прибылей и убытков внутри Головной Организации. Филиал ведет точный учет для отражения результатов хозяйственной деятельности, и обеспечивает расчет прибылей и убытков в целях налогообложения и руководства, включая ведение расчетов для объединения с учетными книгами Головной Организации;

- Головная Организация несет полную ответственность по обязательствам Филиала, и Филиал несет ответственность по обязательствам Головной Организации.

1.4 Структура компании и система управления

Организационная структура управления представляет собой внутреннее

строение любой производственно-хозяйственной системы, то есть способ организации элементов в систему, совокупность устойчивых связей и отношений между ними. Структура управления является формой, в рамках которой протекают изменения, появляются предпосылки для перехода системы в целом в новое качество.

Актуальность выбора эффективной структуры управления объясняется, прежде всего, тем, что для продуктивной работы компании и своевременного реагирования на постоянно изменяющиеся внешние и внутренние факторы ей необходима наиболее подходящая для нее управленческая структура, способная со временем видоизменяться и модернизироваться.

Организационные структуры управления являются наиболее консервативными элементами системы управления, так как их изменение всегда затрагивает интересы целых коллективов, и существуют определенные требования сохранения устойчивости системы. Вместе с тем, структура управления любого предприятия должна соответствовать требованиям рыночной ситуации, иначе деятельность предприятия может оказаться неэффективной.

Компания Halliburton имеет много Головных Организаций по всей Евразии, в России, в Казахстане, на Украине, в Туркменистане и в Азербайджане. Головной Организации подчиняется большое количество филиалов, находящихся в той или иной стране. В каждой стране есть Вице-президент, которому подчиняются менеджеры различных подразделений, которых насчитывается около 20. Ниже представлена структура компании Halliburton в России.

Данная компания имеет линейно-функциональную организационную структуру. В основе данной схемы управления лежит шахтный способ построения, при котором осуществляется специализация процесса управления по функциональным подсистемам (производство, маркетинг, финансы, разработки и исследования, персонал и др.).

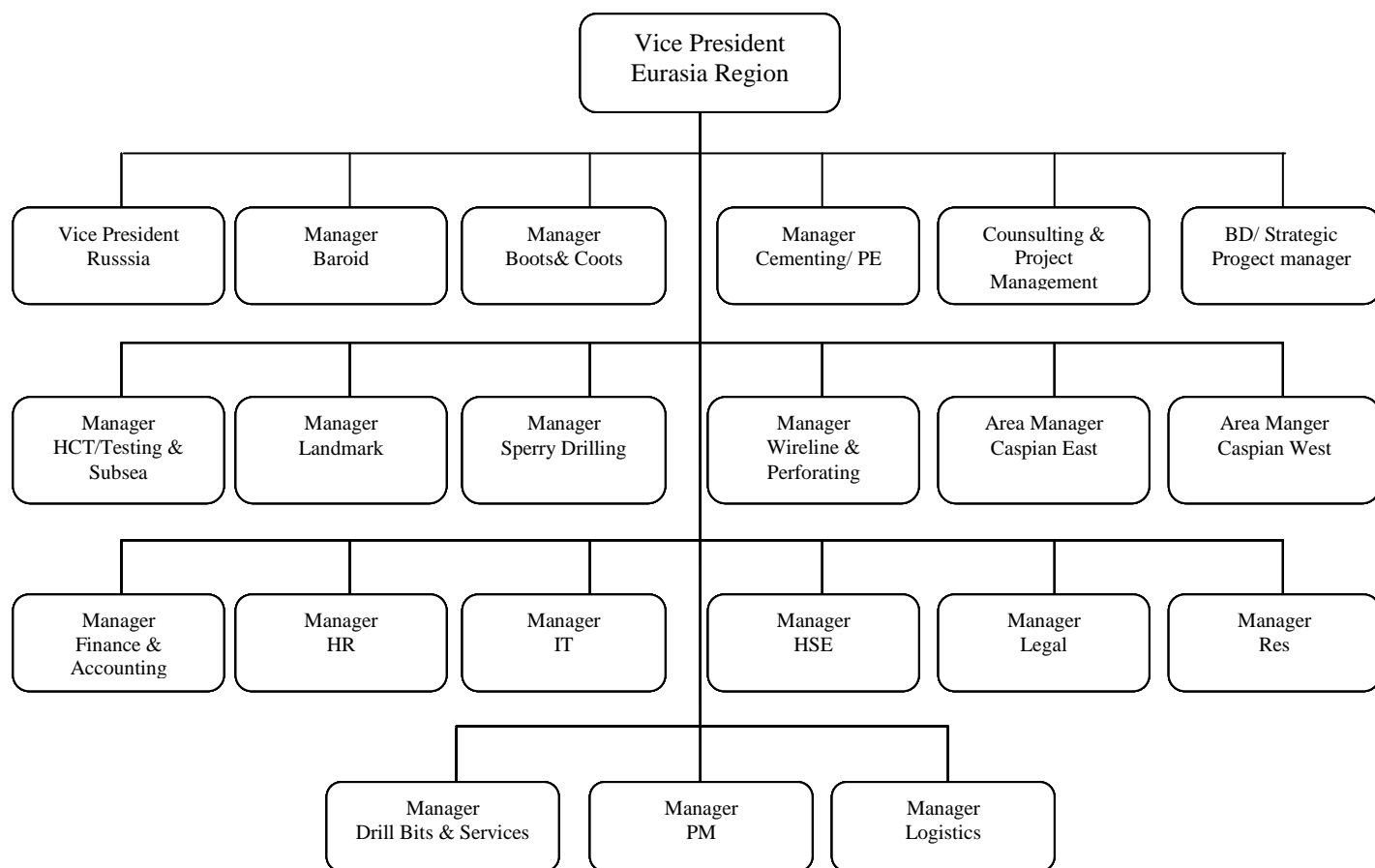


Рисунок 1.1 – Организационная структура компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

Каждая подсистема формирует свою иерархию, которая пронизывает сверху донизу всю организацию. Оценка деятельности каждой службы производится посредством показателей, которые характеризуют выполнение ею своих задач. Соответствующим образом строится и вся система поощрения и мотивации работников. Конечный же результат (качество и эффективность работы предприятия в целом) отходит на второстепенный план, так как считается, что все подразделения работают, чтобы его достигнуть.

Положительными моментами являются четкость системы взаимодействия подразделений; единоначалие руководителя, который берет в свои руки общее управление; разграничение ответственности подразумевает собой то, что каждый знает, за что отвечает; возможность быстрой реакции исполнительных подразделений на указания, полученные свыше.

Линейно-функциональные структуры управления имеют преимущества как линейных, так и функциональных: высокая эффективность небольшого разнообразия продукции и рынков; централизованный контроль, обеспечивает единство в решении задач организации; функциональная специализация и опыт, высокий уровень использования знаний и навыков конкретного функционального специалиста; экономичность, которой достигают за счет однородности работ и рынка⁴. Опыт использования линейно-функциональных структур показывает, что они наиболее эффективны там, где аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции.

1.5 Отраслевые особенности функционирования

В предстоящие десятилетия поиск и разработка энергетических ресурсов будут становиться все труднее и труднее. Являясь одним из крупнейших в мире поставщиком продуктов и услуг для энергетической отрасли, компания Halliburton занимается обслуживанием скважин на протяжении всего срока их эксплуатации. Используя самые современные технологии в области геологии, компания получает данные, которые помогают их заказчикам открывать залежи нефти и природного газа. После открытия залежей углеводородов сотрудники компании предоставляют решения для определения возможностей осуществления добычи нефти или газа. Если добыча возможна, то представители этой компании начинают разработку и гарантируют заказчикам оптимальные темпы отбора углеводородов на протяжении всего периода добычи на месторождении. Когда необходимо предотвращение или ликвидация аварий, заказчики предпочитают работать с компанией «Halliburton», которая предоставляет высококлассные услуги в этой области. Рассредоточенная по всему миру команда профессионалов компании «Halliburton» предоставляет услуги заказчикам с целью удовлетворения мировых потребностей в энергетических ресурсах.

⁴ Владимирова, И.Г. Организационные структуры управления компаниями// Экономика. Финансы. Управление. - 2011, №4. - С. 87-93.

Компания «Halliburton» предоставляет услуги своим заказчикам по двум основным направлениям: 1) Бурение и оценка параметров пласта (Drilling & Evaluation), 2) Заканчивание и добыча (Completion & Production). Каждое из этих направлений включает в себя несколько производственных подразделений. Ниже представлена схема, для более наглядного представления комплекса услуг, которые предоставляет компания по двум основным направлениям.



Рисунок 1.2 – Комплекс услуг филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

Первое направление «Бурение и оценка параметров пласта» занимается моделированием месторождений, бурением, оценкой скважин, разработкой технических решений, позволяющих заказчикам моделировать, планировать и оптимизировать свою деятельность. Это направление включает в себя такие производственные подразделения: «Буровые растворы (Baroid)», «Буровые долота

и кернаотборного и скважинного оборудования», «Landmark (программное обеспечение)», «Бурение и телеметрическое сопровождение скважин (Sperry)», «Испытание скважин и подводные системы безопасности», «Каротаж и перфорация».

Второе направление «Заканчивание и добыча» занимается испытаниями и оценкой производительности скважин, а также располагает средствами для управления добычей и ее интенсификации непосредственно после завершения буровых работ или после того, как скважина какое-то время находилась в работе. Данный сегмент включает в себя такие производственные подразделения: «Цементирование скважин», «Заканчивание скважин», «Boots&Coots» и «Повышение нефтеотдачи пласта». Подразделение «Консультационных услуг и Управления проектами» обеспечивает поддержку обоих сегментов.

Подразделение «Бурение и телеметрическое сопровождение скважин (Sperry)» работает на буровых, обеспечивая системы для бурения и услуги по бурению, применяет современные технологии для определения самых прямых траекторий скважин к запасам углеводородов наших заказчиков и оптимизации буровых работ для более быстрого, безопасного и точного их выполнения. Для компаний, занимающихся геологоразведкой и добычей нефти и газа, которые стремятся сократить общие затраты на строительство скважин при увеличении объемов добычи, подразделение Sperry Drilling предлагает решения по оптимизации процесса бурения с целью улучшения качества ствола скважин и повышения эффективности строительства скважин в целом.

Подразделение «Буровые растворы (Baroid)» предоставляет системы буровых растворов, добавки для регулирования свойств растворов, оборудование для очистки растворов и утилизации шлама при бурении нефтяных и газовых скважин, заканчивании скважин и проведении ремонтных работ в скважинах. Лидерство подразделения Baroid в индустрии промысловых жидкостей является прямым результатом вклада в предоставление качественных продуктов и услуг. Система поддержки промысловых услуг Baroid охватывает стратегически расположенные склады с продукцией и растворные узлы, группу исследований и

разработок, ответственную за развитие новых продуктов и систем, и персонал, ответственно относящийся к охране труда и несущий ответственность за окружающую среду. Baroid предоставляет системы буровых растворов, специализированные продукты и услуги, которые отражают последние достижения в технологии. Все экологические нормы и технологические процессы Baroid соответствуют официально утвержденным документальным процедурам с целью постоянного поддержания уровня качества.

Подразделение «Буровые долота и керноотборного и скважинного оборудования» изготавливает ультрасовременные буровые долота и разрабатывает технологии со всесторонней поддержкой экспертов, что сокращает время бурения и повышает эффективность буровых работ.

Подразделение «Landmark» применяет технологии и предоставляет услуги по внешнему размещению информации, компьютерные комплексы для сбора и обработки данных, обучение работе с программами и поддержка заказчика - все это помогает нашим заказчикам получить максимальную отдачу от их инвестиций в технологии за счет улучшения качества данных в процессе геолого-разведочных работ и на протяжении всего периода промышленной эксплуатации активов. Landmark предлагает решения в области разведки, управления разработкой коллектора, бурения, добычи, анализа бизнес-решений и управления данными. Кроме того Landmark разработало первые компьютерные программы для коллективной работы в области разведки и добычи нефти. Разработанная среда DecisionSpace® представляет собой самый новый и самый лучший пример новаторства. Начиная с 2003 года, группы разработчиков используют ее для выработки более точных решений, которые позволяют эффективнее пользоваться наземными и подземными активами.

Подразделение «Испытание скважин и подводные системы безопасности» имеет возможность проводить испытания и отбор проб, предоставляя надежное оборудование и услуги, сфокусированные на получение и анализ динамической информации о месторождении и оптимизации решений по разработке.

Подразделение «Каротаж и перфорация» занимается интерпретацией данных по геологическому разрезу, полученных из скважины. Его услуги также включают в себя перфорирование, где применяются взрывчатые вещества для обеспечения максимальной продуктивности скважины и пласта. Услуги по каротажу и перфорации: от оценки пласта-коллектора - до сдачи скважины.

Подразделение «Цементирование скважин» обеспечивает продукцию и услуги для выполнения качественного цементирования с целью укрепления стенок скважины. Оказываемые этим подразделением услуги обеспечивают оптимальный доступ к пласту. Компания Halliburton является лидером в индустрии предоставления эффективной изоляции пластов в нефтяных, газовых, геотермальных, морских, наземных и гидратных скважин начиная с 1919 г. Компания Halliburton предлагает услуги новейшего программного обеспечения iCemSM Service, самый надежный в промышленности инструмент технического проектирования для оценки и отслеживания специфических параметров скважины до, во время и после цементирования. Моделирование, проводимое посредством iCem, позволяет операторам принимать обоснованные решения и добиваться высокой эффективности при моделировании и во время эксплуатации. Услуги компании Halliburton по цементированию, закачке и перемешиванию цементных систем обеспечиваются самым современным наземным и морским цементировочным оборудованием, разрабатываемым и производимым компанией Halliburton в соответствии с промышленными стандартами. Кроме того, компания Halliburton является лидером индустрии, предлагающим оборудование и оснастку для обсадных колонн, совместно с услугами по цементированию. С тех пор как компания Halliburton запатентовала двухпробочную систему в 1922 г., Halliburton продолжает постоянно разрабатывать новые цементировочные технологии и оборудование.

Подразделение «Заканчивание скважин» помогает заказчикам выполнить экономичное и эффективное заканчивание скважин за счет проектирования, выбора и установки оборудования и средств, обеспечивающих максимальную продуктивность скважины. Как мировой лидер по системам заканчивания

скважин, включая технологии разбухающих пакеров, наземные и скважинные системы безопасности, пакерные системы высокого давления, инженерные решения по выполнению внутрискважинных работ, средства управления притоком, инструмент для ремонта скважин, технологию расширяющихся хвостовиков, технологические базы, испытательные и производственные мощности, компания «Halliburton» фокусируется на увеличении чистой приведенной стоимости активов за счет применения системного подхода к заканчиванию скважин, обеспечивающего максимальное извлечение запасов. Кроме того обеспечивает контроль пескопроявления. Компания «Halliburton» предлагает специальное оборудование и комплексный сервис по гравийным набивкам, набивкам на основе воды, обработки пласта ГРП с последующей гравийной набивкой, заканчивание с фильтровой частью и системы установки гравийных фильтров в горизонтальных скважинах. Дизайны всех решений могут быть смоделированы на компьютере.

Подразделение «Boots&Coots» осуществляет обслуживание трубопроводов и технологических процессов. Подразделение Halliburton Pipeline and Process Services предоставляет на международных рынках широкий спектр услуг по предпусковым работам, вводу в эксплуатацию и выводу из эксплуатации береговых и морских промышленных объектов. Boots & Coots осуществляет внутрискважинные работы. Обычно внутрискважинные работы осуществляются с помощью колтюбинга, установок для ремонта скважин под давлением (без глушения скважины) или с помощью канатных установок. Компания «Halliburton» предлагает большой выбор решений в области внутрискважинных работ с применением новейших технологий и использованием богатейшего опыта работ по всему миру.

Подразделение, занимающееся повышением нефтегазоотдачи пласта, осуществляет интенсификацию добычи. Для оптимизации добычи углеводородов компания «Halliburton» предлагает свои испытанные технологии в области гидроразрыва пласта, селективной обработки интервалов, кислотной обработки пласта и очистки призабойной зоны, долговременного повышения проводимости

трещин гидроразрыва и снижения обводненности продукции. Кроме того оказывает услуги по экологически чистой технологии гидроразрыва пласта. Новая экологически чистая технология гидроразрыва пласта CleanSuite™. К ней относится: применение состава для гидроразрыва CleanStim™, технологии подготовки составов CleanStreamSM с применением ультрафиолетового облучения для борьбы с бактериальным заражением, технологии CleanWaveSM для очистки пластвых жидкостей и обрабатываемых после обработок, что делает воду пригодной для операций на скважине⁵.

Подразделение «Консультационных услуг и Управления проектами» помогает добывающим компаниям оптимизировать стоимость своих нефтяных и газовых активов, за счет применения наилучших из имеющихся в промышленности технологий, методик, опыта и возможностей по управлению проектами для решения самых сложных задач по разработке месторождений.

1.6 SWOT – анализ филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

В современных условиях развития рынка компаниям, как занимающим нишу в ёмкости, так и только выходящим на рынок, приходится всё сложнее. И это связано не только с высоким уровнем жёсткой конкуренции, обилием товаров и услуг аналогичного типа, перенасыщением рекламных и информационных потоков, возрастающими требованиями потребителей ко всем качественным параметрам, количественно замерить которые довольно сложно. Проблемы также связаны и с постоянными изменениями конъюнктуры и ёмкости рынка, а также инновациями, стремящимися завоевать всё большие доли. Для наиболее успешного развития предприятий необходимо чётко определять маркетинговые стратегию и тактику, а чтобы этого достичь требуется точно представлять окружающую среду и внутренний потенциал фирмы.

Среди множества инструментов анализа рыночной позиции предприятия

⁵ <http://www.halliburton.ru>

одним из наиболее наглядных является разработка SWOT-анализа. Сущность такого анализа заключается в оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности предприятия в двух аспектах. Характеризуя сегодняшнее положение предприятия, определяют его достоинства и недостатки, а взгляд на перспективу выявляет возможности продолжения дальнейшей деятельности и угрозы успешному выполнению планов. Результаты сводятся в таблицу, которая дает наглядный материал для планирования дальнейшей деятельности по преодолению недостатков и реализации рыночных преимуществ предприятия, с учетом выявленных возможностей и угроз.

SWOT - анализ определяет сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы, исходящие из его ближайшего окружения.

S (Strength) – сильная сторона: внутренняя характеристика общества, которая выгодно отличает данное предприятие от конкурентов.

W (Weakness) – слабая сторона: внутренняя характеристика общества, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой), и которую предприятие в силах улучшить.

O (Opportunity) – возможность: характеристика внешней среды общества, которая предоставляет всем участникам данного рынка возможность для расширения своего бизнеса.

T (Threat) – угроза: характеристика внешней среды общества, которая снижает привлекательность рынка для всех участников⁶.

Достоинства данного анализа: возможность комплексной оценки внутренней и внешней среды и использование результатов анализа для выбора стратегии развития фирмы. Недостатки: трудности формализации и количественной оценки сильных и слабых сторон организации, угроз и возможностей.

С помощью SWOT - анализа выберем оптимальный путь развития бизнеса, определим опасности и максимально эффективно использованные имеющиеся в распоряжении ресурсы.

⁶ <http://refoteka.ru>

Таблица 1.1 - SWOT – анализ филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

Сильные стороны	Слабые стороны
Стабильная репутация; сильные позиции в высокотехнологичном наукоемком сервисе; высокое качество услуг; квалифицированный персонал; высокая рентабельность собственного капитала; соблюдение экологических стандартов безопасности.	Слабая стратегия управления; рост капиталовложений; рост затрат; высокие цены на услуги; снижение объемов оказываемых услуг.
Возможности	Угрозы
Наличие собственных производственных мощностей, позволяющих сократить затраты; привлечение дополнительных средств, связанных с оказанием услуг по утилизации отходов; востребованность данного вида услуг на рынке; диверсификация услуг.	Возможность появления новых конкурентов; ужесточение конкуренции между действующими на рынке организациями, ведущее к снижению прибыли; неблагоприятная политика правительства; экономические изменения.

В SWOT – анализе представлены способы и пути реализации возможностей предприятия за счет ее сильных сторон, использования сильных сторон для предотвращения внешних угроз, уменьшения слабых сторон в ходе реализации возможностей, а также избавления, как от слабых сторон, так и от угроз. На основе данных, полученных в ходе SWOT – анализа, строится стратегия фирмы.

В рыночной экономике существует три направления формирования стратегии:

- 1) Достижение лидерства в области минимизации издержек
- 2) Специализация в производстве определенного вида продукции
- 3) Фиксация определенного сегмента рынка и концентрация усилий на этом сегменте.

В рамках этих направлений могут формулироваться различные типы стратегий:

- 1) Стратегия концентрированного роста связана с изменением продукта

или рынка и не затрагивает отрасль, технологию, положение предприятия внутри отрасли.

2) Стратегия интегрированного роста реализуется путем ежегодного значительного повышения темпов продаж по сравнению с предыдущим годом.

3) Стратегия диверсификационного роста реализуется в случае расширения ассортимента предлагаемых товаров и услуг.

4) Стратегия сокращения применяется, когда необходимо реструктуризация после длительного периода роста.

Исходя из полученного SWOT – анализа, стратегию общества можно сформулировать как закрепление своих позиций на рынке за счет снижения затратности производства, а также расширение ассортимента предлагаемых услуг.

Данная стратегия основана на концепции управления затратами и поиска резервов по их снижению. Достижение поставленных целей обеспечит предприятию конкурентоспособность и закрепит его положение в отрасли.

Выводы по разделу 1

Рассредоточенная по всему миру команда профессионалов компании «Halliburton» предоставляет услуги заказчикам с целью удовлетворения мировых потребностей в энергетических ресурсах, в то же время, соблюдая высочайшие стандарты экологической безопасности. Являясь одним из крупнейших в мире поставщиком продуктов и услуг для энергетической отрасли, компания Halliburton занимается обслуживанием скважин на протяжении всего срока их эксплуатации.

Компания «Halliburton» предоставляет услуги своим заказчикам по двум основным направлениям: 1) Бурение и оценка параметров пласта (Drilling & Evaluation), 2) Заканчивание и добыча (Completion & Production). Каждое из этих направлений включает в себя несколько производственных подразделений.

Данная компания является корпорацией, что свидетельствует о группе людей или организации людей, уполномоченных законом, действовать как одно лицо и

имеющих права и обязанности, отличные от прав и обязанностей людей, формирующих корпорацию. Организационная структура компании имеет форму линейно-функциональную.

Стратегия основана на концепции управления затратами и поиска резервов по их снижению. Достижение поставленных целей обеспечит предприятию конкурентоспособность и закрепит его положение в отрасли.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов.

Для этого следует:

- 1) Овладеть методикой оценки финансово-экономического состояния предприятия;
- 2) Использовать формальные и неформальные методы сбора, обработки, интерпретации финансовой информации;
- 3) Привлекать специалистов-аналитиков, способных реализовать данную методику на практике.

Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Главная цель анализа – выявление наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и его финансовыми ресурсами в частности.

Основными источниками информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Для оценки результатов финансово-экономической деятельности предприятия необходимо произвести анализ и оценку состава и структуры баланса, финансовой устойчивости предприятия, а также его ликвидности и платежеспособности, рентабельности и деловой активности.

2.2 Анализ производственно-хозяйственной деятельности

Анализ производственно-хозяйственной деятельности организации - это комплексное изучение работы организации, ее структурных подразделений с целью объективной оценки результатов деятельности и выявления возможностей дальнейшего повышения эффективности хозяйствования.

Международная сервисная компания «Halliburton» специализируется на сложных задачах разработки нефтегазовых месторождений по всему миру. В число ключевых компетенций компании входят проекты разработки трудноизвлекаемых и остаточных запасов давно разрабатываемых месторождений. При этом, как показывает опыт, одной из наиболее эффективных форм сотрудничества с компанией-оператором служит предоставление интегрированных услуг в рамках управления проектом на основе партнерских взаимоотношений между подрядчиком и заказчиком. Такой подход позволяет «Halliburton» привносить в проект наиболее современные технические и управленческие решения, существенно оптимизируя процессы строительства скважин. В свою очередь, специалисты заказчика и всех задействованных в проекте подрядчиков вместе с нами получают бесценный опыт и знания, которые могут быть использованы в дальнейшей практике.

Все специализированные подразделения «Halliburton», предоставляющие услуги и технологические решения на мировом рынке, представлены и в России. Компания «Halliburton» представлена в России филиалом компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» и предоставляет услуги на территории России и Каспийского региона с 1991 года. За 20 лет успешной деятельности компания приобрела огромный опыт работ в самых различных географических районах России, включая Западную Сибирь, Республику Коми, Тимано-Печорскую провинцию, Сахалин и в Восточную Сибирь.

Сегодня среди заказчиков многие крупные российские и мировые компании нефтяной и газовой промышленности: ОАО «Газпром», ОАО НК «Газпром нефть», ОАО НК «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ТНК-ВР, Royal Dutch/Shell,

Exxon Mobil, Total и др. Компания так же активно сотрудничает и с малыми и средними нефтегазодобывающими предприятиями.

В течение всех этих лет компания «Halliburton» заботилась о развитии инфраструктуры российской нефтяной и газовой промышленности. На сегодняшний день значительные объемы ресурсов компании уже размещены в России. Основной российский офис компании находится в Москве. Производственные базы и региональные офисы расположены в Усинске, Нижневартовске, Новом Уренгое, Ноябрьске, Нефтеюганске, Пойково, Тюмени, Бузулуке, Сахалине, а также в Казахстане, Азербайджане и Туркменистане.

В рамках предоставления интегрированных услуг по данному проекту удалось довольно быстро оптимизировать процесс бурения, постоянно наращивая коммерческую скорость проходки (КСП) и сокращая сроки строительства скважин. В свою очередь, по результатам постоянной оптимизации дизайна долот в течение всех пяти лет средняя механическая скорость проходки (МСП) увеличивалась на 25–30%⁷. Не менее важно и то, что удалось наладить бесперебойную логистику в условиях удаленного месторождения. Ведутся постоянные работы по оптимизации сроков ликвидации поглощений буровых и цементных растворов. В частности, применяются цементные растворы Permafrost™ для снижения сроков ожидания затвердевания цемента (ОЗЦ) до 6–8 часов. Также успешно опробовали буровой раствор на основе минерального масла ХР-07™, который позволил избавиться от поглощений в горизонтальном участке ствола - основного осложнения при строительстве скважин в Восточной Сибири. Кроме того, была оптимизирована конструкция скважины с переходом от четырехколонной конструкции к трехколонной.

Для анализа производственной деятельности представим основные показатели в таблице 2.1. Затем на рисунке 2.1, 2.2, 2.3 представим динамику показателей, связанных с производственной деятельностью.

