

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.Г.Деменкова/

8 июня 2018 г.

Разработка мероприятия по увеличению финансовых результатов ООО «ИНТЕС»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.543.ВКР

Консультанты, (должность)

_____ 2018 г.

Руководитель работы
д.э.н., профессор

/ Н.В.Зяблицкая /
_____ 2 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
Обучающийся группы ДО-459

/Р.Ф.Исламгулов/
_____ 1 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/
_____ 2 июня 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Исламгулов Р.Ф. Разработка мероприятия по увеличению финансовых результатов ООО «ИНТЕС». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-459, 107 с., 32 ил., 37 таб., библиогр. список – 32 наим., 2 прил., 12 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятия по увеличению финансовых результатов для ООО «ИНТЕС».

В работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «ИНТЕС», 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.

В работе была проведена оценка коммерческой целесообразности применения модульной платформы Axel InterConnect для телеметрического оборудования компании ООО «ИНТЕС».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ИНТЕС» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития организации.....	10
1.2 Цель и виды деятельности организации.....	11
1.3 Организационная структура	12
1.4 Организационно-правовой статус	16
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	21
1.6 SWOT-анализ	34
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ИНТЕС».....	37
2.1 Основные показатели работы.....	37
2.2 Анализ финансового состояния.....	38
2.3 Анализ затратности функционирования.....	80
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ИНТЕС».....	84
3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	84
3.2 Сущность инвестиционного мероприятия.....	85
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	88
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	97
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	99
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	101
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура.....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерская отчетность.....	105

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современного управления предприятием достаточно востребованное и даже модное течение - разработка стратегии его развития. В отечественной теории и практике управления за основу взяты как зарубежная школа бизнеса, так и применение ее в российских условиях. Одной из актуальных и дискуссионных проблем разработки стратегии предприятия, которая не описана в книгах по стратегическому менеджменту в полной мере, остается ее оценка. Является это компетенцией стратега или нет, какие методы оценки применять и, самое основное, что выступает критериальным показателем эффективности стратегии - вот неполный перечень актуальных на данный момент вопросов стратегического менеджмента в целом и процесса разработки стратегии в частности.

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциально-технический и человеческий капитал и другие ресурсы.

Актуальность выбора темы данной выпускной квалификационной работы (ВКР) определяется тем, что на сегодняшний день оценка стратегических вариантов развития организации – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивое экономическое развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации, фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Не существует стратегии единой для всех компаний, так же, как и не существует единого универсального стратегического варианта развития. Каждая

фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс оценки и выработки вариантов стратегии для каждой фирмы уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого товара или оказываемых услуг, состояния экономики и культурной среды.

Объектом исследования в данной ВКР является ООО «ИНТЕС». ООО «Инженерный технологический сервис» работает на рынке услуг с 2010 года. Сегодня организация предоставляет комплекс услуг в сфере бурения: строительство поисково - разведочных, наклонно – направленных скважин, как традиционным способом с применением гидравлических систем, так и с применением газообразных пенных агентов в системах отчистки забоя.

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений в предлагаемые мероприятия по повышению эффективности работы ООО «ИНТЕС».

Целью данной ВКР выступает оценка финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕС» и внедрении новых технологий, таких как модульная платформа InterConnect , разработанная компанией Axel, для легкой интеграции и улучшения работы телеметрического оборудования разных производителей.

Основными задачами данной ВКР являются:

- изучение истории и общей характеристики ООО «ИНТЕС» и отраслевых особенностей его функционирования;
- проведение анализа основных показателей производственно-экономической деятельности ООО «ИНТЕС» и финансового состояния предприятия: анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;
- разработка и оценка инвестиционных проектов, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «ИНТЕС».

Теоретической основой исследования данной ВКР служили:

- Труды отечественных и зарубежных ученых;

- Статьи в периодических изданиях;
- Устав ООО «ИНТЕС»;
- Положение об оплате труда;
- Руководство по качеству;
- Данные бухгалтерской отчетности предприятия;
- Материалы статистической и финансовой отчетности предприятия.

Основные применяемые методы исследования в ВКР:

- Анализ. Предполагает рассмотрение предмета или явления с учетом его индивидуальных свойств или признаков.

- Сравнение. Предполагает сравнение определенного числа предметов между собой по отдельно взятому свойству.

- Синтез. Объединяет отдельные элементы (признаки, свойства) в одно целое.

- Обобщение. Рассматривается множество признаков, чтобы сделать общий вывод о явлении или предмете.