⁷ <http://www.halliburton.ru>

Таблице 2.1 – Анализ основных показателей, связанных с производственной деятельностью

Показатели	2012 год	2013 год	Динамика 2012-2013 года		2014 год	Динамика 2013-2014 года	
			Откл.,	Откл.,		Откл.	Откл.,
			(+/-)	%		(+/-)	%
Количество работ:	852	878	26	2,96	885	7	0,79
по направлению «Бурение и оценка»	442	460	18	3,91	465	5	1,08
по направлению «Освоение и добыча»	410	418	8	1,91	420	2	0,48
Количество бригад	30	34	4	11,76	31	-3	-9,68
Коммерческая скорость бурения (м/ст.м)	3332	3450	118	3,42	3480	30	0,86
Механическая скорость бурения (м/ч)	20	25	5	20,00	30	5	16,67
Средняя глубина по стволу (м)	2500	2800	300	10,71	3000	200	6,67
Выручка:	893844	1026108	32364	3,06	1058472	32364	3,06
от направления «Бурение и оценка» (млн.руб.)	556300	625680	4536	0,72	630216	4536	0,72
от направления «Освоение и добыча» (млн.руб.)	337544	400428	27828	6,50	428256	27828	6,50



Рисунок 2.1 – Динамика показателя количества работ филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.



Рисунок 2.2 – Динамика показателя коммерческой скорости бурения филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.



Рисунок 2.3 – Динамика показателя средней глубины по стволу филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Рассчитав основные показатели, связанные с производственной деятельностью, можно сделать вывод о том, что предприятие осуществляет эффективную производственную деятельность. Подтверждением этому стали рост анализируемых показателей. Предприятие ежегодно наращивает обороты по направлениям «Бурение и оценка» и «Освоение и добыча», что в свою очередь и привело к ежегодному росту коммерческой скорости бурения. Рост данного показателя характеризует увеличение темпов бурения скважины во времени. Применяя новые технологии, осваивая новые направления бурения и добычи и используя специфическое оборудование и технику, предприятие стремится усовершенствовать свою деятельность. Этому подтверждение положительная динамика производственных показателей: увеличение скорости бурения, освоение труднодоступных залежей нефти и увеличение средней глубины скважин.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

2.2.1 Анализ состава и структуры баланса

2.2.1.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Анализ абсолютных показателей - это изучение данных, представленных в бухгалтерской отчетности: определение состава имущества предприятия, структуры финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, оценка размера заемных средств, объема выручки от продаж, размера прибыли и др.

Горизонтальный (временной) анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции

изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т.е. выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем, итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом).

Трендовый (динамический) анализ основан на сравнении каждой позиции отчетности за ряд лет и определении тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда проводится перспективный, прогнозный анализ.

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) - это расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп:

- ликвидности;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- интенсивности использования ресурсов;
- деловой активности;
- характеристики структуры имущества.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1; (приложение 1)

- отчета о прибылях и убытках, форма №2; (приложение 2)

- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки пяти основных блок-параметров:

1. Состав и структуры баланса;
2. Финансовой устойчивости предприятия;
3. Ликвидности и платежеспособности предприятия;
4. Рентабельности;
5. Деловой активности⁸.

Реализация этих блоков дает наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

Основные источники анализа: форма 1, форма 2.

Форма 1 – это одна из форм бухгалтерской отчетности, в которой показано имущество предприятия на определенную дату, с одной стороны: по составу и размещению (актив), а с другой стороны: по источникам образования (пассив).

Баланс состоит из разделов, групп и отдельных статей. Статьи объединяются в группы, а группы в разделы, по принципу экономической однородности.

5разделов:

1) В активе выделяют 2 раздела:

- а) Долгосрочного использования (Внеоборотные активы)
- б) Краткосрочного использования (Оборотные активы)

2) В пассиве:

- а) Собственные
- б) Заемные
- в) Капитал и резервы
- г) Долгосрочные заемные средства
- д) Краткосрочные заемные средства

⁸ Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012.

Форма 2 – «Отчет о прибылях и убытках», расшифровка финансового результата (прибыль).

Основные показатели: выручка от реализации, себестоимость производства, валовая прибыль, административные и коммерческие расходы, прибыль от продаж, доходы и расходы от прочих видов деятельности, прибыль до налогообложения, налоги, чистая прибыль.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательства) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{\text{в}} > T_{\text{ак}} > 100\%, \quad (1)$$

где T_{Π} – темп изменения прибыли;

$T_{\text{в}}$ – темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{\text{ак}}$ – темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки

производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Первая пара показателей $T_{\Pi} > T_{B}$ отражает увеличение рентабельности. Вторая пара показателей $T_{B} > T_{ак}$ отражает рост отдачи имущества. Поэтому мы должны добиваться роста отдачи и роста рентабельности⁹.

Рассчитаем имущественный результат работы предприятия:

$$T_{ак} = \frac{A_1}{A_0} * 100\%, \quad (2)$$

где A_1 - активы предприятия на конец отчетного периода;

A_0 - активы предприятия на начало отчетного периода.

$$T_{ак2012} = \frac{A_{2012}}{A_{2011}} * 100\% = \frac{852372}{848700} * 100\% = 100,43\%$$

$$T_{ак2013} = \frac{A_{2013}}{A_{2012}} * 100\% = \frac{986760}{852372} * 100\% = 115,77\%$$

$$T_{ак2014} = \frac{A_{2014}}{A_{2013}} * 100\% = \frac{1052028}{986760} * 100\% = 106,61\%$$

Рассчитаем количественный результат работы предприятия:

$$T_{B} = \frac{B_1}{B_0} * 100\%, \quad (3)$$

где B_1 - выручка от реализации за отчетный период;

B_0 - выручка от реализации за аналогичный период прошлого года.

$$T_{B2012} = \frac{B_{2012}}{B_{2011}} * 100\% = \frac{893844}{888450} * 100\% = 100,61\%$$

$$T_{B2013} = \frac{B_{2013}}{B_{2012}} * 100\% = \frac{1026108}{893844} * 100\% = 114,80\%$$

$$T_{B2014} = \frac{B_{2014}}{B_{2013}} * 100\% = \frac{1058472}{1026108} * 100\% = 103,15\%$$

Рассчитаем качественный результат работы предприятия:

$$T_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} * 100\%, \quad (4)$$

где Π_1 - чистая прибыль (убыток) отчетного периода;

Π_0 - чистая прибыль (убыток) за аналогичный период прошлого года.

⁹ Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.-536 с.

$$T_{п2012} = \frac{П_{2012}}{П_{2011}} * 100\% = \frac{114336}{66312} * 100\% = 172,42\%$$

$$T_{п2013} = \frac{П_{2013}}{П_{2012}} * 100\% = \frac{95220}{114336} * 100\% = 83,28\%$$

$$T_{п2014} = \frac{П_{2014}}{П_{2013}} * 100\% = \frac{76860}{95220} * 100\% = 80,72\%$$

Динамику темпов изменения активов, выручки и прибыли предприятия наглядно представим в таблице 2.2 и на рисунке 2.4.

Таблица 2.2 – Темпы изменения показателей общей стоимости имущества филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

	Темп изменения активов ($T_{ак}$)	Темп изменения выручки ($T_{в}$)	Темп изменения прибыли ($T_{п}$)
2012 г.	100,43%	100,61%	172,42%
2013 г.	115,77%	114,80%	83,28%
2014 г.	106,61%	103,15%	80,72%

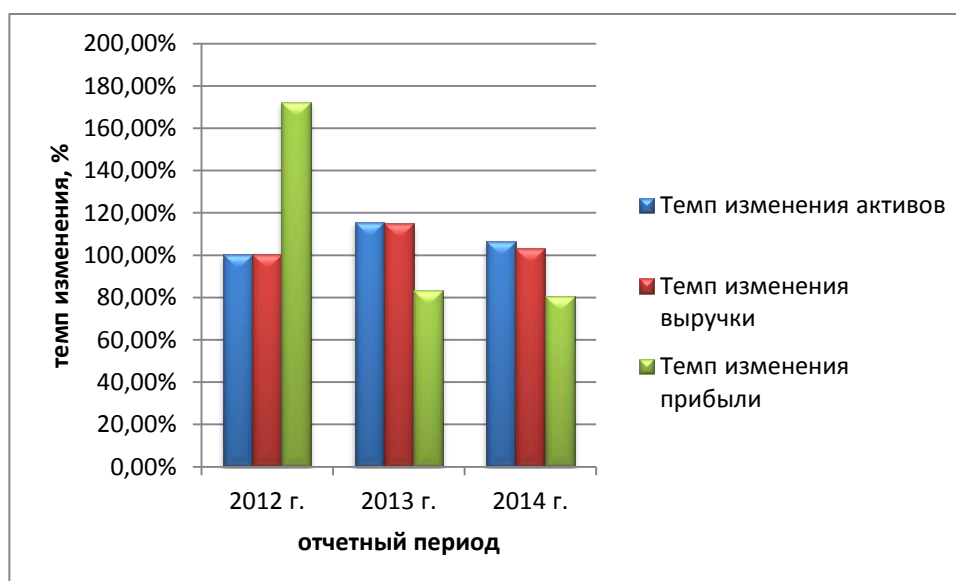


Рисунок 2.4 - Динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

В результате проведенных расчетов получаем следующие соотношения, которые представим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Соотношения темпов изменения активов, выручки и прибыли филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ»

Отчетный период	«Золотое правило экономики предприятия» $T_{\Pi} > T_{В} > T_{ак} > 100\%$
2012 г.	172,42% > 100,61% > 100,43% > 100%
2013 г.	83,28% < 114,80% < 115,77% > 100%
2014 г.	80, 72% < 103,15% < 106,61% > 100%

Оптимальное соотношение выполняется только в 2012 году, но не выполняется в 2013 и 2014 годах, что свидетельствует об увеличении издержек производства и обращения и о неэффективном использовании ресурсов предприятия.

Первое неравенство в соотношениях в 2012 году означает, что прибыль предприятия выше объема реализации продукции и оказания услуг. В то время как, в 2013 и 2014 годах прибыль предприятия ниже объема реализации продукции и оказания услуг, т.е выпуск продукции и оказание услуг изменились в пользу менее рентабельной продукции и услуги, что и повлекло за собой уменьшение рентабельности. Второе неравенство в 2012 году показывает, что объем продаж и оказания услуг растут быстрее экономического потенциала, что свидетельствует об увеличении эффективности использования ресурсов на предприятии. В то время как, в 2013 и 2014 году наблюдается противоположная ситуация, что привело к снижению эффективности использования ресурсов. Третье неравенство (100,43% > 100%, 115,77% > 100% и 106,61% > 100%) показывает, что экономический потенциал предприятия и масштабы деятельности увеличиваются.

Для оценки динамики имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей необходимо учитывать два критерия:

1) финансовый - более предпочтительным является рост мобильной части имущества (оборотных активов);

2) производственный - нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Форма аналитической таблицы строится на основе проведения горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ представляет собой оценку динамики (% изменение). Вертикальный анализ в свою очередь представляет структурный анализ (структуру имущества).

Ниже представим аналитическую таблицу 2.4 и проведем горизонтальный и вертикальный анализ для оценки динамики актива баланса за три года.

Таблица 2.4 - Динамика актива баланса за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2012 г. к 2013 г.	2013 г. к 2014 г.
Внеоборотные активы	435600	51,10	515664	52,26	558684	53,11	1,15	0,85
Оборотные активы	416772	48,90	471096	47,74	493344	46,89	-1,15	-0,85
Всего	852372	100	986760	100	1052028	100		

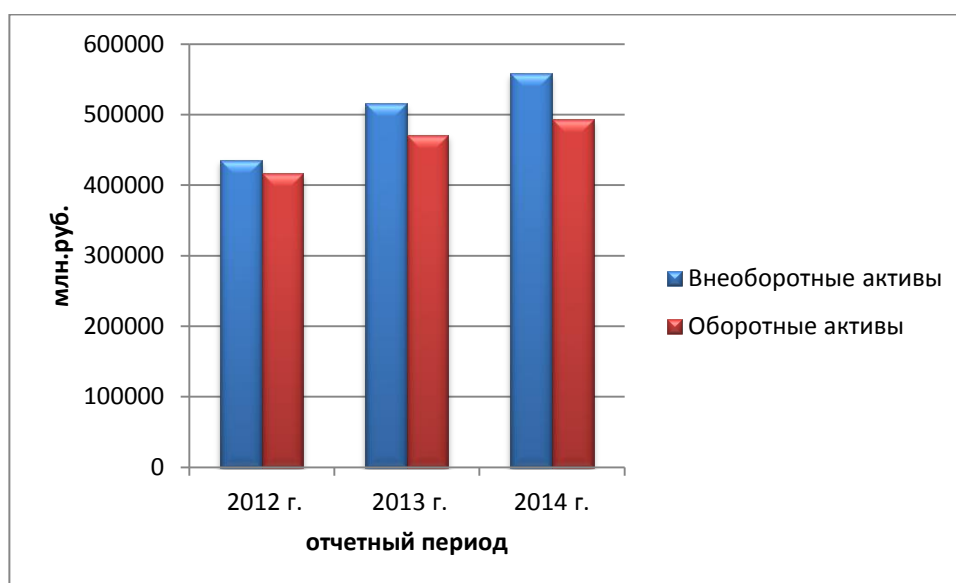


Рисунок 2.5 – Динамика внеоборотных и оборотных активов филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Из сделанного нами горизонтального и вертикального анализа видно, что количество внеоборотных активов в 2013 году по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 80064 млн.руб., в относительном выражении на конец года их доля возросла и составила 52,26%, что повлекло за собой увеличение темпов роста на 1,15%. Оборотные активы в 2013 году тоже увеличились на 54324 млн.руб., но их доля на конец 2013 года составила 47,74%, что на 1,15% меньше чем в предыдущем году, в связи с чем, произошло снижение темпов роста.

В 2014 году количество внеоборотных активов по сравнению с 2013 годом увеличилось на 43020 млн.руб., в относительном выражении на конец года их доля возросла и составила 53,11%, что повлекло за собой увеличение темпов роста на 0,85%. Оборотные активы на конец года тоже увеличились на 22248 млн.руб., но их доля на конец 2014 года составила 46,89%, что на 0,85% меньше чем в предыдущем году, в связи с чем, произошло снижение темпов роста на 0,85%.

Все вышесказанное свидетельствует о неэффективной деятельности предприятия, так как с финансовой точки зрения предпочтительным является увеличение роста оборотных активов, потому что они приносят нам прибыль.

С точки зрения производственного критерия необходимо иметь достаточный минимум внеоборотных активов. Следовательно, для окончательной оценки целесообразно определить показатели вооруженности труда и отдачи.

Фондовооруженность труда (Φ_B) – показатель, характеризующий степень оснащенности труда основными производственными фондами:

$$\Phi_B = C_{\Phi} / P, \quad (5)$$

где C_{Φ} - стоимость основных производственных фондов, млн. руб.;

P - среднесписочная численность работающих, чел.

$P_{2014} = 65$ тыс.чел., $P_{2013} = 60$ тыс.чел., $P_{2012} = 55$ тыс.чел.;

$\Phi_{B2012} = 305712 / 55000 = 5,56$ млн.руб./чел.

$\Phi_{B2013} = 369252 / 60000 = 6,15$ млн.руб./чел.

$\Phi_{B2014} = 407592 / 65000 = 6,27$ млн.руб./чел.

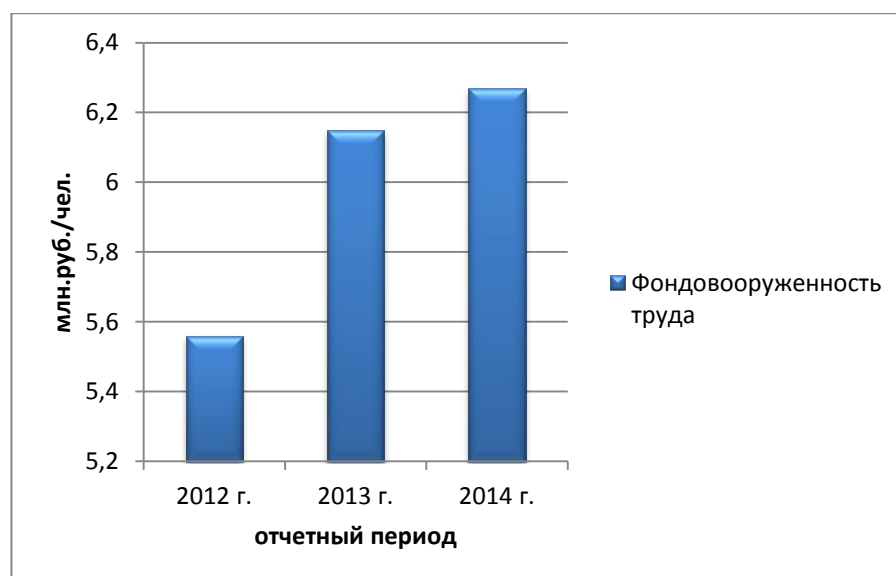


Рисунок 2.6 - Динамика изменения показателя фондовооруженности труда в филиале компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Оснащенность работников предприятий сферы материального производства основными производственными средствами ежегодно увеличивается. В 2013 году по сравнению с предыдущим годом произошло увеличение на 9,59 % и составила 6,15 млн.руб./чел. В 2014 году тоже произошло увеличение на 1,91% и составила 6,27 млн.руб./чел.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных производственных фондов предприятия служит показатель фондоотдачи - отношение стоимости произведённой или реализованной продукции после вычета НДС, акцизов к среднегодовой стоимости основных производственных фондов предприятия. Как экономическая категория, данный показатель определяет сколько продукции, в денежном выражении, приходится на 1 рубль основных производственных фондов предприятия. В наиболее общем виде фондоотдача свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины и оборудование - все без исключения группы основных фондов предприятия¹⁰.

¹⁰ <http://reftrend.ru>

Показатель фондоотдачи Φ_o - отношение выполненного объема работ по сметной стоимости (В) к стоимости основных производственных фондов (C_ϕ):

$$\Phi_o = B / C_\phi, \quad (6)$$

$$\Phi_{o2012} = 893844 / 305712 = 2,92 \text{ млн.руб.}$$

$$\Phi_{o2013} = 1026108 / 369252 = 2,78 \text{ млн.руб.}$$

$$\Phi_{o2014} = 1058472 / 407592 = 2,6 \text{ млн.руб.}$$



Рисунок 2.7 - Динамика изменения показателя фондоотдачи в филиале компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Фондоотдача - это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и к увеличению объема выпускаемой продукции. Рост фондоотдачи является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов деятельности предприятия. В нашем случае показатели фондоотдачи уменьшились и в 2013 и в 2014 годах, что свидетельствует о неэффективном использовании производственных фондов.

Перейдем к оценке изменений в структуре мобильной и иммобилизованной

частей имущества. Для этого сначала отобразим в таблице 2.5 состав и структуру внеоборотных активов.

Таблица 2.5 - Оценка динамики внеоборотных активов за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Нематериальные активы	63936	14,68	76860	14,91	78048	13,97	0,23	- 0,94
Основные средства	305712	70,18	369252	71,61	407592	72,96	1,43	1,35
Прочие внеоборотные активы	65952	15,14	69552	13,49	73044	13,07	-0,42	- 0,42
Всего	435600	100	515664	100	558684	100		

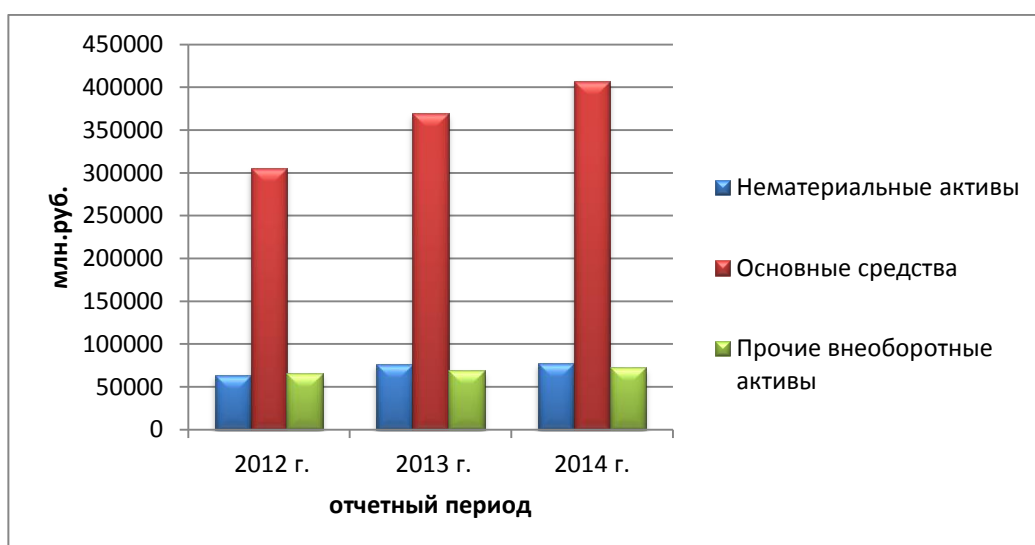


Рисунок 2.8 - Динамика изменения состава и структуры внеоборотных активов филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Данные таблицы 2.5 показывают, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом внеоборотные активы увеличились на 80064 млн.руб. Характеризуя динамику иммобилизованной части имущества (внеоборотных активов) необходимо

обратить внимание на долю активов, обслуживающих собственный и чужой обороты. Динамика активов, обслуживающих наш оборот следующая: количество нематериальных активов увеличилось на 12924 млн.руб., их доля на конец отчетного периода составила 14,91%, что на 0,23% больше чем в предыдущем году; основные средства в отчетном периоде выросли на 63540 млн.руб. и их доля на конец отчетного периода составила 71,61%, что на 1,43% больше чем в предыдущем.

В 2014 году внеоборотные активы увеличились на 43020 млн.руб. Динамика активов, обслуживающих наш оборот следующая: количество нематериальных активов увеличилось на 1188 млн.руб., их доля на конец отчетного периода составила 13,97%, что на 0,94% меньше чем в предыдущем году; основные средства в отчетном периоде выросли на 38340 млн.руб. и их доля на конец отчетного периода составила 72,96%, что на 1,35% больше чем в предыдущем.

В балансе предприятия отсутствуют статьи, обслуживающие чужой оборот: финансовые вложения, отложенные налоговые активы, доходные вложения в материальные ценности. Подводя итог по оценке динамики внеоборотных активов, предприятию необходимо стремиться, чтобы наши активы обслуживали наш оборот. Поэтому, отсутствие в балансе предприятия активов, которые обслуживают чужой оборот, свидетельствует о положительной динамике деятельности фирмы.

Следующим шагом в оценке изменений в структуре мобильной и иммобилизованной частей имущества является оценка динамики оборотных активов. Непременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала). Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения¹¹. Для этого сначала отобразим в таблице 2.6 состав и структуру оборотных активов.

¹¹ Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 224 с.

Таблица 2.6 - Оценка динамики оборотных активов за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Запасы	92520	22,20	114696	24,35	118980	24,12	2,15	-0,23
НДС по приобретенным ценностям	11556	2,77	12636	2,68	13968	2,83	-0,09	0,15
Дебиторская задолженность	183024	43,91	208332	44,22	222516	45,10	0,31	0,88
Денежные средства и денежные эквиваленты	97128	23,30	89424	18,98	84816	17,19	-4,32	-1,79
Прочие оборотные активы	32544	7,81	46008	9,77	53064	10,76	1,96	0,99
Всего	416772	100	471096	100	493344	100		

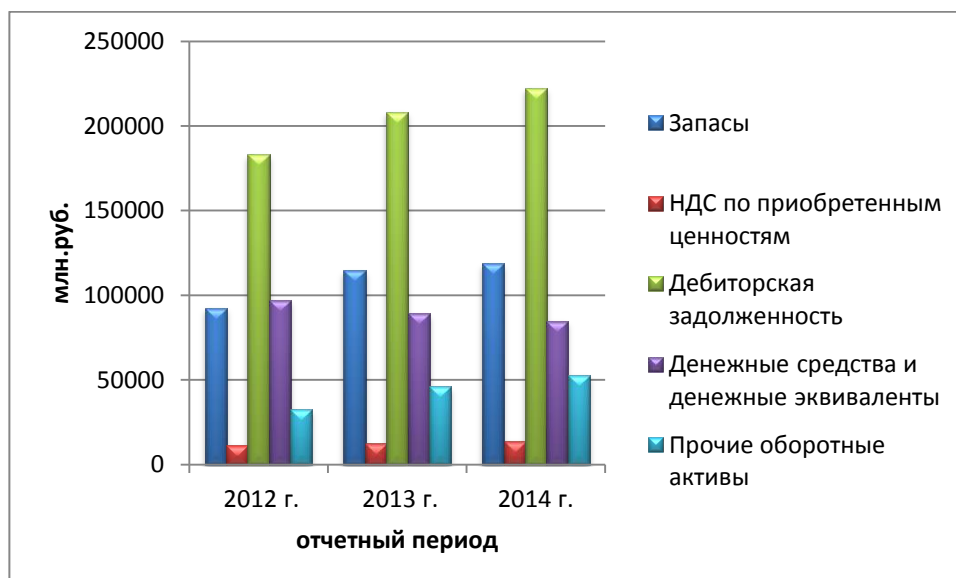


Рисунок 2.9 - Динамика изменения состава и структуры оборотных активов филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Данные таблицы 2.6 показывают, что в сравнении с 2012 годом в 2013 году оборотные активы увеличились на 54324 млн.руб.

Сначала рассмотрим динамику групп оборотных активов. К первой группе относят показатели сферы производства: запасы, которые включают в себя производственные запасы и незавершенное производство. Количество запасов по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 22176 млн.руб., и доля их в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 2,15% и составила 24,35%.

Ко второй группе относят показатели сферы обращения: налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям увеличился на 1080 млн.руб., в то время как его доля в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 0,09% и составила 2,68%. Наблюдается рост дебиторской задолженности на 25308 млн.руб., и увеличение ее доли по сравнению с предыдущим годом на 0,31%, что составило 44,22%. В то время как денежные средства и денежные эквиваленты сократились на 7704 млн.руб., и доля их в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом сократилась на 4,32% и составила 18,98%.

В сравнении с 2013 годом в 2014 году оборотные активы увеличились на 22248 млн.руб.

Количество запасов по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 4284 млн.руб., но их доля в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 0,23% и составила 24,12%. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям увеличился на 1332 млн.руб., в то же время его доля в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,15% и составила 2,83%. Наблюдается рост дебиторской задолженности на 14184 млн.руб., и увеличение ее доли по сравнению с предыдущим годом на 0,88%, что составило 45,10%. В то время как денежные средства и денежные эквиваленты

сократились на 4608 млн.руб., и доля их в оборотных активах по сравнению с предыдущим годом сократилась на 1,79% и составила 17,19%.

Более предпочтительным является рост оборотных активов в сфере производства, непосредственно где создается прибыль. Однако это в свою очередь не должно вести к ухудшению использования оборотных активов.

Общим критерием для оценки динамики оборотных активов должна быть эффективность их использования, которая определяется по показателям оборачиваемости. От эффективности использования оборотных средств зависит не только размер оптимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов, что отражается на себестоимости продукции и в конечном итоге - на финансовых результатах.

Оборачиваемость оборотных активов характеризует эффективность использования оборотных активов, показывает количество оборотов, совершаемых в течение отчетного года оборотным капиталом в процессе производственной, сбытовой и заготовительной деятельности.

Для окончательной оценки изменений рассчитаем показатели эффективности использования оборотных активов, через коэффициент оборачиваемости:

1) в целом по всем оборотным активам;

$$K_{об} = B / C_{об}, \quad (7)$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости;

B – выручка от реализации, млн. руб.;

$C_{об}$ – средние остатки оборотных активов, млн. руб.

Коэффициент оборачиваемости в целом по всем активам

$$K_{об2012} = 893844 / 405170 = 2,21$$

$$K_{об2013} = 1026108 / 443934 = 2,31$$

$$K_{об2014} = 1058472 / 482220 = 2,19$$

Коэффициент оборачиваемости в 2013 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 0,1, что свидетельствует об эффективном использовании оборотных активов. В 2014 году данный коэффициент уменьшился на 0,12,

наблюдается отрицательная тенденция, следовательно, неэффективно используются оборотные активы.

2) по сферам деятельности;

а) сфера производства:

$$K_{об} = B / (ПЗ + НЗП), \quad (8)$$

где ПЗ - производственные запасы, млн. руб.;

НЗП - незавершенное производство, млн. руб.

$$K_{об2012} = 893844 / 92520 = 9,66$$

$$K_{об2013} = 1026108 / 114696 = 8,95$$

$$K_{об2014} = 1058472 / 118980 = 8,90$$

Увеличение оборачиваемости запасов способствует снижению потребности предприятия в оборотном капитале. В нашем случае коэффициент оборачиваемости в сфере производства в 2013 году снизился на 0,71 и составил 8,95. В 2014 году данный коэффициент снова уменьшился на 0,05 и составил на конец года 8,90, следовательно, повышается потребность предприятия в оборотном капитале.

б) сфера обращения

$$K_{об} = B / ДЗ + ГП + ДС + КВ \quad (9)$$

$$K_{об2012} = 893844 / 183024+97128 = 3,19$$

$$K_{об2013} = 1026108 / 208332+89424 = 3,45$$

$$K_{об2014} = 1058472 / 222516+84816 = 3,44$$

Как видно, на конец отчетного 2013 года коэффициент увеличился на 0,26, т.е. происходит увеличение оборачиваемости активов в сфере обращения. Этому способствует хорошая оборачиваемость дебиторской задолженности и денежных средств. На конец 2014 года коэффициент уменьшился в 0,01 раз, т.е. происходит снижение оборачиваемости активов в сфере обращения. Этому способствует плохая оборачиваемость дебиторской задолженности и денежных средств, которые будут рассмотрены ниже.

3) по отдельным элементам оборотных активов.

Дебиторская задолженность

$$K_{дз} = В / ДЗ \quad (10)$$

$$K_{дз2012} = 893844 / 183024 = 4,88$$

$$K_{дз2013} = 1026108 / 208332 = 4,93$$

$$K_{дз2014} = 1058472 / 222516 = 4,76$$

Показатель в 2013 году увеличился на 0,05, что свидетельствует о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась и возросла эффективность деятельности предприятия. В 2014 году данный показатель уменьшился на 0,17, это значит, что оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась и снизилась эффективность деятельности предприятия.

Денежные средства

$$K_{дс} = \text{Выручка от реализации} / \text{Величина денежных средств} \quad (11)$$

$$K_{дс2012} = 893844 / 97128 = 9,20$$

$$K_{дс2013} = 1026108 / 89424 = 11,47$$

$$K_{дс2014} = 1058472 / 84816 = 12,48$$

Показатель в 2013 году увеличился на 2,27. В 2014 году он увеличился на 1,01. Это говорит о том, что на предприятии происходит эффективное обращение денежных средств.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. Рассчитав показатели эффективности использования оборотных активов, через коэффициент оборачиваемости, представим результаты в таблице 2.7 и на рисунке 2.10.

Таблица 2.7 - Оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов за 2012-2014 гг.

Коэффициент оборачиваемости	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+/-)	
				2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
В целом по всем оборотным активам	2,21	2,31	2,19	0,1	-0,12

Продолжение Таблицы 2.7

Коэффициент оборачиваемости	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+/-)	
				2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Запасы	9,66	8,95	8,90	-0,71	-0,05
Готовая продукция	3,19	3,45	3,44	0,26	-0,01
Дебиторская задолженность	4,88	4,93	4,96	0,05	0,03
Денежные средства и денежные эквиваленты	9,20	11,47	12,48	2,27	1,01

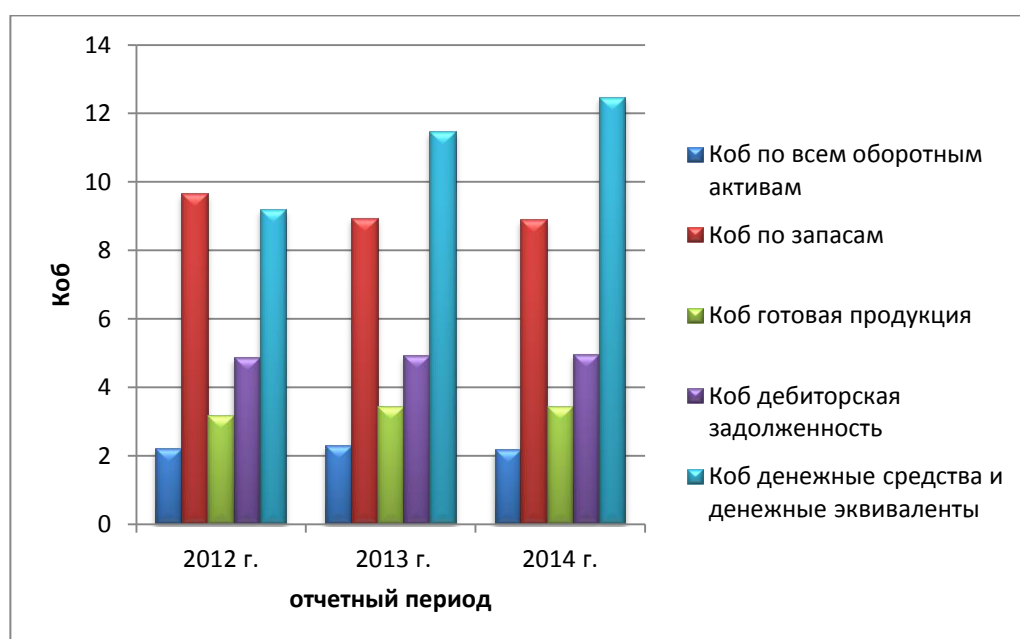


Рисунок 2.10 - Динамика изменения коэффициентов оборачиваемости филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

В заключение анализа состава и структуры актива баланса необходимо также установить изменение реальных активов предприятия, определяющие его производственный потенциал. Доля реальных активов в имуществе предприятия не должна снижаться. Величина реальных активов определяется как сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве. В таблице 2.8 представим динамику изменения и структуру реальных активов.

Таблица 2.8 - Динамика изменения и структура реальных активов предприятия за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Основные средства	305712	76,77	369252	76,30	407592	77,40	-0,47	1,10
Запасы	92520	23,23	114696	23,70	118980	22,60	0,47	-1,10
Всего	398232	100	483948	100	558684	100		

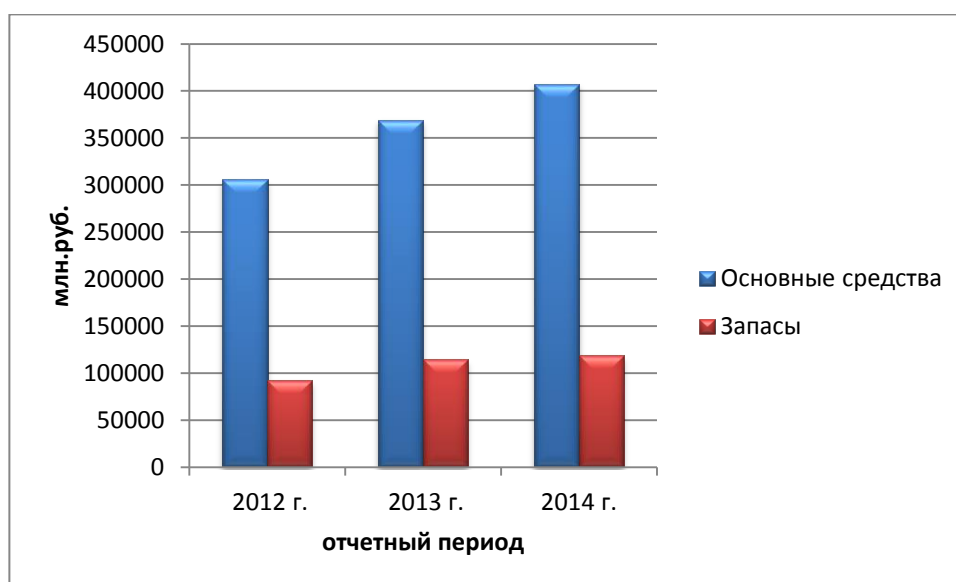


Рисунок 2.11 - Изменение реальных активов в структуре имущества филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Из таблицы 2.8 видно, что реальные активы предприятия в 2013 году возросли на 85716 млн.руб., что свидетельствует об увеличении потенциала предприятия. Количество основных средств увеличилось на 63540 млн.руб., но их доля уменьшилась на 0,47%. В то время как доля запасов по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,47%.

Реальные активы предприятия в 2014 году возросли на 42624 млн.руб., что свидетельствует об увеличении потенциала предприятия. Количество основных средств увеличилось на 42624 млн. руб., их доля тоже увеличилась на 1,10%. В то

время как доля запасов по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 1,10%.

2.2.1.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный (первый раздел пассива) и заемный (второй и третий разделы пассива). В собственный капитал входят уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и целевые (специальные) фонды (средства). Обязательства могут быть долгосрочными и краткосрочными.

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств. При анализе финансового состояния важно оценить не только структуру средств хозяйствующего субъекта, но и источники их формирования. Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств баланса. Особое внимание уделяется ряду важнейших показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия:

- собственный капитал предприятия (итог раздела III баланса «Капитал и резервы»)

- заемный капитал (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства» и раздел V баланса «Краткосрочные обязательства»)

При изучении изменений в источниках формирования активов для начала следует изменения источников в части собственных и заемных средств.

Проанализируем динамику изменения собственного и заемного капитала филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг. (таблица 2.9, рисунок 2.12).

Таблица 2.9 - Отношение между собственными и заемными средствами
за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Собственные средства	475776	55,82	568440	57,61	490140	46,59	1,79	-11,02
Заемные средства	376596	44,18	418320	42,39	561888	53,41	-1,79	11,02
Всего	852372	100	986760	100	1052028	100		

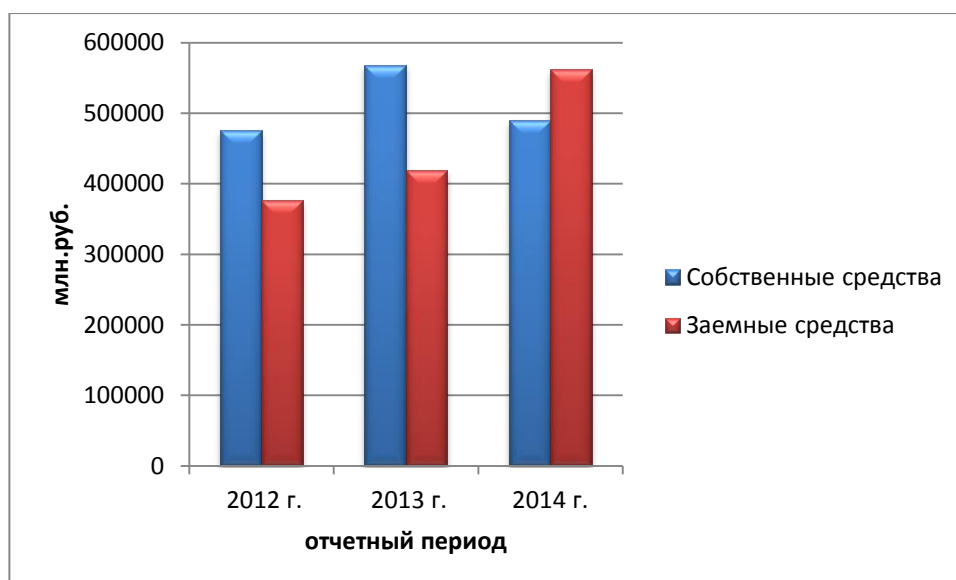


Рисунок 2.12 - Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Основными источниками финансирования является собственный капитал. В его состав входят уставной капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования).

В 2013 году произошло увеличение собственных средств на 92664 млн.р., а также увеличилась их доля на 1,79%, что свидетельствует о росте финансовой устойчивости предприятия. Доля заемных средств увеличилась на 41724 млн.р.,

но доля их в пассиве баланса уменьшилась на 1,79%, что свидетельствует об уменьшении зависимости предприятия от привлечения заемных средств и улучшает его финансовую устойчивость.

В 2014 году произошло уменьшение собственных средств на 78300 млн.р., а также уменьшилась их доля на 11,02%, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия. Доля заемных средств увеличилась на 143568 млн.р., и доля их в пассиве баланса возросла на 11,02%, что свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от привлечения заемных средств и ухудшает его финансовую устойчивость.

Далее оценим изменение соотношения между краткосрочными и долгосрочными заемными средствами и представим в таблице 2.10. Затем для наглядного представления изменения между заемными средствами отобразим на рисунке 2.13.

Таблица 2.10 - Соотношение между долгосрочными и краткосрочными обязательствами за 2012-2014 гг.

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Долгосрочные обязательства	228240	60,61	247248	59,10	380952	67,80	-1,50	8,69
Краткосрочные обязательства	148356	39,39	171072	40,90	180936	32,20	1,50	-8,69
Всего	376596	100	418320	100	561888	100		

Из таблицы 2.10 видно, что заемный капитал в 2013 году по сравнению с предыдущим годом увеличился: долгосрочные обязательства увеличились на 19008 млн.руб., краткосрочные обязательства увеличились на 22716 млн.руб. Доля долгосрочных обязательств по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 1,50%, в то время как доля краткосрочных обязательств

увеличилась на 1,50%. Значительных изменений данных показателей за отчетный период не наблюдалось. Уменьшение доли долгосрочных не положительно повлияет на стабильность предприятия, т.к. финансовый риск долгосрочных обязательств ниже, чем краткосрочных.

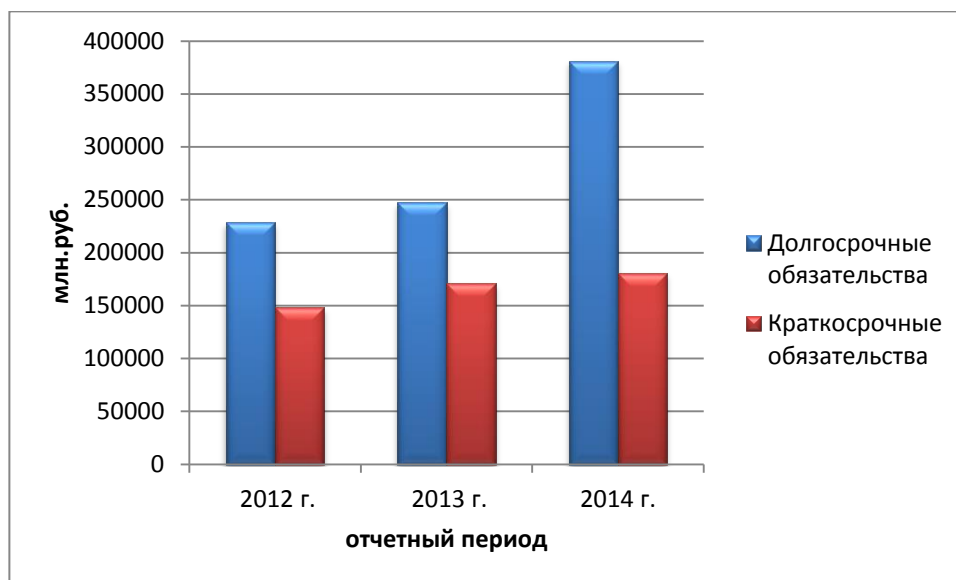


Рисунок 2.13 - Динамика изменений долгосрочных и краткосрочных обязательств филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Заемный капитал в 2014 году по сравнению с предыдущим годом увеличился: долгосрочные обязательства увеличились на 133704 млн.руб., краткосрочные обязательства увеличились на 9864 млн.руб. В то время как доля долгосрочных обязательств по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 8,69%, то доля краткосрочных обязательств уменьшилась на 8,69%. Увеличение доли долгосрочных положительно повлияет на стабильность предприятия, т.к. финансовый риск долгосрочных обязательств ниже, чем краткосрочных.

Последнее, что нам необходимо оценить для динамики состава и структуры пассива баланса - изменение соотношения между краткосрочными и долгосрочными заемными средствами.

Таблица 2.11 - Соотношение между элементами краткосрочных заемных средств

Наименование активов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		% изменение	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Заемные средства	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	65736	44,31	73476	42,95	85140	47,06	-1,36	4,10
Доходы будущих периодов	11124	7,50	11052	6,46	12600	6,96	-1,04	0,50
Оценочные обязательства	31032	20,92	33480	19,57	47052	26,00	-1,35	6,43
Прочие обязательства	40464	27,27	53064	31,02	36144	19,98	3,74	-11,04
Всего	148356	100	171072	100	180936	100		

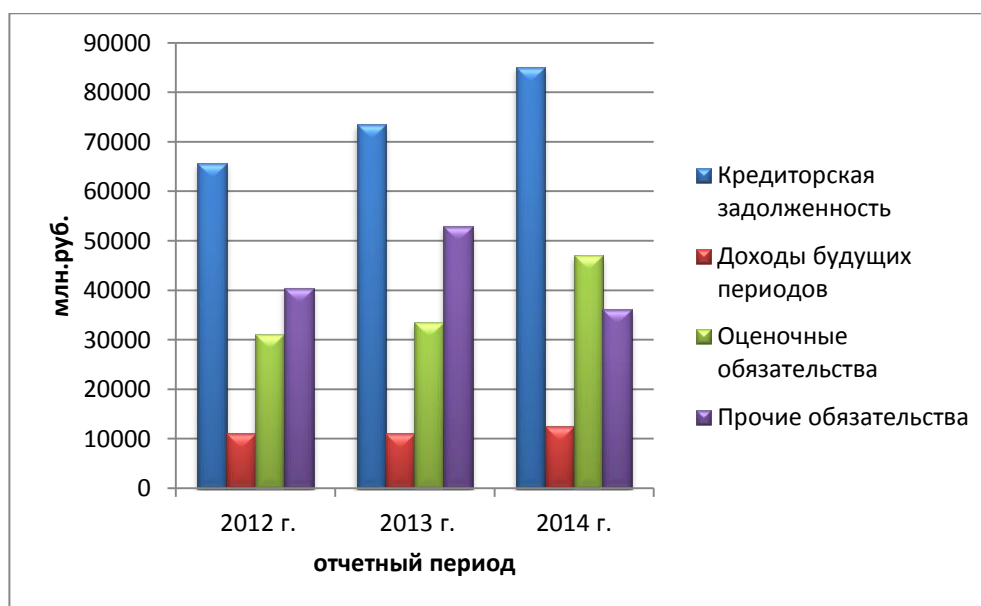


Рисунок 2.14 – Динамика между элементами краткосрочных заемных средств филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

В 2013 году увеличилась кредиторская задолженность на 22716 млн.р., удельный вес в отчетном году уменьшился на 1,36 %. Доходы будущих периодов

по сравнению с предыдущим годом уменьшились на 72 млн.руб., удельный вес в отчетном году уменьшился на 1,04%. Число оценочных обязательств тоже увеличилось на 2448, но их доля уменьшилась на 1,35%.

В 2014 году увеличилась кредиторская задолженность на 11664 млн.р., удельный вес в отчетном году вырос на 4,10 %. Данное увеличение кредиторской задолженности произошло на фоне увеличения запасов компании. На основании этого можно сделать предварительный вывод о том, что скорее всего приобретенные запасы были куплены с отсрочкой платежа и срок оплаты на момент составления отчетности не наступил. Доходы будущих периодов по сравнению с предыдущим годом увеличились на 1548 млн.руб., удельный вес в отчетном году вырос на 0,50%, что будет иметь положительную тенденцию для деятельности предприятия в будущем. Число оценочных обязательств тоже увеличилось, и их доля возросла на 6,43%, что свидетельствует об увеличении резервов предприятия на предстоящие расходы, которые оно планирует понести.

2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

2.2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные. Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств, для

формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Оценка с помощью абсолютных показателей позволяет установить тип финансовой устойчивости предприятия. Тип финансовой устойчивости зависит от того какими источниками покрываются запасы предприятия.

Для полного отражения возможных источников покрытия (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) используют следующие показатели.

1) Наличие собственных оборотных средств.

Определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \text{ или } C.O.C. = III \text{ П} - I \text{ A}, \quad (12)$$

где E_c - наличие собственных оборотных средств;

I_c - источники собственных средств (итог разд. III «Капитал и резервы»);

F - основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

$$E_{c \ 2012} = 475776 - 435600 = 40176$$

$$E_{c \ 2013} = 568440 - 515664 = 52776$$

$$E_{c \ 2014} = 490140 - 558684 = - 68544$$

В 2013 году наличие собственных оборотных средств увеличилось на 12600 млн.руб. Наличие собственных оборотных средств на конец отчетного периода в 2014 году уменьшилось в 2 раза по сравнению с предыдущим годом. Это произошло из-за уменьшения источников собственных средств и увеличения основных средств и вложений.

2) Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат.

Определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T = (I_c + K_T) - F, \text{ или } C.O.C.+D.Z.C \quad (13)$$

где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства (раздел IV «Долгосрочные обязательства»).

$$E_{T\ 2012} = 40176 + 228240 = 268416$$

$$E_{T\ 2013} = 52776 + 247248 = 300024$$

$$E_{T\ 2014} = -68544 + 380952 = 312408$$

Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат в 2013 году увеличилось на 31608. В отчетном 2014 году данный показатель увеличился на 12384 млн.руб., что свидетельствует об эффективной деятельности предприятия.

3) Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат.

Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_{\Sigma} = E_T + K_t = (I_c + K_T + K_t) - F, \text{ или } \text{СОС} + \text{ДЗС} + \text{КЗС} \quad (14)$$

где E_{Σ} - общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

K_t – краткосрочные кредиты и займы (с. 1510, 1520 раздела V «Краткосрочные обязательства»).

$$E_{\Sigma\ 2012} = 268416 + 65736 = 334152$$

$$E_{\Sigma\ 2013} = 300024 + 73476 = 373500$$

$$E_{\Sigma\ 2014} = 312408 + 85140 = 397548$$

Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат тоже увеличилась в 2013 году на 39348 и в 2014 году возросла на 24048 млн.руб.

Для наглядного представления отобразим полученные расчеты в таблице 2.12 и на рисунке 2.15.

Таблица 2.12 – Динамика показателей, отражающих источники формирования запасов и затрат

В млн.руб.

Источники формирования запасов и затрат	2012 г.	2013 г.	2014 г.
E_c	40176	52776	68544
E_T	268416	300024	312408
E_{Σ}	334152	373500	397548

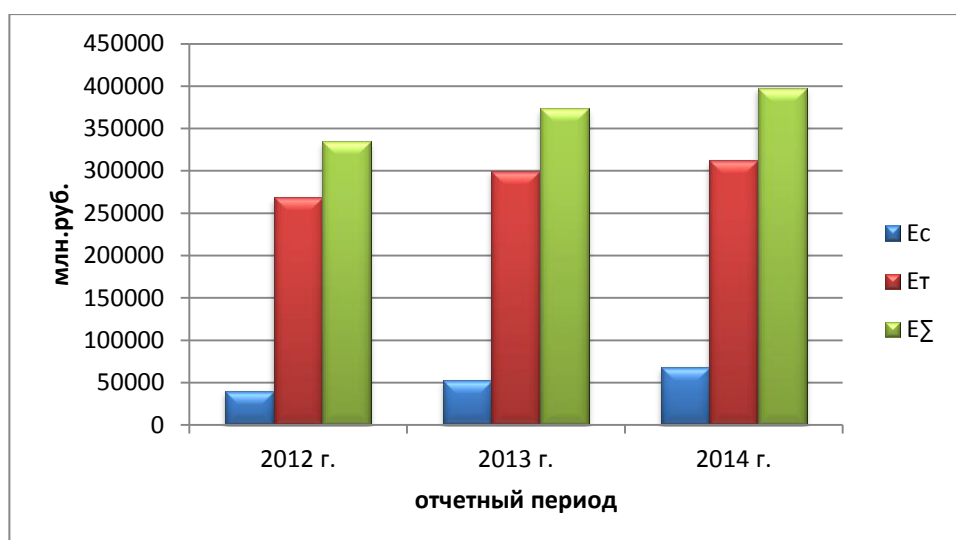


Рисунок 2.15 - Динамика показателей, отражающих источники формирования запасов и затрат, филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

На основе рассчитанных выше трех показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера (достаточности) источников для покрытия запасов и затрат.

- 1) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (15)$$

где Z – запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 разд. II баланса «Оборотные активы»);

2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z \quad (16)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_L) - Z \quad (17)$$

Рассчитаем данные показатели для компании «Халлибуртон Инт. ГмбХ.» за 2012-2014 гг. и представим в таблице 2.13 и на рисунке 2.16.

Таблица 2.13 - Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования

В млн.руб.

Источники формирования запасов и затрат	Излишек (недостаток)		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственные оборотные средства	$\pm E_c = 40176 - 104076 = - 63900$	$\pm E_c = 52776 - 127332 = - 74556$	$\pm E_c = - 68544 - 132948 = - 201492$
Собственные оборотные + долгосрочные заемные источники	$\pm E_T = 268416 - 104076 = 164340$	$\pm E_T = 300024 - 127332 = 172692$	$\pm E_T = 312408 - 132948 = 179460$
Общая величина источников для формирования запасов и затрат	$\pm E_\Sigma = 334152 - 104076 = 230076$	$\pm E_\Sigma = 373500 - 127332 = 246168$	$\pm E_\Sigma = 397548 - 132948 = 264600$

На основе рассчитанных показателей, получаем следующие неравенства:

$$\pm E_c_{2012} < 0, \quad \pm E_c_{2013} < 0, \quad \pm E_c_{2014} < 0,$$

$$\pm E_T_{2012} > 0, \quad \pm E_T_{2013} > 0, \quad \pm E_T_{2014} > 0,$$

$$\pm E_\Sigma_{2012} > 0, \quad \pm E_\Sigma_{2013} > 0, \quad \pm E_\Sigma_{2014} > 0.$$

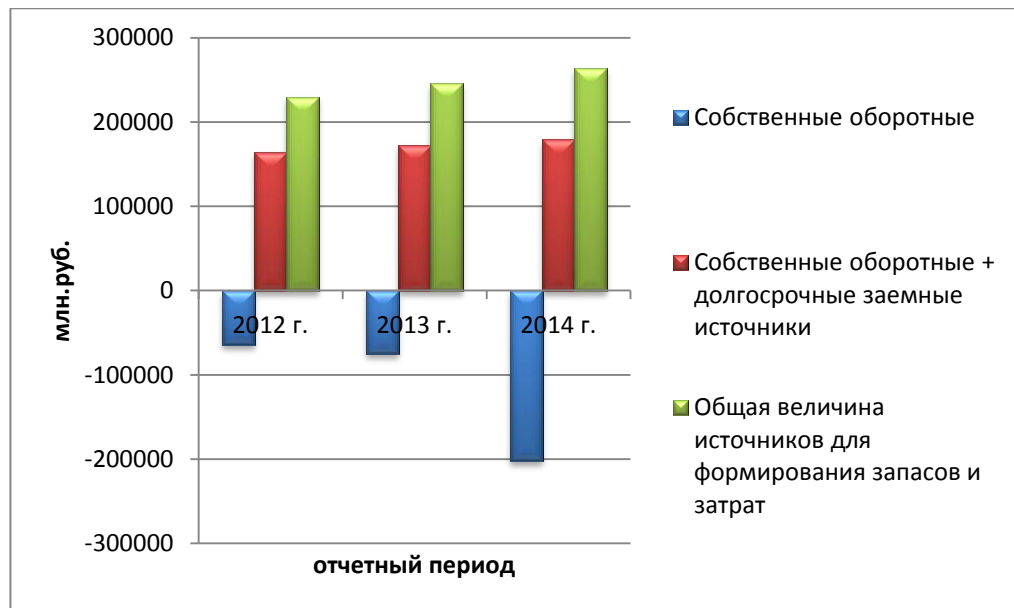


Рисунок 2.16 – Излишек (недостаток) источников формирования запасов и затрат филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

1) Абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. На практике данный тип финансовой устойчивости встречается редко. Тем не менее, ее нельзя рассматривать, как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности;

2) Нормальная устойчивость - предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.

3) Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации.

4) Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность

погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

В таблице 2.14 представим типы финансовой устойчивости, их определяющие условия и краткую характеристику.

Таблица 2.14 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1) Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_t \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов
2) Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заемных средств; высокая доходность производственной деятельности
3) Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t < 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4) Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t < 0 \\ \pm E_\Sigma < 0 \end{cases}$	То же	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Таким образом, на предприятие в 2012, 2013 и 2014 годах наблюдается нормальная финансовая устойчивость, потому что у предприятия нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности. В качестве источников покрытия затрат выступают собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты.

2.2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы

предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. В активе относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы следующие коэффициенты:

1) Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств – $K_{з/с}$ или коэффициент финансовой зависимости – показывает, есть ли у предприятия собственные средства и каково их отношение с заемными, иными словами, сколько заёмных средств, привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность. Этот показатель рассчитывается как отношение суммы привлеченного капитала и собственного капитала:

$$K_{з/с} = (K_{г} + K_{т}) / И_{с}, \quad (18)$$

где $K_{г}$ - долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.;

$K_{т}$ - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, тыс. руб.;

$И_{с}$ - общая величина собственных средств предприятия, тыс. руб.

$$K_{з/с 2012} = (173520+65736) / 475776 = 0,50$$

$$K_{з/с 2013} = (173520+73476) / 568440 = 0,43$$

$$K_{з/с 2014} = (281376 + 85140) / 490140 = 0,75$$

В 2012 и 2013 годах деятельность предприятия не зависит от внешних источников и является финансово устойчивой. В то время как в 2014 отчетном году коэффициент превысил 0,7 и составил 0,75, что означает зависимость предприятия от внешних источников и потерю финансовой устойчивости.

2) Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств

$$K_{д/к} = K_{г} / K_{т} \quad (19)$$

$$K_{д/к 2012} = 173520/65736 = 2,64$$

$$K_{д/к 2013} = 173520/73476 = 2,36$$

$$K_{д/к 2014} = 281376/85140 = 3,3$$

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных. В нашем случае по сравнению с 2012 годом в 2013 году коэффициент уменьшился на 0,28, что может привести к финансовым затруднениям. В 2014 году коэффициент возрос на 1,06, что свидетельствует об уменьшении финансовых затруднений.

3) Коэффициент маневренности – K_m

По экономическому содержанию коэффициент маневренности показывает, какую долю занимает собственный капитал, инвестированный в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала предприятия или способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счёт собственных источников.

Рассчитывается данный показатель как отношение собственных оборотных средств и собственного капитала или отношение чистого оборотного капитала и собственного капитала:

$$K_m = E_c / И_c, \quad (20)$$

где E_c – величина собственных средств предприятия, тыс. руб.

Рекомендуемым значением коэффициента является диапазон от 0,2 до 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового манёвра у предприятия.

$$K_{m2012} = 40176/475776 = 0,08$$

$$K_{m2013} = 52776/568440 = 0,09$$

$$K_{m2014} = -68544/490140 = -0,14$$

Значения данных показателей в трех анализируемых периодах свидетельствуют об отсутствии возможности у предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

4) Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_o).

Показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

$$K_o = E_c / R_a, \quad (21)$$

где R_a – общая величина оборотных средств предприятия, тыс. руб.

$$K_{o2012} = 40176 / 416772 = 0,1$$

$$K_{o2013} = 52776 / 471096 = 0,11$$

$$K_{o2014} = -68744 / 493344 = -0,14$$

Нормативным значением коэффициента обеспеченности собственными средствами является $K_o \geq 0,1$. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

В 2012 и 2013 годах предприятие имело собственные оборотные средства для обеспечения финансовой устойчивости, о чем свидетельствует $K_o = 0,1$ и $K_o = 0,11$. В 2014 году $K_o = -0,14$, значит предприятие не имеет достаточно собственных оборотных средств для обеспечения финансовой устойчивости и появляется зависимость финансовой политики.

Приведем значения данных коэффициентов для филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» в таблице 2.15 и отобразим их на рисунке 2.17

Таблица 2.15 – Коэффициенты финансовой устойчивости за 2012-2014 гг.

Показатель	Нормативное значение	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $Kз/с$	$< 0,7$	0,5	0,43	0,75
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств $Кд/к$	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений	2,64	2,36	3,3
Коэффициент маневренности $Км$	0,2 ... 0,5.	0,08	0,08	- 0,14
Коэффициент обеспеченности собственными средствами $Кo$	$\geq 0,1$	0,1	0,11	- 0,14

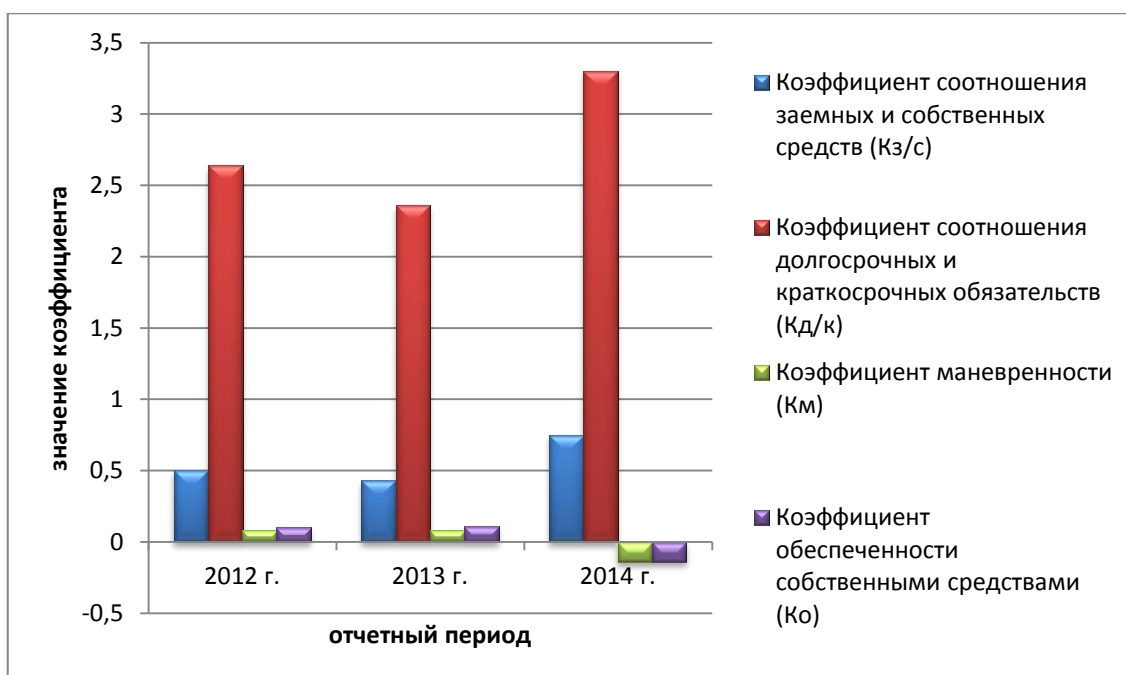


Рисунок 2.17 - Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степени ликвидности. Платежеспособность - это способность предприятия отвечать по своим обязательствам своими активами. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы. Данная оценка может быть выполнена с помощью абсолютных показателей и с помощью коэффициентов. В первом случае говорят об оценке ликвидности баланса, а во втором - об оценке текущей платежеспособности предприятия.

2.2.3.1 Оценка ликвидности баланса

Ликвидность - это способность отдельных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости. Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются соответственно по следующим признакам:

- 1) По степени убывания ликвидности (актив);
- 2) По степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства разделяются на следующие группы:

A_1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (с. 1240 + с. 1250);

A_2 - быстро реализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (с. 1230 + с. 1260);

A_3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из раздела II баланса «Оборотные активы» (с. 1210 + с. 1220) и статья «Долгосрочные финансовые вложения» из раздела I «Внеоборотные активы» (с. 1170);

A_4 - трудно реализуемые активы. Это статьи раздела I баланса «Внеоборотные активы» (с. 1110 + с. 1150 + с. 1190 – с. 1170);

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

P_1 - наиболее срочные обязательства. «Кредиторская задолженность» и «Прочие краткосрочные пассивы» (с. 1520 + с. 1550);

P_2 - краткосрочные пассивы. Раздел V баланса «Краткосрочные обязательства» (с. 1510 + с. 1530 + с. 1540 + с. 1550);

P_3 - долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заёмные средства (с. 1410 + с. 1420 + с. 1430 + с. 1450);

P_4 - постоянные пассивы. Статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» (с.

1300)¹².

Таблица 2.16 - Группировка активов по степени их ликвидности и пассивов по степени их срочности

В млн. руб.

Группа	Содержание группы	2012 г.	2013 г.	2014 г.
А1	Денежные средства и денежные эквиваленты	97128	89424	84816
	Финансовые вложения	0	0	0
	Итого	97128	89424	84816
А2	Дебиторская задолженность	183024	208332	222516
	Прочие оборотные активы	32544	46008	53064
	Итого	215568	254340	275580
А3	Запасы	92520	114696	118980
	НДС по приобретенным ценностям	11556	12636	13968
	Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0
	Итого	104076	127332	132948
А4	Нематериальные активы	63936	76860	78048
	Основные средства	305712	369252	407592
	Прочие внеоборотные активы	65952	69552	73044
	Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0
П1	Итого	435600	515664	558684
	Кредиторская задолженность	65736	73476	85140
П2	Прочие обязательства	40464	53064	36144
	Итого	106200	126540	121284
	Заемные средства	0	0	0
П3	Доходы будущих периодов	11124	11052	12600
	Оценочные обязательства	31032	33480	47052
	Итого	42156	44532	59652
	Заемные средства	173520	173520	281376

¹² Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В.Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

Продолжение Таблицы 2.16

Группа	Содержание группы	2012 г.	2013 г.	2014 г.
П4	Отложенные налоговые обязательства	19224	21852	21024
	Оценочные обязательства	0	10800	36792
	Прочие обязательства	35496	41076	41760
	Итого	228240	247248	380952
	Капиталы и резервы	475776	568440	490140

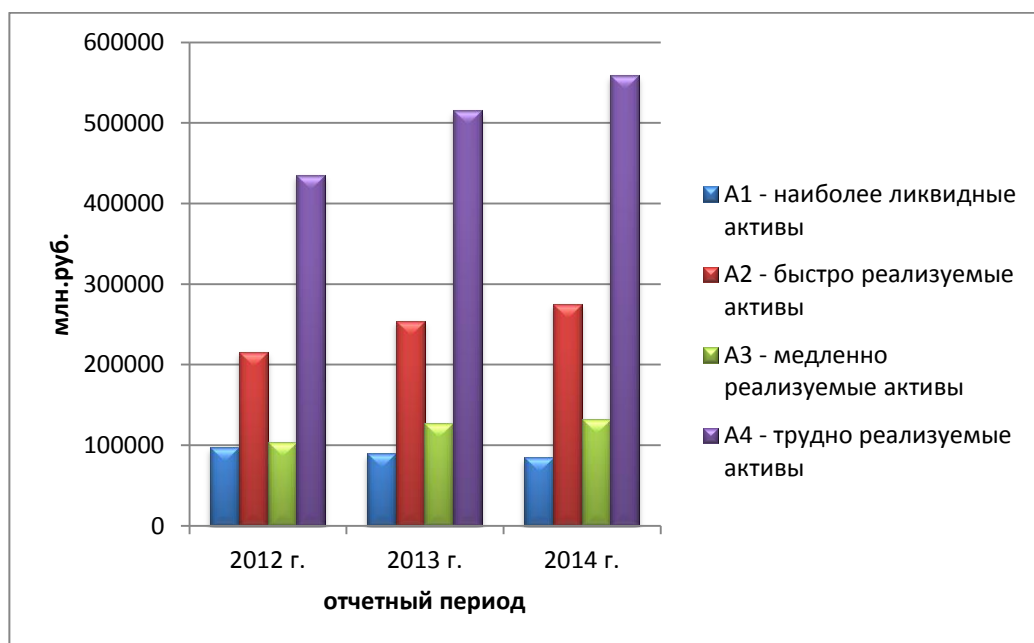


Рисунок 2.18 – Динамика актива баланса филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

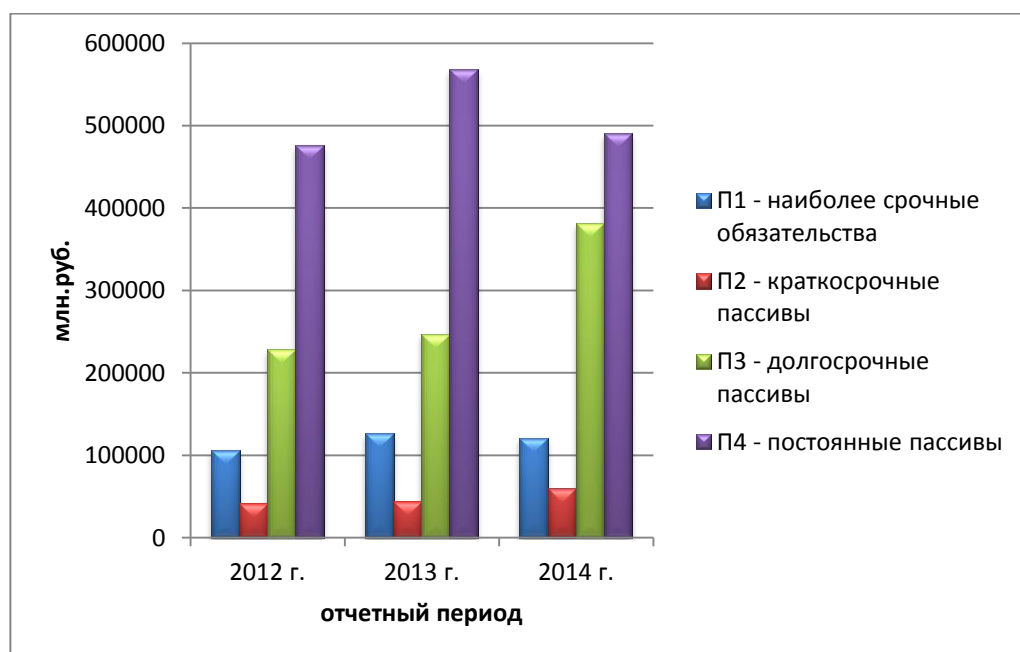


Рисунок 2.19 – Динамика пассива баланса филиала компании
«Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

При определении ликвидности баланса, группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A_1 > П_1; \quad A_2 > П_2; \quad A_3 > П_3; \quad A_4 < П_4.$$

Таблица 2.17 - Сопоставление группы актива и пассива

Условие абсолютной ликвидности	2012 г.	2013 г.	2014 г.
$A_1 \geq П_1$	97128 < 106200	89424 < 126540	84816 < 121284
$A_2 \geq П_2$	215568 > 42156	254340 > 44532	275580 > 59652
$A_3 \geq П_3$	104076 < 228240	127332 < 247248	132948 < 380952
$A_4 \leq П_4$	435600 < 475776	515664 < 568440	558684 > 490140

Но так как в реальной жизни эти условия не выполняются, значит необходимо оценить ликвидность баланса по условию срочной (критической) ликвидности баланса - $(A_1 + A_2) > (П_1 + П_2)$.

Таблица 2.18 – Данные активов и пассивов баланса для оценки выполнения условия срочной ликвидности

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
$A_1 + A_2$	312696	343764	360396
$П_1 + П_2$	148356	171072	180936

Данное условие выполняется на конец периода анализируемых трех лет: в 2012 году $312696 > 148356$, в 2013 году $343764 > 171072$, в 2014 году $360396 > 180936$. Следовательно, у предприятия платежеспособность находится на достаточно неплохом уровне.

2.2.3.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платёжеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчёт коэффициентов ликвидности.

Коэффициенты платежеспособности и ликвидности отражают способность организации погасить свои краткосрочные обязательства легко реализуемыми средствами. Высокое значение данных коэффициентов свидетельствует об устойчивом финансовом положении предприятия, низкое их значение - о возможных проблемах с денежной наличностью и затруднениях в дальнейшей операционной деятельности. В тоже время и очень большое значение коэффициентов может свидетельствовать о невыгодном вложении средств в оборотные активы.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

1) Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может покрыть деньгами в ближайшее время:

$$K_{а.л.} = Д / K_t \quad (22)$$

где Д - денежные средства;

K_t - краткосрочные финансовые вложения к текущим пассивам.

Либо $K_{а.л.}$ можно рассчитать по следующей формуле: $K_{а.л.} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности от 0,2 до 0,5 - низкое значение указывает на снижение платёжеспособности предприятия.

$$K_{а.л. 2012} = 97128 / (106200 + 42156) = 0,65$$

$$K_{\text{а.л.}} 2013 = 89424 / (126540+44532) = 0,52$$

$$K_{\text{а.л.}} 2014 = 84816 / (121284+59652) = 0,47$$

В 2012 году коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,65, что свидетельствует о высокой платежеспособности предприятия. В 2013 году на предприятии данный коэффициент платежеспособности снизился на 0,13, тем не менее, предприятие по-прежнему остается платежеспособным, способно погасить свои краткосрочные обязательства легко реализуемыми средствами. В 2014 году наблюдается сокращение денежных средств, что снизило платежеспособность предприятия на 0,05 и составило 0,47. Так как наш показатель находится в рамках от 0,2 до 0,5, то предприятие по-прежнему является платежеспособным.

2) Коэффициент критической (срочной) ликвидности $K_{\text{к.л.}}$ показывает прогнозируемые платёжные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчётов с дебиторами:

$$K_{\text{к.л.}} = D + r_a / K_t \quad (23)$$

где r_a – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

Либо $K_{\text{к.л.}}$ можно рассчитать по следующей формуле: $K_{\text{к.л.}} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$

Рассчитаем данный показатель:

$$K_{\text{к.л.}} 2012 = (97128+215568) / (106200+42156) = 2,11$$

$$K_{\text{к.л.}} 2013 = (89424+254340) / (126540+44532) = 2,01$$

$$K_{\text{к.л.}} 2014 = (84816+275580) / (453220+14238) = 1,99$$

Нормативное значение коэффициента срочной ликвидности $K_{\text{к.л.}} \geq 1$, но удовлетворяет обычно соотношению 0,5 – 1. Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчётов. В нашем случае $K_{\text{к.л.}} \geq 1$ и в 2012, 2013 и 2014 годах, что свидетельствует о хорошей работе с дебиторами и о своевременном проведении расчетов с ними.

3) Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) $K_{\text{т.л.}}$ показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств.

Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами:

$$K_{т.л.} = Ra / K_t \quad (24)$$

Либо $K_{т.л.}$ можно рассчитать по следующей формуле: $K_{т.л.} = \frac{A_1+A_2+A_3}{\Pi_1+\Pi_2}$

Рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности от 2,0 до 2,5. Нижняя граница нормативных значений указывает на то, что оборотных средств, имеющих на предприятии на конец периода должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два с половиной раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

Рассчитаем $K_{т.л.}$ для анализируемого предприятия:

$$K_{т.л.2012} = (97128+215568+104076) / (106200+42156) = 2,81$$

$$K_{т.л.2013} = (89424+254340+127332) / (126540+44532) = 2,75$$

$$K_{т.л.2014} = (84816+275580+132948) / (453220+14238) = 2,73$$

В нашем случае в 2012, 2013 и 2014 годах наблюдается превышение ликвидного имущества над имеющимися обязательствами, что характеризует запас прочности предприятия для погашения своих обязательств.

Финансовое прогнозирование строится на основе динамики следующих показателей:

- коэффициент текущей платежеспособности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

В нашем случае фактическое значение текущей ликвидности в анализируемых трех периодах выше нормативного значения, несмотря на то, что в 2013 году произошло уменьшение на 0,05 и в 2014 году на 0,02.

Рассчитав показатели ликвидности, представим их в таблице 2.19 и на рисунке 2.20.

Таблица 2.19 – Динамика показателей ликвидности филиала компании
«Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{а.л.}$	0,65	0,52	0,47
Коэффициент критической (срочной) ликвидности, $K_{к.л.}$	2,11	2,01	1,99
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия), $K_{т.л.}$	2,81	2,75	2,73

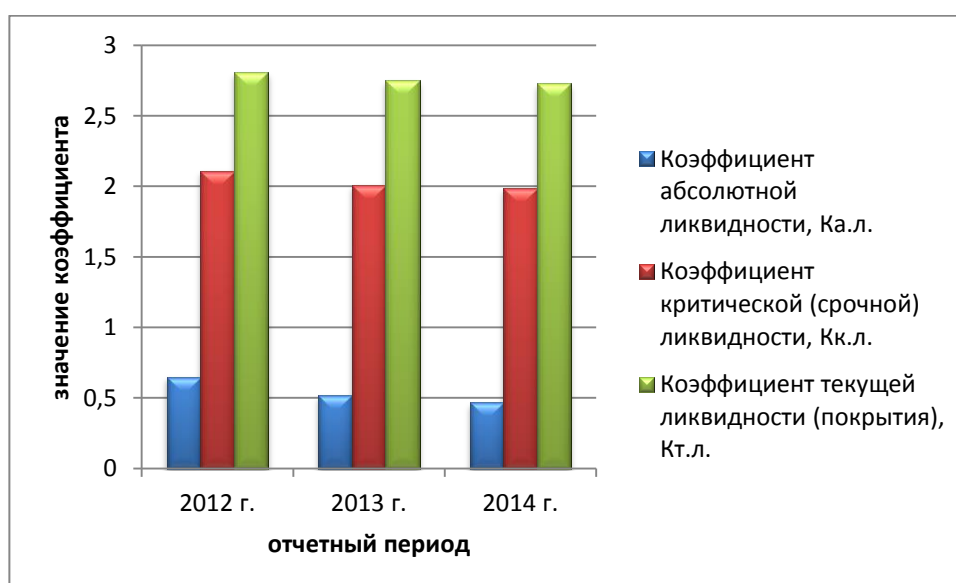


Рисунок 2.20 - Динамика показателей ликвидности филиала компании
«Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012 – 2014 гг.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить лишь приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания.

Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета. Об ухудшении активов свидетельствуют такие признаки, как увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и т. д.

2.2.4 Оценка деловой активности предприятия

Об эффективности использования предприятием своих средств судят по различным показателям деловой активности. Данную группу показателей еще называют показателями оценки оборачиваемости активов, коэффициентами использования активов или коэффициентами управления активами, а также показателями оценки результатов хозяйственной деятельности, объединив с показателями рентабельности.

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев. Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п. Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности (таблица 2.20) базируется на данных бухгалтерской отчетности предприятия. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Таблица 2.20 - Система показателей деловой активности предприятия
за 2012-2014 гг.

Показатель	Формула расчета	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка от реализации, V	-	893844	1026108	1058472
Чистая прибыль, P _г	-	114976	95220	76860
Производительность труда, П _т	$P_t = V / Ч_p$	16,44	17,27	16,36
Фондоотдача ОПФ, Ф	$\Phi = V / F_{cp}$	2,31	2,16	1,97
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, O _к	$O_k = V / B_{cp}$	1,18	1,12	1,04
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (ОС), O _{об}	$O_{об} = V / Ra_{cp}$	2,43	2,31	2,19
Коэффициент оборачиваемости материальных ОС, O _{м.ср}	$O_{м.ср} = V / Z_{cp}$	11,01	9,90	9,06
Средний срок оборота материальных ОС, C _{м.ср}	$C_{м.ср} = 365 / O_{м.ср}$	33,15	36,85	40,29
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, O _{д/з}	$O_{д/з} = V / ra_{cp}$	5,51	5,24	4,91
Средний срок оборота дебиторской задолженности, C _{д/з}	$C_{д/з} = 365 / O_{д/з}$	66,21	69,61	74,29
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, O _{к/з}	$O_{к/з} = V / r_{pсp}$	16,75	14,74	13,35
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, C _{к/з}	$C_{к/з} = 365 / O_{к/з}$	21,79	24,76	27,35
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, O _{ск}	$O_{ск} = V / И_{ссp}$	2,10	1,97	2,00
Продолжительность операционного цикла, Ц _о	$Ц_o = C_{д/з} + C_{м.ср}$	99,36	106,46	114,58
Продолжительность финансового цикла, Ц _ф	$Ц_\phi = Ц_o - C_{к/з}$	77,57	81,70	87,23
Коэффициент устойчивости экономического роста, K _{ур}	$K_{ур} = \frac{P_p}{И_{ссp}} * 100\%$	1,26	1,18	1,28

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т.п. Но показатели баланса исчислены на начало и на конец периода, то есть имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета.

Обозначения:

$Ч_p$ - среднесписочная численность работников

F_{cp} - средняя за период стоимость внеоборотных активов

V_{cp} - средний за период итог баланса

Ra_{cp} - средняя за период величина оборотных активов

Z_{cp} - средняя за период величина запасов и затрат

$га_{cp}$ - средняя за период дебиторская задолженность

$г_{rcp}$ - средняя за период кредиторская задолженность

I_{Ccp} - средняя за период величина собственного капитала и резервов

P_p - прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль)

1) Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом по налогу на прибыль.

$$Pr_{2012} = 160164 - 45828 = 114976 \text{ млн. руб.}$$

$$Pr_{2013} = 137592 - 42372 = 95220 \text{ млн. руб.}$$

$$Pr_{2014} = 99504 - 22644 = 76860 \text{ млн. руб.}$$

Из таблицы 2.20 видно, что выручка в 2013 году увеличилась на 132264 млн.руб., в 2014 она увеличилась на 32364 млн.руб. В то время как чистая прибыль в 2013 году сократилась на 19756 млн.руб., в 2014 году сократилась на 18360 млн.руб. Снижение чистой прибыли связано с тем, что темпы прироста выручки ниже темпов прироста себестоимости проданной продукции, т.е. уменьшилась валовая прибыль; увеличились управленческие и коммерческие расходы и, следовательно, уменьшилась прибыль от продаж. Помимо всего этого, на уменьшение чистой прибыли повлияли рост процентов к уплате и увеличение прочих расходов.

2) Производительность труда:

$$\Pi_T = V/\text{Ч}_p, \quad (25)$$

где V – выручка от реализации;

Ч_p – среднесписочная численность работников.

$$\Pi_{2012} = 893844/54375 = 16,44 \text{ млн. руб./чел.}$$

$$\Pi_{2013} = 1026108/59400 = 17,27 \text{ млн. руб./чел.}$$

$$\Pi_{2014} = 1058472/64680 = 16,36 \text{ млн. руб./чел.}$$

Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени. В 2013 году по сравнению с предыдущим наблюдается рост данного показателя на 0,82, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов. В то время как, в 2014 году произошло снижение на 0,91, а следовательно и снижение эффективности использования трудовых ресурсов.

3) Фондоотдача производственных фондов отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показывает, сколько на 1 рубль стоимости внеоборотных активов реализовано продукции:

$$\Phi = V/F_{cp}, \quad (26)$$

где V – выручка от реализации;

F_{cp} – средняя за период стоимость внеоборотных активов.

$$\Phi_{o2012} = 893844 / 305712 = 2,92 \text{ млн.руб.}$$

$$\Phi_{o2013} = 1026108 / 369252 = 2,78 \text{ млн.руб.}$$

$$\Phi_{o2014} = 1058472 / 407592 = 2,6 \text{ млн.руб.}$$

Снижение показателя фондоотдачи на 0,15 в 2013 году и на 0,19 в 2014 году, отражает снижение эффективного использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

4) Коэффициент общей оборачиваемости капитала показывает скорость оборота всех средств предприятия:

$$O_k = V/B_{cp}, \quad (27)$$

где B_{cp} – средний за период итог баланса.

$$O_{k2012} = 893844/755532 = 1,18$$

$$O_{к2013} = 1026108/919566 = 1,12$$

$$O_{к2014} = 1058472/1019394 = 1,04$$

Коэффициент общей оборачиваемости капитала имеет отрицательную динамику. Скорость оборота всех средств предприятия снизилась на 0,06 в 2013 году и на 0,08 в 2014 году.

5) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов:

$$O_{об} = V/R_{а.ср.}, \quad (28)$$

где $R_{а.ср.}$ – средняя за период величина оборотных активов.

$$O_{об2012} = 893844/368334 = 2,43$$

$$O_{об2013} = 1026108/443934 = 2,31$$

$$O_{об2014} = 1058472/482220 = 2,16$$

Для компании данный показатель имеет отрицательную динамику, что свидетельствует о замедлении кругооборота оборотных средств, начиная с этапа производства, заканчивая реализацией. Стало затрачиваться больше времени для осуществления высвобождения оборотных активов из оборота.

б) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств отражает скорость оборота запасов и затрат, т. е. число оборотов за отчётный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму:

$$O_{м.ср} = V/Z_{ср}, \quad (29)$$

где $Z_{ср}$ – средняя за период величина запасов и затрат.

$$O_{м.ср2012} = 893844/81180 = 11,01$$

$$O_{м.ср2013} = 1026108/103608 = 9,9$$

$$O_{м.ср2014} = 1058472/116838 = 9,06$$

Скорость оборота запасов и затрат уменьшилась на 1,11 в 2013 году и на 0,84 в 2014 году, что свидетельствует о снижении эффективности использования данных активов.

7) Средний срок оборота материальных оборотных средств показывает продолжительность оборота материальных средств за отчетный период.

$$C_{\text{м.ср}} = 365/O_{\text{м.ср}}. \quad (30)$$

$$C_{\text{м.ср}2012} = 365/11,01 = 33,15 \text{ дня}$$

$$C_{\text{м.ср}2013} = 366/9,9 = 36,85 \text{ дня}$$

$$C_{\text{м.ср}2014} = 365/9,06 = 40,29 \text{ дня}$$

Снижение скорости оборота запасов и затрат привело к увеличению срока оборота материальных оборотных средств. В нашем случае, в 2013 году в сравнение с предыдущим годом срок оборота увеличился на 3,7 дня, в 2014 году на 3,44.

8) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием.

$$O_{\text{д/з}} = V/r_{\text{а.ср.}}, \quad (31)$$

где $r_{\text{а.ср.}}$ – средняя за период дебиторская задолженность.

$$O_{\text{д/з}2012} = 893844/162144 = 5,51$$

$$O_{\text{д/з}2013} = 1026108/195678 = 5,24$$

$$O_{\text{д/з}2014} = 1058472/215424 = 4,91$$

Число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием, в 2013 году составило 5,24, что на 0,27 меньше чем в предыдущем году. В 2014 году число оборотов составило 4,91, что на 0,33 меньше чем в предыдущем году. Снижение значения показателя происходит при ускорении оборачиваемости и свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

9) Средний срок оборота дебиторской задолженности характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях.

$$C_{\text{д/з}} = 365/O_{\text{д/з}}, \quad (32)$$

где $O_{\text{д/з}}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$C_{\text{д/з}2012} = 365/5,51 = 66,21 \text{ дня}$$

$$C_{\text{д/з}2013} = 366/5,24 = 69,61 \text{ дня}$$

$$C_{\text{д/з}2014} = 365/4,91 = 74,29 \text{ дня}$$

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в 2013 году увеличилась на 3,4 дня и составила 69,61 день. В 2014 отчетном периоде увеличилась на 4,68 дня и составила 76,29 дней. Увеличение показателя является неблагоприятной тенденцией, так как увеличение сроков оборота одного из элементов кругооборота оборотных средств, ведет к увеличению продолжительности оборота всего цикла.

10) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Скорость оборота задолженности предприятия, ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности:

$$O_{к/з} = V/r_{п.ср.}, \quad (33)$$

где $r_{п.ср.}$ – средняя за период кредиторская задолженность.

$$O_{к/з2012} = 893844/53370 = 16,75$$

$$O_{к/з2013} = 1026108/69606 = 14,74$$

$$O_{к/з2014} = 1058472/79308 = 13,35$$

Скорость оборота кредиторской задолженности уменьшилась на 2,01 в 2013 году и составила 14,74 и на 1,39 в 2014 году и составила 13,35, что благоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

11) Продолжительность оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность.

$$C_{к/з} = 365/O_{к/з} \quad (34)$$

$$C_{к/з2012} = 365/16,75 = 21,79 \text{ дней}$$

$$C_{к/з2013} = 366/14,74 = 24,76 \text{ дней}$$

$$C_{к/з2014} = 365/13,35 = 27,35 \text{ дней}$$

Период, за который предприятие покрывает срочную задолженность, в 2013 году увеличился на 2,97 и составил 24,76. В 2014 отчетном периоде увеличился на 2,59 и составил 27,35. Увеличение периода характеризуется как благоприятная тенденция.

12) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала отражает активность собственных средств. Рост в динамике означает повышение эффективности используемого собственного капитала:

$$O_{\text{ск}} = V/I_{\text{с.ср.}}, \quad (35)$$

где $I_{\text{с.ср.}}$ – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$O_{\text{ск}2012} = 893844/529290 = 2,1$$

$$O_{\text{ск}2013} = 1026108/522108 = 1,97$$

$$O_{\text{ск}2014} = 1058472/424854 = 2,0$$

Оборачиваемость собственного капитала в 2013 году уменьшилась на 0,13 и составила 1,97, что свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала. В 2014 году увеличилась на 0,03 и составила 2,00. Отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники предприятия. Рост коэффициента означает повышение эффективности использования собственного капитала.

13) Продолжительность операционного цикла характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя:

$$Ц_0 = C_{\text{д/з}} + C_{\text{м.ср}} \quad (36)$$

$$Ц_{02012} = 66,21 + 33,15 = 99,36 \text{ дня}$$

$$Ц_{02013} = 69,61 + 36,85 = 106,46 \text{ дня}$$

$$Ц_{02014} = 72,29 + 40,29 = 114,58 \text{ дня}$$

Увеличение операционного цикла на 7,1 в 2013 году, что составило 106,76 и на 8,12 в 2014 отчетном году, что составило 114,58, характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

14) Продолжительность финансового цикла - время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня:

$$Ц_{\phi} = Ц_{\phi} - C_{\kappa/3}. \quad (37)$$

$$Ц_{\phi 2012} = 99,36 - 21,79 = 77,57 \text{ дней}$$

$$Ц_{\phi 2013} = 106,46 - 24,76 = 81,70 \text{ дней}$$

$$Ц_{\phi 2014} = 114,58 - 27,35 = 87,23 \text{ дней}$$

Увеличение продолжительности финансового цикла в 2013 году на 4,13, что составило 81,70 и в 2014 отчетном периоде на 5,53, что составило 87,23, характеризует время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. В нашем случае увеличение продолжительности финансового цикла произошло за счет увеличения продолжительности операционного цикла, поэтому нужно стремиться к его сокращению.

15) Коэффициент устойчивости экономического роста характеризует устойчивость и перспективу экономического развития предприятия. Определяет возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств. Показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

$$K_{yp} = (P_{\phi} - D) / И_{c_{cp}} * 100 \% = P_{\phi} / И_{c_{cp}} * 100 \%, \quad (38)$$

где P_{ϕ} – прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль).

$$K_{yp 2012} = 535680 / 424854 = 1,26$$

$$K_{yp 2013} = 618552 / 522108 = 1,18$$

$$K_{yp 2014} = 678312 / 529290 = 1,28$$

Коэффициент устойчивости экономического роста в 2013 отчетном году уменьшился на 0,08 и составил 1,18, а в 2014 году возрос на 0,1 и составил 1,28. Увеличение данного коэффициента характеризует устойчивость и расширение возможностей предприятия по основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств.

Для более наглядного представления представим в таблице 2.21 значения коэффициентов оборачиваемости и среднего срока оборота оборотных активов в динамике. На рисунках 2.21 и 2.22 приведем их графическую интерпретации.

Таблица 2.21 – Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, O_k	1,18	1,12	1,04
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $O_{об}$	2,43	2,31	2,19
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, $O_{м.ср.}$	11,01	9,90	9,06
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, $O_{д/з}$	5,51	5,24	4,91
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, $O_{к/з}$	21,79	24,76	27,35
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $O_{ск}$	2,10	1,97	2,00
Средний срок оборота материальных оборотных средств, $См.ср.$	33,15	36,85	40,29
Средний срок оборота дебиторской задолженности, $Сд/з$	66,21	69,61	74,29
Средний срок оборота кредиторской задолженности, $Ск/з$	21,79	24,76	27,35
Продолжительность операционного цикла, $Цо$	99,36	106,46	114,58
Продолжительность финансового цикла, $Цф$	77,57	81,70	87,23

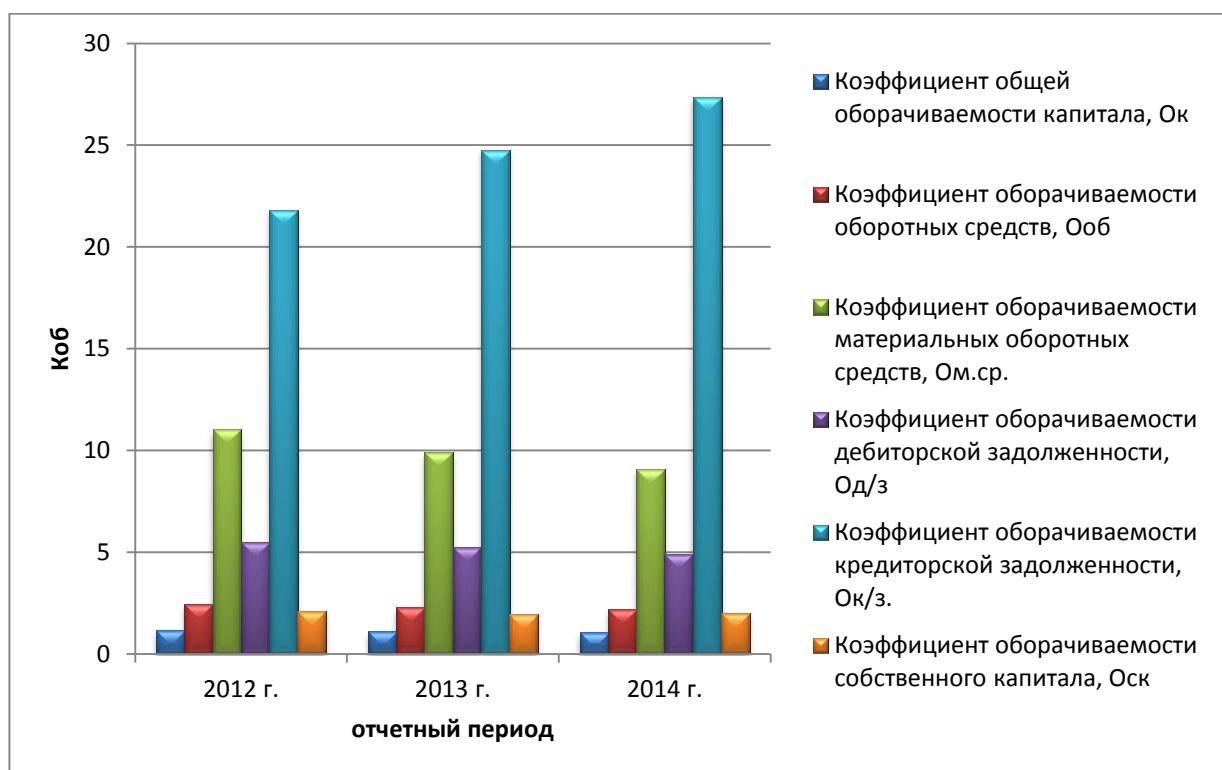


Рисунок 2.21 - Коэффициенты оборачиваемости филиала компании
«Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

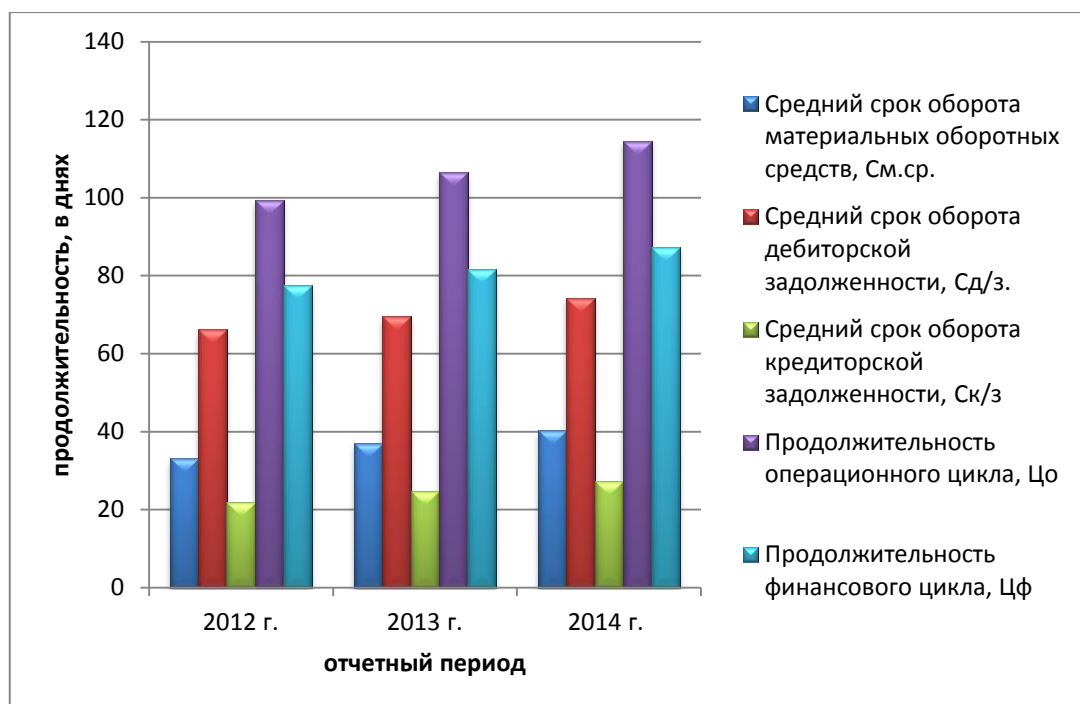


Рисунок 2.22 - Продолжительность оборотов в днях филиала компании
«Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

При анализе данных коэффициентов следует иметь в виду, что уменьшение показателей благоприятно только при оценке оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

2.2.5 Оценка финансовых результатов предприятия

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции, оказания работ или услуг. Рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает

соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата может использоваться тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) Показатели доходности продукции. Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

2) Показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

3) Показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Рассчитаем основные показатели, характеризующие рентабельность:

1) Рентабельность продаж – показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

$$R_n = P_p / V, \quad (39)$$

где P_p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

V – выручка от реализации.

$$R_{п2012} = 170532/893844 * 100 = 19\%$$

$$R_{п2013} = 149724/1026108 * 100 = 15\%$$

$$R_{п2014} = 112968/1058472 * 100 = 11\%$$

Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство. Рентабельность продаж в 2013 и 2014 анализируемых периодах снизилась на 4%, что связано с увеличением

издержек. Сокращение прибыли от реализации работ или услуг свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции, а также влечет за собой сокращение спроса.

2) Рентабельность реализованной продукции – показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициентов может о необходимости пересмотра цен или усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции.

$$R_p = P_p / Z, \quad (40)$$

где Z – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

$$R_{p2012} = 170532 / 713196 * 100 = 24\%$$

$$R_{p2013} = 149724 / 855694 * 100 = 17\%$$

$$R_{p2014} = 112968 / 897516 * 100 = 13\%$$

Рентабельность реализованной продукции показывает, прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж, и этот показатель тоже снизился в 2013 году на 7% и в 2014 отчетном периоде на 4%. Подобная динамика коэффициентов может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиление контроля за себестоимостью реализованной продукции.

3) Рентабельность всего капитала предприятия - определяет эффективность всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия.

$$R_k = P_{\text{ч}} / B_{\text{ср}}, \quad (41)$$

где $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль;

$B_{\text{ср}}$ - средний за период итог баланса.

$$R_{k2012} = 114336 / 755532 * 100 = 15\%$$

$$R_{k2013} = 95220 / 919566 * 100 = 1\%$$

$$R_{k2014} = 76860 / 1019394 * 100 = 8\%$$

Данный показатель рентабельности, как и прочие, имеет тенденцию к снижению на 5% в 2013 году и на 2% в 2014 году. Снижение рентабельности всего капитала свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и перенакоплении активов.

4) Рентабельность производственных фондов – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{\text{пф}} = P_{\text{ч}} / (F_{\text{o}} + F_{\text{об}}), \quad (42)$$

где F_{o} – средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{\text{об}}$ – средние остатки за период оборотных средств предприятия.

$$R_{\text{пф}2012} = (114336 / (276012 + 368334)) * 100 = 18\%$$

$$R_{\text{пф}2013} = (95220 / (337482 + 443934)) * 100 = 12\%$$

$$R_{\text{пф}2014} = (76860 / (388422 + 482220)) * 100 = 9\%$$

Рентабельность производственных фондов показывает, величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов. Снижение данного показателя на 6% в 2013 году и на 3% в 2014 году обусловлено снижением рентабельности продукции.

5) Рентабельность собственного капитала – отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

$$R_{\text{ск}} = P_{\text{ч}} / И_{\text{ср}}, \quad (43)$$

где $И_{\text{ср}}$ – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$R_{\text{ск}2012} = 114336 / 424854 * 100 = 27\%$$

$$R_{\text{ск}2013} = 95220 / 522109 * 100 = 18\%$$

$$R_{\text{ск}2014} = 76860 / 529290 * 100 = 15\%$$

Рентабельность собственного капитала отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Рентабельность собственного капитала характеризует следующие явления: любая фирма или компания имеет свой собственный капитал в виде акций, финансов или еще каких-либо ценных бумаг. Этот капитал, естественно, постоянно меняется, в нашем случае он снизился на 9% в 2013 году и на 3% 2014 году.

В таблице 2.22 отразим значения показателей рентабельности в динамике. На рисунке 2.23 приведем графическую интерпретацию, наглядно демонстрирующую рост данных коэффициентов.

Таблица 2.22 – Показатели рентабельности за 2012-2013 гг.

Показатель	Период		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рентабельность продаж (%)	19	15	11
Рентабельность реализованной продукции (%)	24	17	13
Рентабельность всего капитала предприятия (%)	15	10	8
Рентабельность производственных фондов (%)	18	12	9
Рентабельность собственного капитала (%)	27	18	16

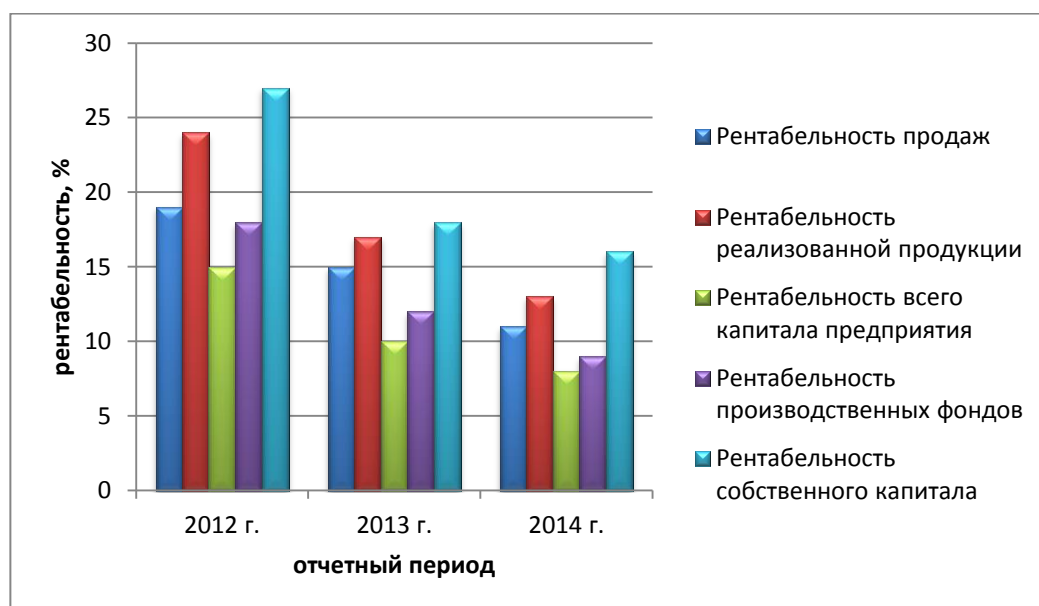


Рисунок 2.23 – Динамика показателей рентабельности филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

2.3 Анализ затратности функционирования

Затраты – выраженные в денежной форме расходы предприятия,

предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

Для проведения анализа затратности функционирования предприятия необходимо произвести анализ себестоимости продукции, работ и услуг.

Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеет производственный и некапитальный характер, также является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Себестоимость продукции – один из экономических показателей, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет очень важное значение. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Существует несколько способов определения себестоимости продукции. С помощью калькуляции себестоимости определяется себестоимость единицы продукции, а с помощью сметы затрат – себестоимость товарной и валовой продукции предприятия.

Смета затрат – полный свод затрат предприятия на производство и реализацию продукции за определенный календарный период (год, квартал), составленный по экономическим элементам расходов.

Проанализировав данную смету затрат по филиалу компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 годы, можно сделать вывод, что полная себестоимость

продукции, услуг в 2013 году увеличилась на 243972 млн.руб. и в 2014 году на 87984 млн.руб., т.е темп роста составил 105,98 %.

В 2013 году эксплуатационные расходы увеличились на 153072 млн. руб., в 2014 году на 69120 млн.руб. Рост эксплуатационных расходов произошел за счет роста себестоимости работ и услуг, а также роста общехозяйственных расходов, в 2013 году на 108540 млн. руб. и в 2014 году на 18432 млн. руб. В то время как рост себестоимости работ и услуг обусловлен ростом затрат на сырье и материалы, которые в 2013 году увеличились на 22176 млн. руб., в 2014 на 4284 млн. руб.

Капитальные расходы в 2013 году возросли на 22068, в то время как в 2014 году уменьшились на 22752 млн. руб. Это произошло за счет сокращения расходов на капитальные затраты по освоению и добыче, бурению и оценке и по корпоративным и другим затратам.

На рисунках 2.24 и в таблице 2.23 отобразим динамику статей расходов в общей смете затрат.



Рисунок 2.24 – Динамика статей затрат филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Таблица 2.23 – Смета затрат по филиалу компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Статьи затрат	2012 г.	2013 г.	Динамика 2012-2013 гг.		2014 г.	Динамика 2013-2014 гг.	
	Млн. руб.	Млн. руб.	Откл., (+/-)	Откл., %	Млн. руб.	Откл., (+/-)	Откл., %
Эксплуатационные расходы:	723312	876384	153072	21,16	945504	69120	7,89
стоимость услуг	555552	664092	108540	19,54	682524	18432	2,78
стоимость продаж	157644	291592	133948	84,97	214992	-76598	-26,27
общехозяйственные расходы	10116	9900	-216	-2,14	11988	2088	21,09
прочие расходы	-	10800			36000	25200	233,33
Сырье и материалы	92520	114696	22176	23,97	118980	4284	3,74
Капитальные расходы:	106308	128376	22068	20,76	105624	-22752	-17,72
капитальные затраты от освоения и добычи	60084	78372	18288	30,44	60336	-18036	-23,01
капитальные затраты от бурения и оценки	44316	47448	3132	7,07	43560	-3888	-8,19
корпоративные и другие затраты	1908	2556	648	33,96	1728	-828	-32,39
Амортизация	48924	58608	9684	19,79	68400	9792	16,71
Расходы на оплату труда	243216	277992	34776	14,30	303156	25164	9,05
Прочие расходы:	13824	16020	2196	15,89	18396	2376	14,83
расходы по процентам	967,68	961,2	-6,48	-0,67	919,8	-41,4	-4,31
расходы на аренду	12856,32	15058,8	2202,48	17,13	17476,2	2417,4	16,05
Полная себестоимость	1228104	1472076	243972	19,87	1560060	87984	5,98

Амортизация увеличилась в 2013 году на 9684 млн. руб., в 2014 году на 9792 млн.руб., за счет роста амортизации основных средств.

Расходы на оплату труда в 2013 году возросли на 34776 млн. руб., в 2014

году на 25164 млн. руб., в связи с ростом численности на предприятии.

Прочие расходы, связанные с расходами по процентам и расходами на аренду в 2013 году увеличились на 2196 млн. руб., в 2014 году на 2376 млн. руб., в связи с ростом числа арендуемого имущества, которые занимают в 2012 году 93%, в 2013 году 94% и в 2014 году 95% от общей суммы затрат по статье прочие расходы, остальную часть занимают расходы по процентам.



Рисунок 2.25 – Доли затрат в статье прочие расходы филиала компании «Халибуртон Инт. ГМБХ» за 2012-2014 гг.

Выводы по разделу 2

Проанализировав финансово-хозяйственную деятельность филиала компании «Халибуртон Инт. ГМБХ», можно сделать вывод о том, что предприятие осуществляет эффективную производственную деятельность, ежегодно наращивает обороты по направлениям «Бурение и оценка» и «Освоение и

добыча», применяет новые технологии, осваивает новые направления бурения и добычи и использует специфическое оборудование и технику, стремясь усовершенствовать свою деятельность.

Анализ финансового состояния показал то, что на предприятие возникло увеличение издержек производства и обращения, что свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятия. Выпуск продукции и оказание услуг изменились в пользу менее рентабельной продукции и услуги, что и повлекло за собой уменьшение рентабельности. Объем продаж и оказания услуг растут быстрее экономического потенциала, что свидетельствует об увеличении эффективности использования ресурсов на предприятии. Снижение показателя фондоотдачи свидетельствует о неэффективном использовании производственных фондов. Уменьшение показателя производительности труда, свидетельствует о снижении эффективности использования трудовых ресурсов.

Несмотря на значительное снижение значений анализируемых показателей, на предприятие в 2012, 2013 и 2014 годах наблюдается нормальная финансовая устойчивость, потому что у предприятия нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности. В качестве источников покрытия затрат выступают собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты.

Отрицательная динамика показателей и коэффициентов должны повлечь предприятие задуматься о принятии мер, связанных с улучшением финансово-экономического состояния и состояния деловой активности партнеров и конкурентов. Необходимо провести ряд мероприятий по решению выявленных проблем в управлении предприятия и улучшению его финансовой политики.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТ. ГМБХ»

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности

Стратегия филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» состоит в закреплении своих позиций на рынке за счет снижения затратности производства, а также расширение ассортимента предлагаемых услуг. Любая компания в процессе своей деятельности заинтересована и стремится снизить затраты. Исходя из этого, нам следует минимизировать и по возможности исключить некоторые статьи затрат и расширить спектр предлагаемых услуг, для закрепления позиций на рынке и освоение новых, с целью обеспечения все более эффективной и рентабельной деятельности фирмы. При анализе затратности функционирования фирмы было выявлено, что у предприятия в статье прочие затраты, наибольший удельный вес, больше 90 %, занимают затраты, связанные с арендой. Как правило это затраты на аренду техники, оборудования, ряда работ и услуг.

В своей производственной деятельности филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» использует технические жидкости, реагенты, которые потенциально могут оказывать воздействие на почву. В целях обеспечения стратегии филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» в плане защиты окружающей среды – ведение бизнеса во всем мире таким образом, чтобы гарантировать надежную защиту окружающей среды. Филиал компания «Халлибуртон Инт. ГМБХ» уделяет большое внимание планированию и выполнению мероприятий, обеспечивающих предотвращение разливов нефтепродуктов и других химических веществ. Соблюдая все стандарты экологической безопасности, филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» имеет контракты с подрядными организациями по утилизации твердых бытовых отходов (ТБО), снега, использованных шин, водоземлюльсионного флюида, химических отходов и других. В связи с этим, для филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» целесообразно

будет приобретение синтезаторных установок топлива ПРОК, которые позволят не только обезвреживать практически все виды отходов, кроме запрещенных, но и вырабатывать топливо в двух формах: жидкой и газообразной.

Современные технологии экологически безопасного термического уничтожения, обезвреживания и переработки отходов упростили данную систему и сделали ее менее затратной, внедрив в эту сферу небольшие компактные мусоросжигающие заводы (МСЗ), классические инсинераторы ИН-50 в контейнерном исполнении. На сегодняшний день, конструкторы ЗАО «Турмалин» сумели полностью «вписать» в габариты «морских» контейнеров оборудование универсальных инсинераторов ИН-50, для утилизации отходов, производительностью до 150 кг/ч, а специализированных по видам – до 1000 кг/ч и более. Инсинераторы ИН-50 - пиролизно-окислительные установки для термического уничтожения (обезвреживания) и переработки отходов, имеют положительное заключение ГЭЭ федерального уровня (Росприроднадзор)¹³. Этого вполне достаточно, что бы из них, как из кубиков, буквально «в чистом поле», быстро собрать необходимую конфигурацию модулей для обезвреживания нужного количества отходов, в том числе и особо опасных, безальтернативно, по закону, подлежащих термическому уничтожению.

Синтезаторы топлива ПРОК являются небольшими, гибкими и дешёвыми. При этом - автономными, не требующими никакой особенной строительной подготовки, подвода топлива, электроэнергии и других коммуникаций. Производственные площадки, заставленные разноцветными 20/40ft «морскими» контейнерами со специальным оборудованием принято называть модулями «мусорного технопарка». В зависимости от конкретных задач, те или иные модули можно добавлять, убирать, перемещать, ставить друг на друга и т.д.

Настоящий ПРОК - отличное синтетическое топливо, которое непрерывно синтезирует жидкое и газообразное топливо практически из любой бросовой органики – автомобильных шин, списанных железнодорожных шпал, сыпучих и

¹³ www.turmalin.ru

жидких отходов. Именно «в чистом поле» и без каких-либо климатических и сезонных ограничений, а, главное, без дробления и других предварительных манипуляций с сырьём в виде отходов.

Внешнего топлива ПРОК не нужно, он его вырабатывает сам. Горючий топочный газ и жидкое: из резины – нефть, из дерева – «жижка», из угля – каменноугольная смола и так далее. При определённых манипуляциях с горелочными устройствами, можно питать им всё, что греется и двигается, в том числе инсинераторы, генераторы электроэнергии, котлы и т.д. Кроме того, его легко перегнать в кондиционный бензин, солярку и мазут.

Технология ПРОК эксплуатирует более общий процесс термического разложения органики при недостатке кислорода, нежели пиролиз. Во всех известных пиролизных установках применяются реакторы закрытого (ретортного) типа с косвенным нагревом сырья. Закрытые, значит взрывоопасные по давлению. Иногда их так и называют, «летающие крышки». Кроме того, после окончания цикла, их нельзя открывать без полного остывания, иначе взорвётся остаточный углерод. Но, что самое неприятное, они являются источником повышенной опасности для обслуживающего персонала, Возможные взрывы и «хлопки» не исключаются даже при наличии сложных и дорогих систем контроля параметров, азотных рампы и так далее. Это как подушки безопасности в автомобиле, срабатывают не до, а после удара, значит, водителю, уже как повезёт.

В отличие от ретортных установок, в ПРОК применяются реакторы открытого типа с прямым нагревом сырья, поэтому возможность их взрыва по давлению исключена конструктивно. Кроме того, весь остаточный углерод используется в цикле как дополнительное топливо. Соответственно, после окончания цикла, такой реактор можно открыть и перезагрузить не дожидаясь охлаждения, взрываться там просто нечему.

Компактность, автономность, высокая производительность, сверх-экономичность и другие отличия, собственно, и позволяют использовать ПРОК как универсальный источник топлива в составе «мусорного технопарка».

На сегодня, в зависимости от особенностей системы загрузки, компания «Турмалин» производит и предлагает четыре основных модификации ПРОК:

- 1) ПРОК: топливо из шин
- 2) ПРОК: топливо из шпал
- 3) ПРОК: топливо из сыпучих
- 4) ПРОК: топливо из жидких

ПРОК - эффективный синтез топлива и/или тепла из органического сырья (отходов).

Синтезаторы топлива ПРОК способны непрерывно производить два вида синтетического топлива. В таблице 3.1 приведем классификацию и характеристику видов синтетического топлива ПРОК.

Таблица 3.1 - Классификация и характеристика синтетического топлива ПРОК

Жидкое топливо:	Газообразное топливо:
Из резины - шины, РТИ и т.д.:	
- Слабая «резиново-серная» ароматика; - Не густеет даже при -40°C; - Горит лучше солянки.	- Топочный газ, практически полный аналог природного
Из дерева - шпалы, опилки, кора и т.д.:	
- «Жижка»: много спирта, эфира и др. летучих веществ	- Топочный газ, весьма высокого качества
Из угля:	
- Каменноугольная смола; - Много примесей	- Генераторный газ
Из торфа:	
- Торфяная смола; - Много подсмольной воды	- Генераторный газ

В таблице 3.2 представим характеристику синтезатора ПРОК: топливо из шин.

Таблица 3.2 - Характеристика синтезатора ПРОК: топливо из шин

Сырьё:	А/м шины до R22, РТИ		
Реактор:	Горизонтальный, приставной, V=2м ³		
Варианты исполнения:			
Масса загрузки:	Цикл:	Компоновка:	Секций конденсатора:
до 200 кг	≥ 90 мин.	20ft контейнер ISO	3
до 400 кг	≥ 110 мин.		6
до 1000 кг	≥ 120 мин.	40ft контейнер ISO	12
Способы загрузки:	На любом вилочном погрузчике: целиком, связками, в горючей таре		
Время перезагрузки:	≤ 5 мин.		
Электроэнергия:	≤ 10 кВт/ч		
Вес:	≈ 8т		
Синтетическое топливо:	Жидкое (≈ 50% от массы резины) и газообразное		
Металлокорд:	≈ 10% от массы кордированных шин, чистый (выжженный)		
Срок изготовления:	2-3 мес.		
Срок ввода:	1-3 раб. дня		

Из приведенной выше таблицы 3.2 видно, что жидкое синтетическое топливо составит примерно 50% от массы органического сырья. Например, из 4-х «камазовских» шин R22 получится 10 вёдер прекрасного топлива с отгоном (бензин, солярка) не менее 94%.

Данный модуль ПРОК позволит избавиться всем без исключения городам от свалок с твердодобытовыми отходами (ТБО) и сделать окружающую нашу среду чище. В приложение А представим наглядное изображение схемы синтезатора ПРОК топлива из сыпучих.

В таблице 3.3 представим характеристику синтезатора ПРОК: топливо из шпал.

Таблица 3.3 - Характеристика синтезатора ПРОК: топливо из шпал

Сырьё:	Старогодние ж/д шпалы целиком
Исполнение:	В 20ft контейнере ISO, реактор внутри
Производительность:	от 1500 кг/ч
Загрузка:	По одной шпале, каждые 3 мин.
Тепло:	≈ 5 Гкал/ч
Альтернативная технология:	Инсинераторы ИН-50 для старогодних ж/д шпал

В таблице 3.4 представим характеристику синтезатора ПРОК: топливо из сыпучих.

Таблица 3.4 - Характеристика синтезатора ПРОК: топливо из сыпучих

Сырьё:	Сыпучее: кусковое/дроблёное/пастообразное (влажность $\leq 75\%$, содержание углеводородов $\geq 10\%$) - нефтезагрязнённые грунты, ТБО, ПО, уголь, торф и т.д.
Исполнение:	В 20/40ft контейнерах ISO с приставным реактором
Производительность (по сырью):	≈ 500/1000 кг/час (по грунтам)
Загрузка:	Непрерывная, скиповым подъёмником или транспортёром
Выгрузка зольного остатка:	Непрерывная, в зольники
Синтетическое топливо:	Жидкое (≈ 50% от массы углеводородосодержащей части сырья) и топочный газ
Альтернативная технология:	Инсинераторы ИН-50 для нефтезагрязнённых грунтов, буровых и нефтешламов

В таблице 3.5 представим характеристику синтезатора ПРОК: топливо из жидких.

Таблица 3.5 - Характеристика синтезатора ПРОК: топливо из жидких

Сырьё:	Жидкие и вязкие (в т.ч. при нагревании) - отработка, нефтешламы, кислые гудроны, асфальты, жир и т.д.
Исполнение:	В 20/40ft контейнерах ISO, с приставным реактором
Производительность (по сырью):	500/1000 кг/ч
Загрузка:	Непрерывная, ч/з приёмную ёмкость (бункер)
Синтетическое топливо:	Жидкое и газообразное

Модули ПРОК способны перерабатывать высококалорийную органику. Например, при переработке отходов с содержанием углеводов менее 10%, получаемого синтетического топлива не хватит даже на обеспечение самого процесса, и тогда ПРОК, чтобы работал, придётся «подкармливать» внешним топливом. Что касается выбросов, то все они нейтральные или неопасные - азот, водород, немного СО. Сера (из резины) на дымовую трубу не «проскакивает», вся осаживается в топливе, но немного, менее 1%. Вот, если в составе «мусорного технопарка», будут ещё инсинераторы ИН-50, тогда будут и те самые выбросы-окислы, но в норме, как и записано в положительном заключении ГЭЭ федерального уровня.

Еще одним из преимуществ модулей ПРОК может быть экономичность и незначительная затратность в обслуживании, в сравнении с инсинераторами ИН-50, так как для работы ИН-50 необходимы кальцинированная соль, топливо и электроэнергия. В то время как, для работы синтезаторов ПРОК необходима только электроэнергия, так как топливо они потребляют в процессе сжигания.

Результат всегда познается в сравнении, поэтому целесообразно провести сравнение ряда характеристик топлива ПРОК и других видов топлива. Затем

проанализировать характеристики и сделать вывод об эффективности и качестве топлива ПРОК. Для сравнения возьмем мазут М-100, топливо печное бытовое и дизельное топливо. В качестве сравнительных показателей используем плотность, вязкость, массовую долю воды, механических примесей и серы, зольность, фракционный состав и другие.

В таблице 3.6 представим сравнительную характеристику топлива ПРОК с другими видами топлива.

Таблица 3.6 - Сравнительная характеристика топлива ПРОК с другими видами топлива

Наименование показателя	Фактическое значение	Значение по НД		
		Мазут М-100 (ГОСТ 10585-99)	Топливо печное бытовое (ТУ 38.101656-2005. ОАО «ТАИХ-НК», НПЗ)	Дизельное топливо (Л) (ГОСТ 305-82)
Плотность при 15 °С, кг/м ³	919,2	Не нормир.	Не нормир.	860
Вязкость кинематическая при 20 °С, сСт	6,32	Не нормир.	8,0	1,5-6,0
Массовая доля воды, %	0,09	1,0	0,4	Отсутств.
Зольность, %	0,030	0,05-0,16	0,02	0,01
Массовая доля механических примесей, %	0,214	1,0	Отсутств.	Отсутств.
Массовая доля серы, %	0,854	0,5-3,5	0,5-1,1	0,2-0,5
Коррозия на медной пластине (3ч при 50 °С, балл)	Класс 2в	Не нормир.	выдерживает	выдерживает
Температура вспышки в закрытом тигле, °С	5	Не нормир.	45	40-62
Фракционный состав	94,5 % отгона до 382 °С	Не нормир.	90% отгона до 360 °С	90% отгона до 360 °С
Наличие водорастворимых	4,45	Отсутств.	Отсутств.	Отсутств.

кислот и щелочей, ед. рН				
Теплота сгорания, кДж/кг	41846-44398	39900-40530	До 4500	39200-43300

Сравнивая топливо ПРОК с другими видами топлива, например, мазут, печное отопление, дизельное топливо, можно сказать, что топливо ПРОК превосходит их по многим характеристикам. Фракционный состав практически на 5 % больше, чем у других в процессе отгона. Еще одной из важных характеристик является наличие в топливе ПРОК водорастворимых кислот и щелочей, в то время как в других полностью отсутствует. Эти и другие характеристики позволяют сделать вывод о том, что используя данные синтезаторы, мы практически «убиваем» сразу двух зайцев: избавляемся от отходов и получаем хорошее топливо (нефть, газ) из вторичного производства.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t-ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t), определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (44)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости¹⁴.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}, \quad (45)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчета;

Z_t^+ - затраты, осуществляемые на t-ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

K_t - коэффициент дисконтирования.

¹⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. - Департамент инвестиций ОАО «Тюменская нефтяная компания». - Москва, 2012 г.

Сумма дисконтированных капиталовложений (К), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * a_t, \quad (46)$$

K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) * a_t \quad (47)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта (Е), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть Е находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (48)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны¹⁵.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

¹⁵ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/М-во экон. РФ, Мин-во фин. РФ; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц, В.Н., Шахназаров А.Г. -М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2011. - 421 с.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы¹⁶. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В настоящее время, для многих компаний нефтяной отрасли, будь-то нефтегазодобывающих или же нефтесервисных, главенствующую роль занимает соблюдение всех экологических стандартов. Что в наши дни является глобальной проблемой.

В век современных технологий, есть разные пути решения, как соблюдать все стандарты экологической безопасности и при этом не наносить вреда окружающей среде. Одним из современных методов являются синтезаторы топлива ПРОК, с укомплектованными инсинераторными установками, позволяющие не только обезвреживать практически все виды отходов, кроме запрещенных, но и вырабатывать топливо в двух формах: жидкой и газообразной.

Данные установки имеют положительное заключение экспертной комиссии государственной экологической экспертизы Росприроднадзора.

¹⁶ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. - Департамент инвестиций ОАО «Тюменская нефтяная компания». - Москва, 2012 г.

Технология соответствует Директиве 2000/76/ЕС (Европейского парламента и Совета «О сжигании отходов»). Синтезаторы топлива ПРОК позволят не только сократить собственные затраты на утилизацию отходов, но и позволят получать дополнительные доходы от оказания услуг другим организациям, связанных с утилизацией отходов. Кроме того, это позволит иметь собственное топливо, полученное от вторичной переработки, что сократит некоторые расходы на топливо. Или же полученное топливо при его перепродажи, может принести дополнительный доход компании.

Финансирование данного проекта предполагается осуществить за счет средств, предоставляемых филиалом компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ».

Инвестиционные издержки (капиталовложения в период закупки необходимого оборудования, проведения работ) по реализации предлагаемого мероприятия включают в себя: затраты на приобретение синтезаторов ПРОК: топливо из шин, из шипучих и из жидкости.

В основу расчетов по оценке эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность планирования 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят год;
- норма дисконтирования принята на уровне 14%;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования и приняты на уровне 2014 года;
- инфляция отсутствует.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 11%;
- риск недополучения прибыли 3 %.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.7– 3.17.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 18150000 руб. Смету капитальных вложений представим в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Смета капитальных вложений

Капитальные вложения	
Основные составляющие	руб.
Синтезатор ПРОК: топливо из шин	6 000 000
Синтезатор ПРОК: топливо из сыпучих	6 000 000
Синтезатор ПРОК: топливо из жидких	6 000 000
Затраты на монтаж	150 000
ИТОГО:	18 150 000

Из таблицы 3.7 видно, что в смету капитальных вложений вошли три установки по обезвреживанию практически всех видов отходов каждая по 6 млн. руб., а также затраты на их монтаж, на каждую по 50000 руб.

Величина амортизационных отчислений основных фондов представлена в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Величина амортизационных отчислений основных фондов

Амортизационные отчисления основных фондов			
Наименование	Стоимость оборудования, руб.	Норма годовой амортизации	Сумма амортизации, руб.
Синтезатор ПРОК: топливо из шин	6 050 000	20	1 210 000
Синтезатор ПРОК: топливо из сыпучих	6 050 000	20	1 210 000
Синтезатор ПРОК: топливо из жидких	6 050 000	20	1 210 000
Итого	18 150 000	20	3 630 000

Из таблицы 3.8 видно, что ежегодная сумма амортизационных отчислений по

каждой установке составит 1210000 руб., что в сумме по трем установкам составит 3630000 руб.

Текущие издержки по данному мероприятию приведём в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Текущие издержки производства

Наименование	Всего, руб.	в том числе	
		постоянные издержки	переменные издержки
1 Материальные затраты	1 029 000		1 029 000
1.1 Электроэнергия	767 000		767 000
1.2 Топливо	262 000		262 000
2 Затраты на оплату труда	1 080 000	1 080 000	
3 Страховые взносы	324 000	324 000	
4 Амортизация	3 630 000	3 630 000	
5 Прочие расходы	150 000	50 000	100 000
Итого прямые затраты	6 213 000	5 084 000	805 000
Итого расходов	6 213 000	5 084 000	805 000

Из таблицы 3.9 видно, что сумма текущих издержек при внедрении данных оборудования составит 6213000 руб.

Затраты по экономическим элементам позволяют определить и проанализировать структуру текущих издержек производства и обращения. Выделяют следующие элементы затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

Все затраты подразделяют на постоянные и переменные. Разница между ними в том, что постоянные затраты не изменяются ни при каких условиях, в то время как переменные затраты будут иметь свойство к изменению при корректировке каких-либо показателей. В нашем случае, к материальным

затратам отнесем такие элементы затрат как: затраты на электроэнергию в годовом разрезе составят 767000 руб.; затраты на топливо, а именно попутный газ (пропан-бутан), составят 262000 руб. в год.

Для обслуживания данных синтезаторов топлива ПРОК, со встроенными инсинераторными установками необходимо нанять на работу трех операторов, по одному оператору на каждую установку. Ежемесячная заработная плата которых составит по 30000 руб. в месяц, в год затраты на оплаты труда составят 1080000 руб. Исходя из годовых затрат на оплату труда, появляются затраты на страховые взносы равные 30% и составят 324000 руб. в год. Амортизацию также относим к текущим издержкам. Она рассчитывается исходя из первоначальной стоимости установки 18,15 млн.руб., умноженной на норму амортизации, которая в свою очередь рассчитывается путем деления 100 на срок службы оборудования 5 лет. Ежегодные амортизационные отчисления составят 3630000 руб. Кроме того у нас еще существуют прочие затраты, к ним относят налоги, сборы, платежи (в том числе по обязательным видам страхования), отчисления в страховые фонды (резервы) и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, на командировки, за подготовку и переподготовку кадров, оплату услуг связи и др. Стоимость прочих затрат составит 150000 руб.

Для определения экономического эффекта в таблице 3.10 представим затраты до внедрения нового устройства и затраты после. Сопоставим затраты с выручкой от оказания услуг сторонним организациям и определим экономический эффект данного проекта.

Таблица 3.10 – Экономический эффект

Показатели	Сумма, руб.
Затраты до:	6 974 880
Затраты после:	6 213 000
Экономия	761 880
Выручка от оказания услуг сторонним организациям	8 500 000

Итого экономический эффект:	9 261 880
-----------------------------	-----------

Из таблицы 3.10 видно, что затраты до внедрения оборудования оказались больше, чем затраты после внедрения и поэтому при реализации данного проекта будет наблюдаться экономия. При условии, если предприятие будет оказывать услуги сторонним организациям, то выручка от этого может составить 8,5 млн. руб. Тогда экономический эффект составит 9,3 млн. руб.

В таблице 3.11 представим спрогнозированные финансовые результаты компании, через год после внедрения данного проекта.

Таблица 3.11 - Финансовые результаты инвестиционного проекта, через год после его внедрения

Наименование	Сумма, руб.
Выручка от реализации	9 261 880
Затраты	6 213 000
Амортизация основных средств	3 630 000
Валовый доход (прибыль)	3 048 880
Налог на прибыль	609 776
Чистый доход (прибыль)	2 439 104
Чистый приток денежных средств	6 069 104

В таблице 3.11 представлены спрогнозированные финансовые результаты инвестиционного проекта. Инвестиционный проект способен принести на конец периода планирования 2439104 руб. чистой прибыли и чистый приток денежных средств в размере 6069104 руб., состоящий из суммы ежегодных амортизационных отчислений и чистой прибыли. Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

Сущность инвестиционного проекта заключается в оттоках и притоках денежных средств. Особенность инвестиционного проекта состоит в том, что

сначала осуществляется отток денежных средств, т.е инвестиции (капитальные вложения), затем только приток денежных средств, т.е доходы от операционной деятельности. По этой причине инвестиционный проект нельзя реализовать, пока не будут найдены источники финансирования, иными словами оттоки или инвестиции.

Инвестиционная, операционная, финансовая виды деятельности определяются прямым подсчётом потребности в земле, оборудовании, покупке нематериальных активов, изменении потребности в оборотных средствах, расчёте объёмов производимой продукции, цен на неё, издержек производства, прибыли.

Эффективность или финансовое обоснование проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. При этом в качестве эффекта выступает поток реальных денег. Поток реальных денег определяется как разность между притоком и оттоком от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности в каждом периоде осуществления проекта. Сальдо реальных денег подразумевает разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности, на каждом шаге расчёта.

Рассчитав поток денежных средств от операционной деятельности, можно увидеть, что чистый реальный доход проекта составит 12195,5 тыс. руб. Используя формулу (45), рассчитали значение ЧДД = 23752,7 тыс. руб.

Зная показатель ЧДД, рассчитаем индекс доходности проекта, путем деления ЧДД и суммы инвестиций (капитальных вложений). Индекс доходности показывает во сколько раз денежный приток превышает денежный отток по проекту.

$$\text{ИД} = \frac{23752,7}{18\ 150,00} = 1,3$$

Так как ИД > 1, это говорит об эффективности проекта.

Оценку эффективности инвестиционного проекта начнем с экономического описания инвестиционной (таблица 3.12), операционной (таблица 3.13), от

инвестиционной и операционной деятельности (таблица 3.14) и финансовой деятельности (таблица 3.15), возникающие в процессе реализации проекта.

Итоговые данные этих таблиц будут использованы при расчете сальдо денежных потоков (таблица 3.1)

Таблица 3.12 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
1 Инвестиционная деятельность						
1.1 Затраты на приобретение активов, всего	18150,0					18150,0
в том числе:						
за счет собственных средств	18150,0					18150,0
1.2 Поступления от продажи активов						
1.3 Поток реальных средств						
1.3.1 По шагам	-18150,0					-18150,0
1.3.2 Нарастающим итогом	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-
1.4 Поток дисконтированных средств						
1.4.1 По шагам	-18150,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-18150,0
1.4.2 Нарастающим итогом	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-18150,0	-

Рассчитав поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, можно определить срок окупаемости проекта, который представляет собой период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с проектом, покрываются суммарными доходами от его осуществления.

Таблица 3.13 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
1 Операционная деятельность						
1.1 Экономия издержек	9 262	9261,88	9261,88	9261,88	9261,88	46309,4
1.2 Издержки без амортизации основных средств	2583,0	2583,0	2583,0	2583,0	2583,0	12915,0
1.4 Амортизация основных средств	3 630,0	3 630,0	3 630,0	3 630,0	3 630,0	18150,0
1.5 Валовой доход	3048,9	3048,9	3048,9	3048,9	3048,9	15244,4
1.6 Налог на прибыль (20 %)	609,8	609,8	609,8	609,8	609,8	3048,9
1.7 Чистая прибыль	2439,1	2439,1	2439,1	2439,1	2439,1	12195,5
1.8 Поток реальных средств						
1.8.1 По шагам	6 069,1	6 069,1	6 069,1	6 069,1	6 069,1	30345,5
1.8.2 Нарастающим итогом	6 069,1	12 138,2	18 207,3	24 276,4	30 345,5	
1.9 Поток дисконтированных средств						
1.9.1 По шагам	6069,1	5323,8	4670,0	4096,5	3593,4	23752,7

1.9.2 Нарастающим итогом	6069,1	11392,9	16062,9	20159,3	23752,7	
--------------------------	--------	---------	---------	---------	---------	--

Таблица 3.14 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
1 Инвестиционная и операционная деятельность						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	-12080,9	6069,1	6069,1	6069,1	6069,1	12195,5
1.1.2 Нарастающим итогом	-12080,9	-6011,8	57,3	6126,4	12195,5	-
1.2 Поток дисконтированных средств						
1.2.1 По шагам	-12080,9	5323,8	4670,0	4096,5	3593,4	5602,7
1.2.2 Нарастающим итогом	-12080,9	-6757,1	-2087,1	2009,3	5602,7	-

Исходя из этого условия, в таблице 3.14 мы видели, что поток дисконтированных средств на 3 шаге планирования имеет положительное значение, а следовательно выполняется вышеуказанное условие. Поэтому, срок окупаемости ($T_{ок}$) = число лет, предшествующих году окупаемости + невозмещенная стоимость на начало года окупаемости/ приток денежных средств в течение года окупаемости.

$$T_{ок} = 2 + (2087,1 / 4096,5) = 2 + 0,5 = 2,5$$

Следовательно, срок окупаемости проекта составит 2 года и 6 месяцев.

Для определения эффективности конкретного проекта рекомендуется использовать различные показатели: чистый дисконтированный доход (ЧДД); индекс доходности (ИД); внутренняя норма доходности (ВНД); срок окупаемости.

Таблица 3.15 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
1 Финансовая деятельность						
1.1 Собственные средства	18 150,0					18 150,0
1.2 Поток реальных средств						
1.2.1 По шагам	18 150,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18 150,0
1.2.2 Нарастающим итогом	18 150,0	18 150,0	18 150,0	18 150,0	18 150,0	

Таблица 3.16 - Сальдо денежных потоков

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
1 Сальдо денежных потоков						
1.1 Поток реальных средств						
1.1.1 По шагам	6 069,1	6 069,1	6 069,1	6 069,1	6 069,1	30345,5
1.1.2 Нарастающим итогом	6069,1	12138,2	18207,3	24276,4	30345,5	-

В таблице 3.17 был произведен расчет эффективности инвестиционного проекта и определен чистый дисконтированный доход. Расчеты показывают, что инвестиционный проект может быть осуществлен, но пока не известно насколько он эффективен, поскольку здесь использованы реальные деньги, не учитывающие их временную стоимость. Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Таблица 3.17 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход
В тыс.руб.

Норма дисконта	Шаг (год) планирования					ЧДД
	0	1	2	3	4	
	2016	2017	2018	2019	2020	
0	-12080,9	6069,1	6069,1	6069,1	6069,1	12195,5
0,1	-12080,9	5517,4	5015,8	4559,8	4145,3	7157,4
0,2	-12080,9	5057,6	4214,7	3512,2	2926,8	3630,6
0,3	-12080,9	4668,5	3591,2	2762,5	2125,0	1066,5
0,4	-12080,9	4335,1	3096,5	2211,8	1579,8	-857,3
0,5	-12080,9	4046,1	2697,4	1798,3	1198,8	-2339,9
0,6	-12080,9	3793,2	2370,7	1481,7	926,1	-3508,6
0,7	-12080,9	3570,1	2100,0	1235,3	726,7	-4448,1
0,8	-12080,9	3371,7	1873,2	1040,7	578,1	-5216,4
0,9	-12080,9	3194,3	1681,2	884,8	465,7	-5854,0
1	-12080,9	3034,6	1517,3	758,6	379,3	-6390,1
0,39	-12080,9	4366,262	3141,196	2259,853	1625,793	0

Любая предпринимательская деятельность, в т. ч. инвестиционная, требует привлечения финансовых ресурсов, за которые нужно расплачиваться с кредиторами процентами, с собственниками (акционерами) – дивидендами. Поскольку разные финансовые ресурсы характеризуются разным уровнем риска, то и плата за них неодинакова. Средний размер этой платы называется средневзвешенной стоимостью капитала ССК (WACC).

Показатель WACC служит нормативом для внутренней нормы доходности ВНД, которая по определению является средней за срок действия инвестиционного проекта отдачей в виде чистого дохода (прибыль плюс амортизация на единицу инвестиций).

Средневзвешенная стоимость капитала является барьером, который ВНД должна преодолеть, иначе инвестированный капитал, добавленный к действующему, снизит новое значение WACC и инвесторы (собственники и кредиторы) станут получать меньше на единицу инвестиций, чем раньше. Формально ВНД находится из уравнения:

$$\text{ЧДД (E= ВНД)} = 0 \quad (49)$$

Таким образом, ВНД равна такому значению коэффициента дисконтирования, при котором текущая стоимость доходов и текущая стоимость расходов равны, что указывает на то, что проект не выгоден. Иными словами, если инвестиционный проект финансируется полностью за счёт ссудного капитала, то ВНД есть такая высокая ставка ссудного процента, которая делает инвестиции не выгодными ($\text{ЧДД} = 0$), а если процентная ставка банка по кредитам превосходит ВНД, то проект становится убыточным ($\text{ЧДД} < 0$)¹⁷.

Для нашего проекта внутренняя норма доходности инвестиций составляет 39% в год. Это говорит о том, что при ставке дисконта 39%, дисконтируемые притоки денежных средств по проекту будут равны оттокам. Проект может быть принят к рассмотрению, так как $\text{ВНД} > r$ (нормы дисконта). В нашем случае $r=0,14$, что намного меньше значения ВНД.

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 18 150,00 тыс. руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2 439,1 тыс. руб. чистой прибыли. Чистый реальный доход проекта составит 12195,5 тыс. руб. $\text{ЧДД} = 23752,7$ тыс. руб. $\text{ИД} = 1,3$, что больше 1, поэтому проект можно считать эффективным. Для нашего проекта внутренняя

¹⁷ Сироткин, С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник для студентов вузов / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 288 с.

норма доходности инвестиций составляет 39% в год. Срок окупаемости проекта составит 2 года 6 месяцев.

Для расчета ВНД были использованы данные таблицы 3.17. Значение ВНД представлено на рисунке 3.1

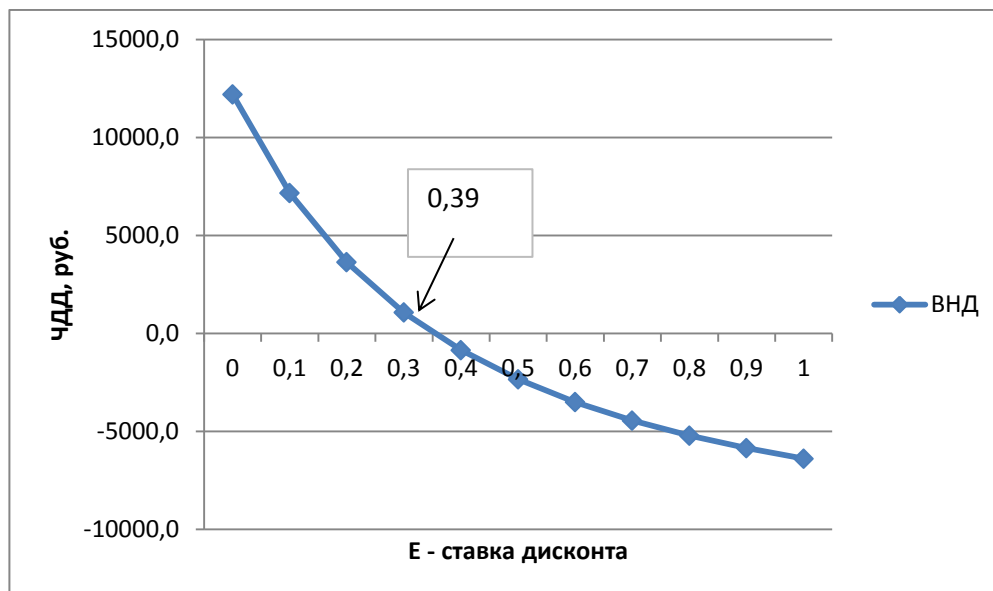


Рисунок 3.1 – Внутренняя норма доходности (ВНД)

Таблица 3.18 – Эффективность внедрения проекта

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования				
	0	1	2	3	4
	2016	2017	2018	2019	2020
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-18150	0	0	0	0
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-18150	0	0	0	0
Поток реальных средств от операционной деятельности	6069,1	6069,1	6069,1	6069,1	6069,1
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	6069,1	5323,78	4669,98	4096,47	3593,4
Чистый реальный доход	-12081	-6011,8	57,312	6126,42	12195,5
Чистый дисконтированный доход	-12081	-6757,1	-2087,1	2009,33	5602,73

Сальдо денежных потоков	6069,1	12138,2	18207,3	24276,4	30345,5
-------------------------	--------	---------	---------	---------	---------

Чистый дисконтированный доход и индекс доходности позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Скомбинируем ряд, рассчитанных выше показателей и представим их в таблице 3.18 и на рисунке 3.2 для оценки эффективности внедрения проекта.

На рисунках 3.1 и 3.2 наглядно показано, что реализация данного проекта позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятия и выйти на новый качественный уровень своего развития.

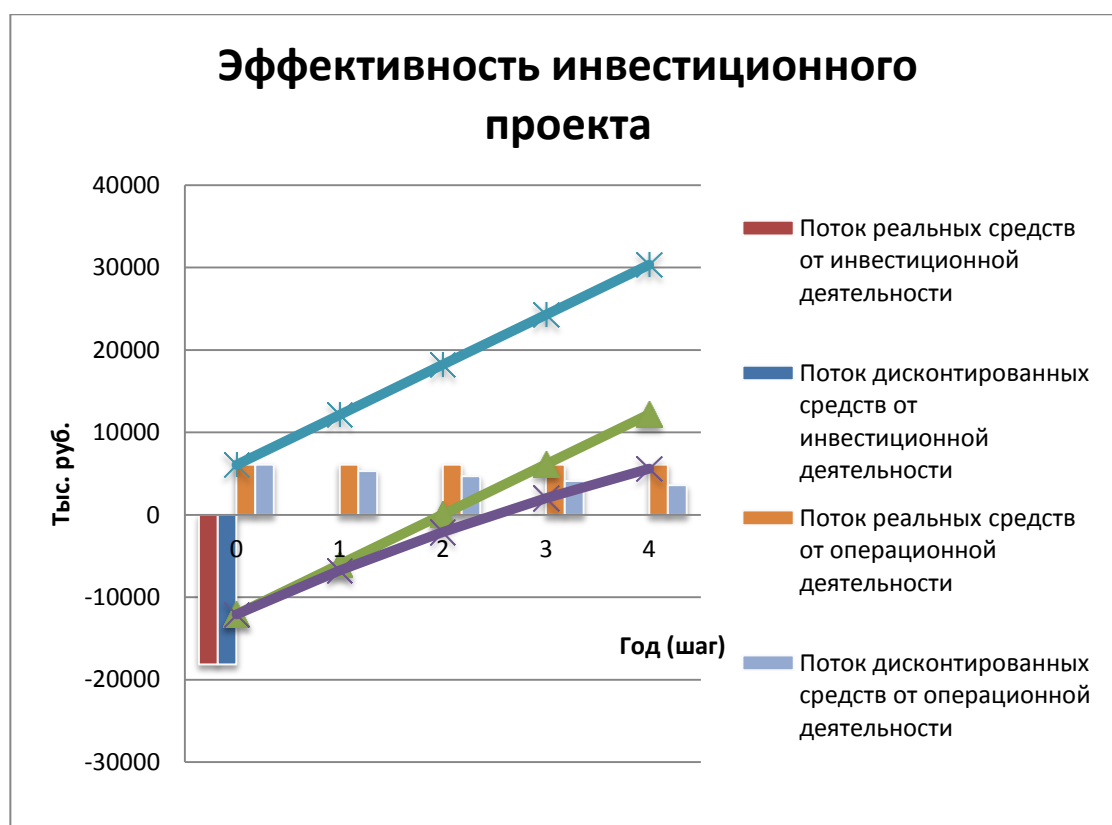


Рисунок 3.2 – Эффективность внедрения проекта

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Инвестиционная деятельность характеризует процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия. Приобретение имущественных комплексов является прерогативой крупнейших компаний, что обеспечивает рост совокупной стоимости активов предприятия за счет увеличения финансового потенциала, снижения уровня производственных затрат. Любой проект имеет вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери или неполучения дохода, в связи с неопределенностью осуществления инвестиционных проектов.

Каждой стадии присущи специфические виды рисков. Оценка совокупности риска по проекту производится на основе агрегированных данных. Полнота и достоверность собранной информации о всех этапах осуществления проекта, уровень квалификации инвестиционных менеджеров определяет обоснованность учета различных факторов видов риска.

Для нейтрализации возможных последствий инвестиционных проектных рисков разрабатываются и применяются различные меры, мероприятия, которые бывают внутренними и внешними. Внутренние меры включают в себя создание различного ряда страховых и финансовых фондов (резервов) и разработку мероприятий, связанных с недопущением риска. Создание страховых и финансовых фондов предполагает резервирование части инвестиционных ресурсов для преодоления возможных негативных последствий. Внешние способы нейтрализации проектных рисков связаны со страхованием отдельных проектных рисков, а также предоставлением гарантий третьим лицам.

Оценка рисков во многом субъективна и зависит от умения менеджера оценивать ситуацию и принимать решения.

Анализ чувствительности – это метод, который позволяет определить последствия реализации прогнозных характеристик инвестиционного проекта (на основе ЧДД, ИД и ВНД) при заданном изменении значения одной переменной и неизменном значении всех остальных параметров.

Инвестиционный проект принимается, если $ЧДД > 0$; инвестиционный проект отвергается, если $ЧДД < 0$; если $ЧДД = 0$, то следует для принятия решения рассмотреть обстоятельства. Выходящие за рамки критерия (например, экологические, социальные) или учесть открывающиеся новые технические, рыночные или иные перспективы¹⁸.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Необходимо провести анализ чувствительности каждого варианта проекта. Для этого выбирается интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора.

Предположим такие факторы:

- Текущие издержки (-15%; +15%);
- Экономический эффект (Выручка) (-10%; +10%)
- Налоги (-5%; +5%).

Для каждого фактора определяется зависимость: ЧДД от текущих издержек; ЧДД от выручки и ЧДД от налогов.

Полученные зависимости чистой текущей стоимости от факторов изобразим графически. Значения ЧДД на каждой прямой, соответствующие крайним точкам диапазона, образуют фигуру, напоминающую паука.

Если изменения ЧДД при заданной вариации параметров будут находиться в положительной области, то проект не имеет риска. Если значения ЧДД попадают в отрицательную область, то решение об оптимальном варианте, выбранном на основе критериев, следует пересмотреть с учётом анализа чувствительности проекта.

¹⁸ Глазунов, В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций/ В.Н. Глазунов – М.: Финстатинформ, 2012. – 135 с.

Произведем расчёт прироста чистого дисконтированного дохода при определённых вариациях факторов и внесем результаты расчёта в таблицу 3.19.

Таблица 3.19 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс.руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Текущие издержки	29 588,5			23 752,73			17 916,9
Экономический эффект		21 377,5		23 752,73		26 128,0	
Налоги			23 872,0	23 752,73	23 633,4		

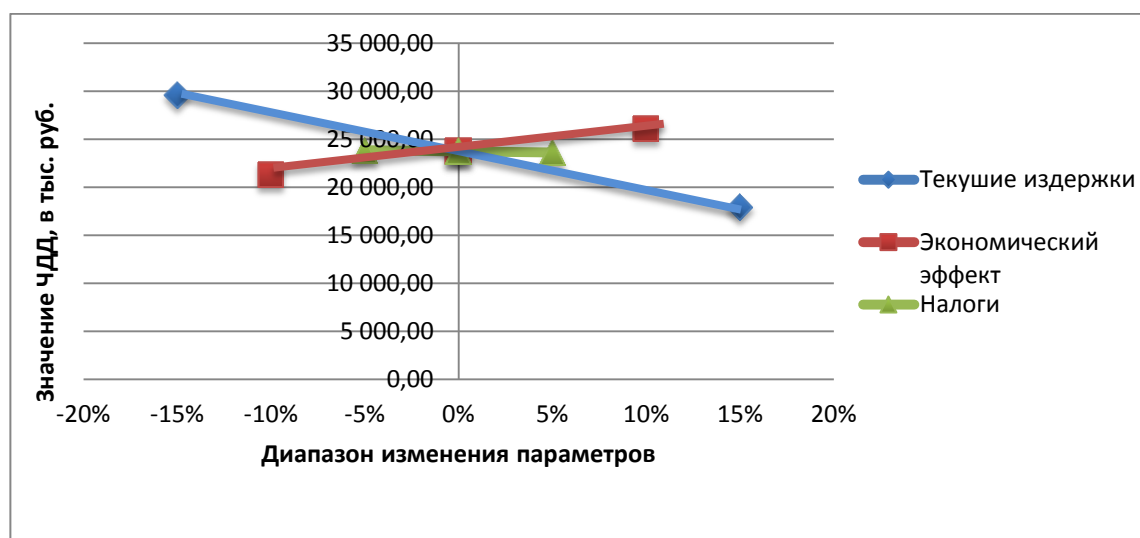


Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменения ЧДД (NPV) при вариации факторов по диаграмме «Паук», можно сделать вывод о том, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, следовательно проведение данного мероприятия является экономически целесообразным.

В случае более низкого процентного изменения показателей, проект будет по-прежнему являться эффективным, так как на диаграмме наглядно

видно, что существует достаточно неплохой запас эффективности. В связи с этим, приобретение установок за счет собственных средств на данном предприятии будет экономически эффективным и целесообразным.

3.5 Общая характеристика технологии плазменно-импульсного воздействия на продуктивные пласты с целью увеличения извлекаемости нефти

В последнее время все более востребованной для увеличения приемистости и выравнивания профиля приемистости нагнетательных скважин становится технология плазменно-импульсного воздействия (ПИВ), которая прошла промышленную апробацию на месторождениях со сложными терригенными и карбонатными коллекторами в России и за рубежом.

Отличительными особенностями технологии являются:

- высокая эффективность;
- экологическая безопасность, применяется без добавок химических реагентов в скважину, в естественных геологических условиях;
- плазменно-импульсное воздействие используется при любой обводненности;
- простота в эксплуатации;
- значительно увеличивает дебит нефти на скважинах, эксплуатируемых на месторождениях поздней стадии разработки;
- кратно увеличивает приемистость нагнетательных скважин вне зависимости от их предыдущего назначения;
- длительность обработки 10-16 часов в зависимости от мощности интервала перфорации;
- мобильность: может доставляться на любое месторождение в любое время года;
- может применяться комплексно как на нагнетательных, так и добывающих скважинах;

- сокращает период освоения новой скважины и срок вывода ее на режим эксплуатации.

Технология ПИВ зарекомендовала себя исключительно с положительной стороны. Ее применение на стадии освоения позволяет вывести скважину на режим эксплуатации за 2-3 дня без нарушения коллекторских свойств продуктивного пласта.

Примечательно, что во время вызова притока жидкости в скважину с помощью ПИВ, уже на следующий день после воздействия, дополнительным дебитом откликаются соседние действующие скважины, как правило, при снижении обводненности продукции. Указанный эффект достигается за счет инициирования периодических упругих колебаний в призабойной зоне и в целом в продуктивном пласте.

Особенностью предлагаемой технологии является воздействие не только на призабойную зону, но и на пласт в целом, благодаря глубокому проникновению сейсмоакустической волны в продуктивную залежь.

Для применения технологии ПИВ используется аппаратура Plasma Streamer Generator. Комплект аппаратуры Plasma Streamer Generator включает:

- погружной генератор;
- наземный пульт энергопитания и управления.

Обработка эксплуатационных скважин производится плазменно-импульсным генератором (рисунок 3.4) с размещенным в нем накопителем энергии, разрядником с двумя электродами и устройством регулярной подачи в межэлектродное пространство калиброванной металлической проволоки для формирования плазменного канала.

Основные технические характеристики плазменно-импульсного генератора:

- Глубина обрабатываемых скважин – до 3,5 км;
- Рабочая температура – до 120 °С;
- Энергоемкость – 1,5 кДж;
- Наружный диаметр – 102 мм;
- Длина прибора – 2600 мм;

- Напряжение питания – 220 В / 50 Гц.



Рисунок 3.4 – Генератор Plasma Streamer

По техническим характеристикам плазменно-импульсный источник широкополосных колебаний отвечает всем требованиям нелинейных систем: энергоемкий, с мгновенным (микросекунды) выделением большого количества энергии с высокой температурой и высоким давлением, способный инициировать вынужденные колебания в продуктивной залежи со значительной амплитудой.

Плазменно-импульсный генератор спускается в скважину на стандартном трехжильном кабеле ГК-3 с помощью геофизической лебедки каротажного подъемника (рисунок 3.5).

По геофизическому кабелю осуществляется питание скважинной аппаратуры электрическим током (220 В), управление работой глубинного блока и контроль режима работы аппаратуры и параметров обработки скважин. Наземный модуль энергопитания и управления размером 250x250x500 мм размещается в геофизическом подъемнике. Время обработки и количество импульсов воздействия на пласт определяется мощностью, параметрами продуктивного интервала, геологическими особенностями залежи.



Рисунок 3.5 - Схема применения ПИВ

Обработка скважин проводится, как правило, во время капитального или профилактического ремонта скважин и занимает всего 10-16 часов после извлечения из скважины насоса и насосно-компрессорных труб. Эффект интенсификации от обработки длится 9 и более месяцев. Обработка одной скважины плазменно-импульсным генератором дает возможность получить до 7000 т дополнительной нефти.

Аппаратура Plasma Streamer Generator решает следующие задачи:

- Вызов притока жидкости на стадии освоения;
- Увеличение дебита нефти, в т.ч. на скважинах:
 - поздней стадии эксплуатации,
 - с обводненностью свыше 75%;
- Увеличение приемистости нагнетательных скважин;
- Перераспределение приемистости нагнетательных скважин.

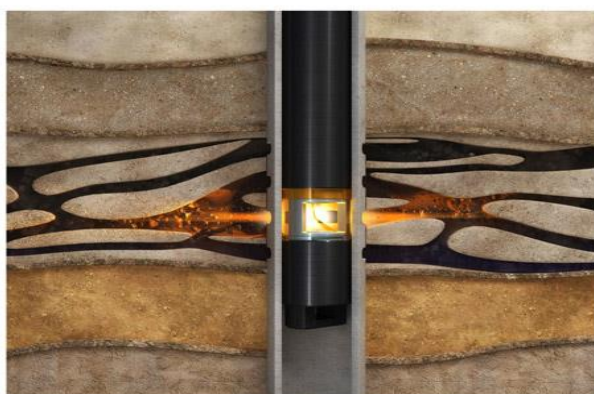
Кроме аппаратуры Plasma Streamer Generator, стандартный комплект поставки включает: комплект ЗИП (запасных инструментов и принадлежностей), инструкцию по эксплуатации, технологический регламент, передачу права на использование комплекта аппаратуры на территории РФ.



а) Электроды замкнуты проводником, перфорационные каналы закольматированы



б) Иницируется взрыв проводника, происходит образование плазмы



в) Расширяющаяся плазма создает ударную волну, которая через перфорационные каналы проникает в призабойную зону и далее в пласт



г) Сжатие и охлаждение плазмы приводит к выносу закупоривающих осадков в ствол скважины, а ударная волна переходит в объемную упругую волну

Рисунок 3.6 – Воздействие плазменного импульса на призабойную зону пласта

Принцип работы: Плазменно-импульсное воздействие инициирует резонансные колебания в продуктивных пластах с целью усиления миграции нефти в направлении добывающих скважин. Ток высокого напряжения 3000 В подается на электроды, которые замыкаются калиброванным проводником, что приводит к его взрыву и образованию плазмы в замкнутом пространстве. Освобождение значительного количества направленной энергии создает ряд последовательных эффектов:

- выделение тепла (температуры порядка 25 000 - 28 000 °С при длительности 50-53 микросекунды);
- формирование ударной волны со значительным избыточным давлением, многократно превышающим пластовое;

- за счет технологических ограничений ударная волна через перфорационные отверстия распространяется направленно по профилю каналов;

- при многократных повторениях ударная волна, воздействуя на твердый скелет пласта в упругой газожидкой среде, вызывает продольные и поперечные (сдвиговые) волны, которые превращаются в ряд последовательных упругих колебаний с частотой от 1 до 12 000 Гц;

- коллектор, находясь в упругом состоянии, представляет собой совокупность колебательных систем; в результате последовательные импульсы вызывают собственные колебания пластов на резонансных частотах (рисунок 3.6).

Среди условий, ограничивающих применение технологии ПИВ необходимо указать следующие:

- наличие пластового давления;
- температура в скважине не выше 120 °С;
- глубина скважины до 4 000 км.

Вызываемые в продуктивном пласте резонансные колебания позволяют очистить существующие и сформировать новые фильтрационные каналы на удалении до 1 500 мм от очага воздействия.

Технология ПИВ универсальна, успешно применяется на всех этапах эксплуатации как добывающих, так и нагнетательных скважин, в частности:

на стадии освоения – для вызова притока жидкости и быстрого вывода добывающей скважины на режим эксплуатации;

на месторождениях поздней стадии разработки – на высокообводненных скважинах (более 75 %) в реальных геологических условиях без добавок в скважину химических реагентов, с целью повышения их дебита;

на нагнетательных скважинах – с целью увеличения приемистости и выравнивания профиля приемистости.

В условиях, когда более 50 % разведанных запасов относятся к категории трудноизвлекаемых, использование технологии ПИВ позволит дополнительно извлечь 10-15 % нефти.

Данная технология позволяет не только повысить в несколько раз или восстановить дебит эксплуатационных скважин, но и за счет снижения поверхностного натяжения на границе фаз «нефть-вода» снизить водосодержание в продукции скважины, увеличить нефтеотдачу пласта. Учитывая, что за счет направленного излучения упругой энергии глубина ее проникновения в пласт достигает несколько сотен метров и более, при обработке эксплуатационной скважины упругое воздействие воспринимают также соседние скважины (рисунок 3.7).



Рисунок 3.7 - Зона действия ПИВ

Технология показала высокую эффективность как в песчано-глинистых, так и в сложных карбонатных трещинных коллекторах.

Отличительной особенностью данного метода является его высокая эффективность при экономичности, безопасности и экологической чистоте.

Метод прошел опытно-промышленные испытания на месторождениях Западной Сибири, Урало-Поволжья, а также на северо-восточных и южных месторождениях Китая и Казахстана.

Опытно-промышленные испытания указанного метода с целью увеличения дебита скважин и повышения нефтеотдачи продуктивных пластов доказали его высокую эффективность, что позволяет продлить жизнь многих месторождений в регионах с развитой инфраструктурой.

Основные узлы плазменно-импульсного генератора, методы применения технологии при освоении новых скважин, а также на обводненных и нагнетательных скважинах на месторождениях поздней стадии разработки запатентованы.

Имеется разрешение Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору № РР-00-14889 на производство аппаратуры и ее применение на месторождениях.

3.5.1 Возможность осуществления проекта плазменно-импульсного воздействия и его эффективность

Цель проекта – повышение нефтеотдачи за счет внедрения технологии плазменно-импульсного воздействия на продуктивные пласты. Проект предусматривает приобретение скважинной аппаратуры Plasma Streamer Generator. Общая стоимость скважинной аппаратуры составит 1647,6 тыс. руб.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 1820 тыс. руб. (таблица 3.20).

Реализация проекта позволит:

- увеличить дебит нефти на скважинах поздней стадии эксплуатации с обводненностью свыше 75%;
- увеличить приемистость нагнетательных скважин;
- сократить период освоения новой скважины и срок вывода ее на режим эксплуатации.

Выручка от внедрения технологии плазменно-импульсного воздействия составит 2495,8 тыс. руб.

О величине текущих издержек производства представлено в таблице 3.21.

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 926,9 тыс. руб. (таблица 3.22).

Финансирование проекта предлагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

Таблица 3.20 – Смета капитальных вложений

Наименование	Сумма, тыс. руб.
1. Приобретение аппаратуры Plasma Streamer Generator	1647,6
2. Доставка	27
3. Пуско-наладочные работы	103,4
4. Прочие капитальные вложения	42
ИТОГО	1820

Таблица 3.21 – Издержки производства

Наименование	Сумма в год, тыс. руб.
1 Затраты на оплату труда	403,2
2 Страховые взносы	137,1
3 Электроэнергия	392,6
4 Техническое обслуживание	404,9
5 Амортизация	227,5
6 Прочие затраты	56,3
Итого:	1621,6
Справочно: издержки без амортизации основных средств	1394,1

Таблица 3.22 – Финансовые результаты проекта плазменно-импульсного воздействия

Наименование	Сумма, тыс. руб.
1 Выручка от реализации	2495,8
2 Затраты	1621,6
3 Издержки без амортизации основных средств	1394,1
4 Амортизация основных средств	227,5
5 Валовой доход (прибыль)	874,2
6 Налог на прибыль	174,8

7 Чистый доход (прибыль)	699,4
8 Чистый приток денежных средств	926,9

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята равной 8 годам;
- шаг планирования принят равный 1 год;
- факторы риска и неопределенности во внимание не принимались. Цены, тарифы и ставки в планируемом периоде рассматриваются как неизменные, а инфляция – как отсутствующая;
- норма дисконтирования принята равной 14%.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Сделанные предложения характеризуют оценку коммерческой эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности представлены в таблицах 3.23 – 3.28.

За период планирования, жизненный цикл (8 лет), проект потребует 1820 тыс. руб. капитальных вложений и принесет 5595,2 тыс. руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 5595,2 тыс. руб., чистый дисконтированный доход – 3081,7 тыс. руб.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам равен 4,1, а исчисленный по дисконтированным потокам – 2,7.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 103,1% в год (рисунок 3.4).

Срок окупаемости проекта составит 1 год.

Таблица 3.23 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Всего за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
1 Инвестиционная деятельность									
1.1 Затраты на приобретение активов, всего:	1820								1820
в том числе:									
за счет собственных средств	1820								1820
1.2 Поток реальных средств									
1.2.1 По шагам	-1820								-1820
1.2.2 Нарастающим итогом	-1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	
1.3 Поток дисконтированных средств									
1.3.1 По шагам	- 1820								- 1820
1.3.2 Нарастающим итогом	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	- 1820	

Таблица 3.24 - Поток денежных средств от операционной деятельности

Тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Всего за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
1 Операционная деятельность.									
1.1 Выручка (нетто) от реализации услуг	2495,8	2495,8	2495,8	2495,8	2495,8	2495,8	2495,8	2495,8	19966,4
1.2 Издержки без амортизации основных средств	1394,1	1394,1	1394,1	1394,1	1394,1	1394,1	1394,1	1394,1	11152,8
1.3 Амортизация основных средств	227,5	227,5	227,5	227,5	227,5	227,5	227,5	227,5	1820
1.4 Валовый доход (прибыль)	874,2	874,2	874,2	874,2	874,2	874,2	874,2	874,2	6996
1.5 Налог на прибыль (20 %)	174,8	174,8	174,8	174,8	174,8	174,8	174,8	174,8	1398,4
1.6 Чистый доход (прибыль)	699,4	699,4	699,4	699,4	699,4	699,4	699,4	699,4	5595,2
1.7 Поток реальных средств									
1.7.1 По шагам	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	7415,2
1.7.2 Нарастающим итогом	926,9	1853,8	2780,7	3707,6	4634,5	5561,4	6488,3	7415,2	
1.8 Поток дисконтированных средств									
1.8.1 По шагам	926,9	813,1	713,2	625,6	548,8	481,4	422,3	370,4	4901,7
1.8.2 Нарастающим итогом	926,9	1740	2453,2	3078,8	3627,6	4109	4531,3	4901,7	

Таблица 3.27 - Сальдо денежных потоков

Тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Всего за весь период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
1. Сальдо денежных потоков									
1.1. Поток реальных средств	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	7415,2
1.1.1. По шагам									
1.1.2. Нарастающим итогом	926,9	1853,8	2780,7	3707,6	4634,5	5561,4	6488,3	7415,2	

Таблица 3.28 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

Тыс.руб.

Норма дисконта, Е	Шаг (год) планирования								Итого
	0	1	2	3	4	5	6	7	
0	-893,1	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	926,9	5595,2
0,1	-893,1	842,6	766	696,4	633,1	575,5	523,2	475,6	3619,4
0,2	-893,1	772,4	643,7	536,4	447	372,5	310,4	258,7	2448
0,3	-893,1	713	548,5	421,9	324,5	249,6	192	147,7	1704,2
0,4	-893,1	662,1	472,9	337,8	241,3	172,3	123,1	87,9	1204,3
0,5	-893,1	617,9	412	274,6	183,1	122,1	81,4	54,2	852,2
0,6	-893,1	579,3	362,1	226,3	141,4	88,4	55,2	34,5	594,2
0,7	-893,1	545,2	320,7	188,7	111	65,3	38,4	22,6	398,8
0,8	-893,1	514,9	286,1	158,9	88,3	49,1	27,3	15,1	246,6
0,9	-893,1	487,8	256,8	135,1	71,1	37,4	19,7	10,4	125,3
1	-893,1	463,5	231,7	115,9	57,9	29	14,5	7,2	26,6
1,1	-893,1	441,4	210,2	100,1	47,7	22,7	10,8	5,1	-55,1
1,2	-893,1	421,3	191,5	87	39,6	18	8,2	3,7	-123,8
1,3	-893,1	403	175,2	76,2	33,1	14,4	6,3	2,7	-182,2
1,4	-893,1	386,2	160,9	67,1	27,9	11,6	4,9	2	-232,5
1,5	-893,1	370,8	148,3	59,3	23,7	9,5	3,8	1,5	-276,2
1,03055	-893,1	456,5	224,8	110,7	54,5	26,9	13,2	6,5	0

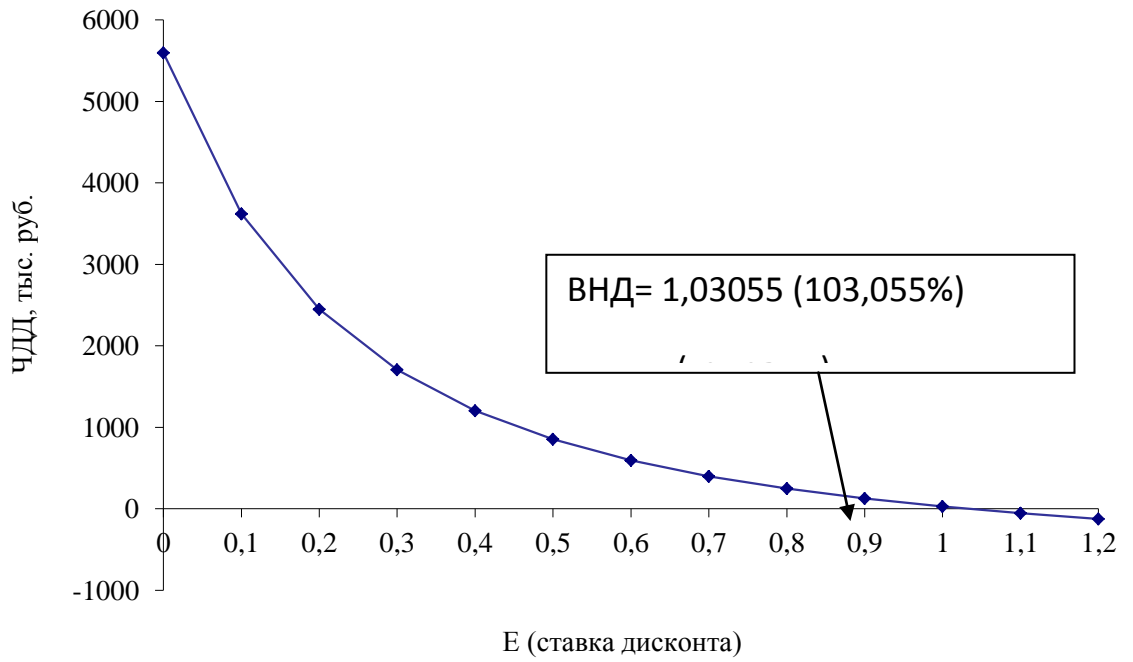


Рисунок 3.8 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.9.

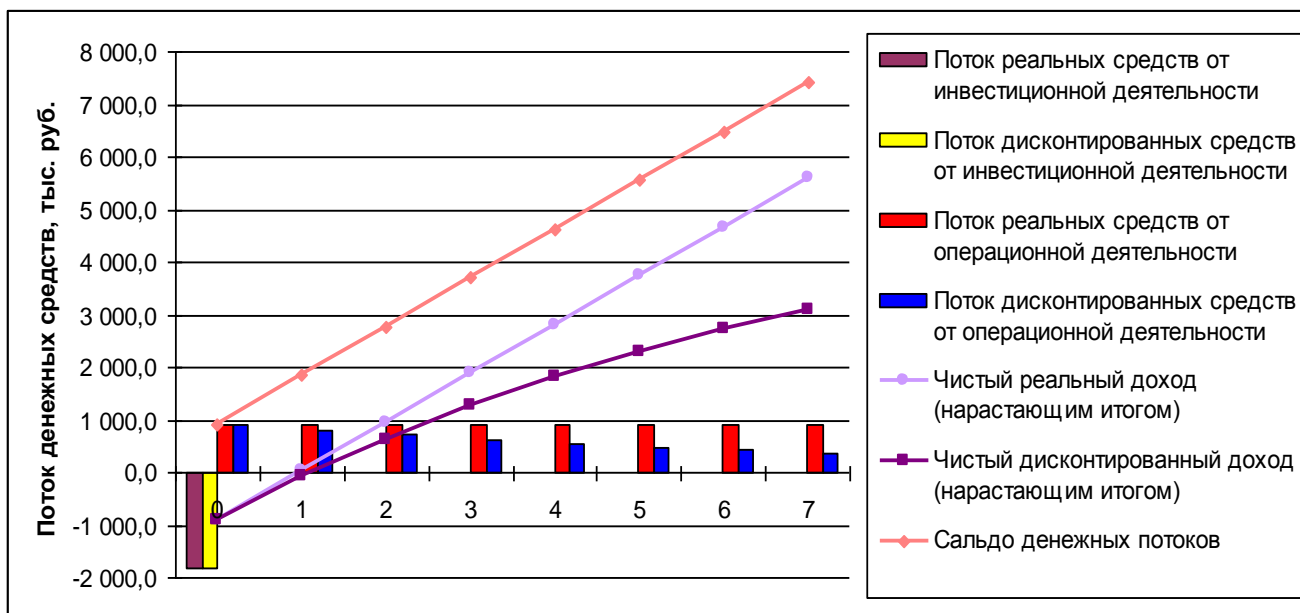


Рисунок 3.9 – Эффективность проекта по внедрению скважинной аппаратуры

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление данного и подобных ему проектов позволит улучшить финансовое состояние предприятия и создаст условия для его дальнейшего развития.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.5.2 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ чувствительности проводится с целью выяснения, насколько результаты проекта чувствительны к изменению отдельных переменных состояния среды и проекта.

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или NPV. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором NPV или норма прибыли остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают,

что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Информацию о вероятности событий (т.е. о рисках) экономический анализ может получать путем проведения статистических наблюдений (самый точный и обоснованный, но трудоемкий и не всегда возможный метод), путем использования аналогий (наиболее простой, но неточный метод, к тому же не всегда имеющий необходимую информационную базу), субъективных оценок (экспертный метод, его точность и обоснованность зависят от квалификации экспертов), а также использования комбинации указанных методов.

Для определения степени чувствительности проекта дополнительной добычи к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы необходимо задаться диапазоном отклонения исходных данных, который определяется, как правило, экспертным путем. Основными параметрами, влияющими на NPV, являются:

- Выручка [-20%;+20%];
- Капитальные вложения [-10%;+10%];
- Текущие издержки [-15%;+15%];
- Налоги [-5%;+5%].

Для анализа чувствительности проекта к риску вычисляем вариации значений NPV при изменении параметров объема реализации, текущих издержек, стоимости мероприятия и ставки налога на прибыль.

В таблице 3.29 приведены значения NPV при изменении этих параметров, в том случае, если проект осуществляется за собственные средства.

Таблица 3.29 – Вариации значений NPV при изменении параметров

Диапазон изменения параметров	-20%	-15%	-10%	-5%	0	5%	0%	15%	20%
Выручка	2789,5				4901,7				7013,3
Текущие издержки		5785,9			4901,7			4017,0	
Капитальные вложения			4878,0		4901,7		4926		
Налоги				5132,8	4901,7	4670,1			

На рисунке 3.10 представлена диаграмма, отражающая степень чувствительности проекта к риску.

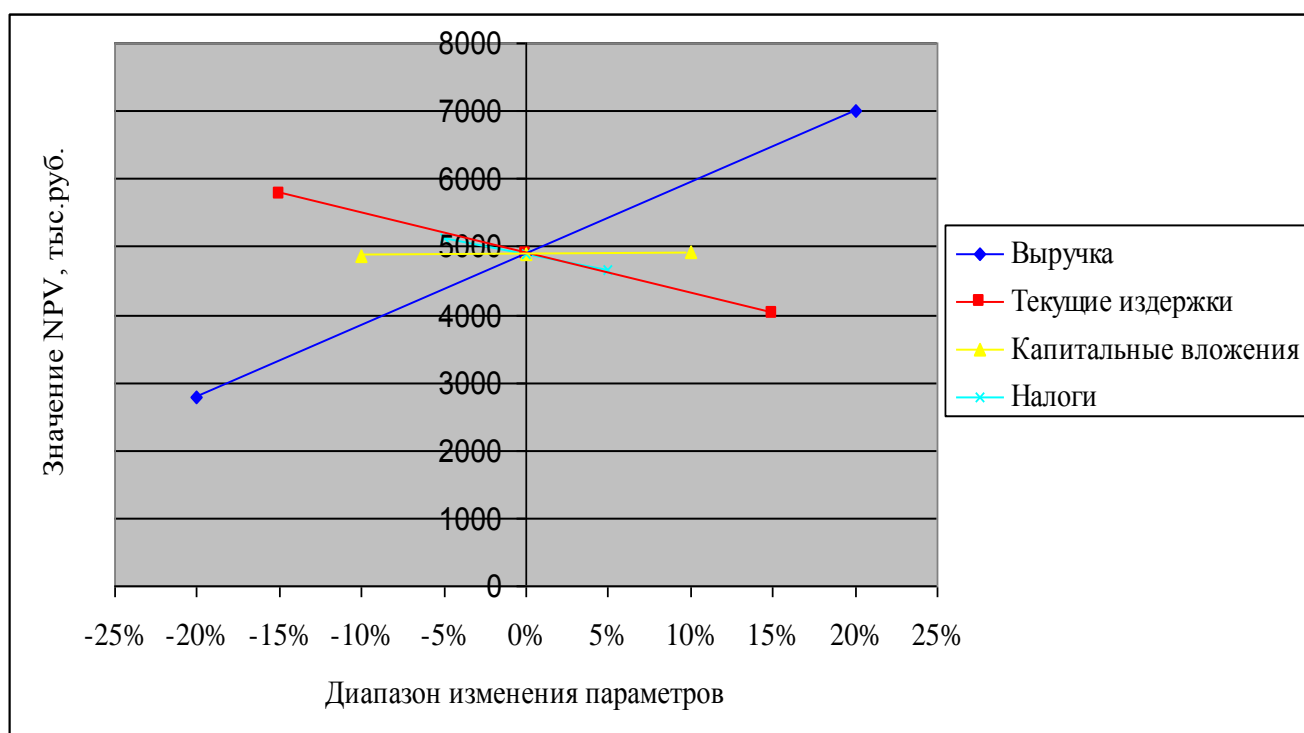


Рисунок 3.10 – График чувствительности проекта к риску

Из проведенных расчетов, а также из графика чувствительности проекта к риску можно сделать вывод, что проект не имеет риска, так как весь график находится в положительной области построения.

Выводы по разделу 3

Ключевые задачи филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» на ближайшие годы определены в плане гарантии надежной защиты окружающей среды от предотвращения разливов нефтепродуктов и других химических веществ, а также минимизации издержек производства.

Проект направлен на внедрение новых синтезаторных установок топлива ПРОК, которые позволят не только снизить затраты, связанные с утилизацией разных видов отходов, но и получать от вторичной переработки топливо.

Современные технологии экологически безопасного термического уничтожения, обезвреживания и переработки отходов упростили данную систему и сделали ее менее затратной, внедрив в эту сферу небольшие компактные мусоросжигающие заводы (МСЗ), классические инсинераторы ИН-50 в контейнерном исполнении. Синтезаторы топлива ПРОК - отличное синтетическое топливо, которое непрерывно синтезирует жидкое и газообразное топливо практически из любой бросовой органики – автомобильных шин, списанных железнодорожных шпал, сыпучих и жидких отходов. Компактность, автономность, высокая производительность, сверх-экономичность и другие отличия, собственно, и позволяют использовать ПРОК как универсальный источник топлива в составе «мусорного технопарка».

Мероприятие по увеличению нефтеотдачи продуктивной зоны пласта при использовании технологии плазменно-импульсного воздействия является весьма актуальным и эффективным.

Расчет показателей экономической эффективности и положительная динамика результатов после внедрения проектов говорят об эффективности проектов и целесообразности их реализации.

Анализ чувствительности проектов к риску показал, что они не склонны к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проекты к внедрению в филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения исследования дана общая характеристика филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ». Филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ» является одной из ведущих мировых сервисных компаний, предоставляющих весь спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли.

Стратегия данной компании основана на концепции управления затратами и поиска резервов по их снижению. Достижение поставленных целей обеспечит предприятию конкурентоспособность и закрепит его положение в отрасли.

Проанализировав финансово-хозяйственную деятельность филиала компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ», можно сделать вывод о том, что предприятие осуществляет эффективную производственную деятельность, ежегодно наращивает обороты по направлениям «Бурение и оценка» и «Освоение и добыча», применяет новые технологии, осваивает новые направления бурения и добычи и использует специфическое оборудование и технику, стремясь усовершенствовать свою деятельность.

Анализ финансового состояния показал то, что на предприятие возникло увеличение издержек производства и обращения, что свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятия. Выпуск продукции и оказание услуг изменились в пользу менее рентабельной продукции и услуги, что и повлекло за собой уменьшение рентабельности. Объем продаж и оказания услуг растут быстрее экономического потенциала, что свидетельствует об увеличении эффективности использования ресурсов на предприятии. Снижение показателя фондоотдачи свидетельствует о неэффективном использовании производственных фондов. Уменьшение показателя производительность труда, свидетельствует о снижении эффективности использования трудовых ресурсов.

Несмотря на значительное снижение значений анализируемых показателей, на предприятие в 2012, 2013 и 2014 годах наблюдается нормальная финансовая

устойчивость, потому что у предприятия нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности. В качестве источников покрытия затрат выступают собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты.

Отрицательная динамика показателей и коэффициентов должны повлечь предприятие задуматься о принятии мер, связанных с улучшением финансово-экономического состояния и состояния деловой активности партнеров и конкурентов. Необходимо провести ряд мероприятий по решению выявленных проблем в управлении предприятия и улучшению его финансовой политики.

Тем не менее, для усиления положительных тенденций и устранения выявленных в ходе анализа проблем в ходе дипломного проектирования разработаны инвестиционные проекты, основанные на внедрении новых технологий.

Первый проект направлен на внедрение новых синтезаторных установок топлива ПРОК, которые позволят не только снизить затраты, связанные с утилизацией разных видов отходов, но и получать от вторичной переработки топливо.

Второй проект связан с усовершенствованной технологией плазменно-импульсного воздействия на продуктивную зону нефтяного пласта с целью увеличения нефтеотдачи.

Расчет показателей экономической эффективности и положительная динамика результатов после внедрения проекта говорят об эффективности проекта и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению в филиал компании «Халлибуртон Инт. ГМБХ».

В соответствии со всем вышесказанным, можно сделать вывод о том, что поставленная цель достигнута и задачи выпускной квалификационной работы решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2013.
- 2 Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 224 с.
- 3 Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебно-практическое пособие/ П.Л Виленский, В.Н. Ливший, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2013. – 832 с.
- 4 Владимирова, И.Г. Организационные структуры управления компаниями// Экономика. Финансы. Управление. - 2012, №4. - С. 87-93.
- 5 Волков, И.М. Проектный анализ: учебник для ВУЗов/ И.М. Волков, М.В. Грачева. – М.: банки и биржи, 2014. – 423 с.
- 6 Глазунов, В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций/ В.Н. Глазунов – М.: Финстатинформ, 2013. – 135 с.
- 7 Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии: учебник / В. А. Горемыкин. – 5-е изд., перераб. и доп.–М.: Высшее образование, 2009.–609 с.
- 8 Зяблицкая, Н.В. Методические рекомендации по организации и проведению производственной и преддипломной практики: для студентов / Н.В. Зяблицкая, А. Р. Ишниязова. – Нижневартовск, 2008. – 29 с.
- 9 Игошин, Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник / Н. В. Игошин. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ, 2011. –542 с.
- 10 Казначевская, Г. Б. и др. Менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов / Г. Б. Казначевская, И. Н. Чуев, О. В. Матросова. – Изд. 3-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 378, [2] с.
- 11 Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб. для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 420 с.
- 12 Кухаренко, С. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной

деятельности предприятия: метод. указания к выполнению курсовой работы / С. И. Кухаренко, Н. Н. Котова.– Нижневартовск: Филиал ЮУрГУ, 2005.–23 с.

13 Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учеб. пособие для вузов / Н. И. Лахметкина. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: КноРус, 2012. – 192 с.

14 Лялин, В.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие/ В.А. Лялин, П.В. Воробьев – СПб.: Издательский дом «бизнес-пресса», 2011. – 144с.

15 Основы менеджмента: учеб. пособие / [Л. В. Плахова и др.]. – М.: КноРус, 2013. – 486 с.

16 Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий СПб.:2012

17 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРФ-М, 2011. – 512с.

18 Сердюков, А.Э. Налоги и налогообложение: учебник / А. Э. Сердюков, Е.С.Вылкова, А.Л.Тарасевич. – 2-е изд. –СПб.: Питер, 2013.–702 с.

19 Сироткин, С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник для студентов вузов / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 288 с.

20 Тихомиров, Е. Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник / Е. Ф. Тихомиров. – 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2011. – 383 с.

21 Финансовый менеджмент. Теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – М: Перспектива, 2010. – 656 с.

22 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В.Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.

23 Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2011.–708 с.

24 Экономика фирмы : учеб. для студентов вузов / под общ. ред. Н. П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 528 с.

25 Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О. И. Волковой, О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 604 с.

26 <http://www.halliburton.ru>

27 <http://www.turmalin.ru>

28 <http://www.halliburton.ru>

29 <http://www.klerk.ru>

30 <http://www.bibliofond.ru>

31 <http://reftrend.ru>