- Измерение. Основывается на точных расчетах и числовых показателях.

- Метод финансовых коэффициентов. Позволяет дать более объективную оценку финансовому состоянию предприятия.

- Метод прогнозирования экономических явлений. Методология прогнозирования раскрывает основные принципы, методы и подходы проведения расчетов, определяет логику формирования прогнозов и осуществления планов.

- Метод «при прочих равных условиях». Допускается, что все другие переменные, за исключением тех, которые в данный момент рассматриваются, остаются неизменными.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ИНТЕС» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития компании ООО «ИНТЕС»

В феврале 2010 г. создано Общество с ограниченной ответственности «Инженерный Технологический Сервис» (ООО«ИНТЕС»). Местом регистрации является г. Нижневартовск ХМАО-Югра. Головной офис находится в г. Нижневартовске. Основная цель создания Общества — оказание сервисных услуг по бурению скважин. 2011 г. – ООО «ИНТЕС» на условиях генерального подрядчика, в рамках Национального Проекта РФ «Метан Кузбасса» выполнил работы по строительству 10 разведочных скважин на Нарыкско-Осташкинской площади в Кузбассе (Кемеровская область). Индивидуальность данного проекта заключалась в том, что в данном регионе полностью отсутствует материально-технические и производственные мощности для производства буровых работ.

Геологический разрез площади представлен породами с категоричностью по бурению от IV до VIII и перемежаются угольными пластами мощностью от 1,5 до 5,5 метров при газосодержании метана до 25-30 м³/т. угля.

2012 г. – ООО «ИНТЕС» в рамках программы опережающего бурения выполнил строительство кондукторных секций скважин на Самбурском и Уренгойском, лицензионных участках. Впервые на месторождениях расположенных географически за заполярным кругом успешно применена и реализована технология строительства скважин диаметром 444,5 мм. без гидравлической циркуляционной системы. При строительстве кондукторной части скважин в интервале вечно мерзлых пород использовалась технология с газообразными и пенными агентами для очистки забоя скважин, технология пневмобурения.

В 2013 году ООО «ИНТЕС» на условиях генерального подряда производил строительство скважин на полигоне утилизации промышленных стоков ОАО «АРКТИКГАЗ».

С февраля 2014 г. по май 2015 г. ООО «ИНТЕС» на Куюмбинском Лицензионном участке производило работы по опережающему бурению вертикальных участков (направление, кондуктор) эксплуатационных скважин с применением погружных пневмоударников серии Halco (пневмобурение). А так же освоение вновь построенных скважин. Опыт применения пневмоударного инструмента и газообразных, пенных агентов показал положительный результат по механической скорости бурения относительно традиционного способа бурения.

В мае 2016 г. Введена бригада бурения на лицензионные участки ПАО «Варьеганнефтегаз», в октябре планируется запуск 3 бригады на месторождения Самотлора.

За период работ на Самотлорском и Северо-Варьеганском месторождениях закончено бурением 17 скважин с горизонтальным окончанием, 3 находятся на завершающей стадии строительства. Также Обществом построена скважина глубиной 3920м с горизонтальным окончанием 700м и сложным профилем (за последние 10 лет самая глубокая скважина на Самотлорском месторождении).

Построенные скважины освоены и введены в эксплуатацию.

1.2 Цель и виды деятельности

Компания специализируется в области строительства поисково-разведочных, наклонно-направленных скважин как традиционным способом с применением гидравлических систем, так и с применением газообразных и пенных агентов в системах очистки забоя.

Основопологающей целью компании является , занятие лидирующей позиции в нефтегазовой отрасли по предоставлению буровых услуг при наиболее эффективном использовании имеющихся производственных и природных ресурсов с учетом сохранения благоприятной экологической ситуации в регионах деятельности.

ООО «ИНТЕС» осуществляет строительство нефтяных газовых скважин различных конструкций, назначений и категорий сложности:

- Разведочные и поисковые;
- Контрольные и пьезометрические;
- Наклонно-направленные;
- Наклонно-направленные с горизонтальным окончанием;
- Пологие.

ООО «ИНТЕС» является единственной компанией на территории России выполняющей строительство вертикальных скважин с помощью технологии очистки забоя скважин от выбуренной породы газообразными и пенными агентами (пневмобурение).

1.3 Организационная структура ООО «ИНТЕС»

Организационная структура ООО «ИНТЕС» является – линейно-функциональной (приложение а)

Это структура, которая обеспечивает такое разделение труда, при котором линейные звенья управления призваны командовать, а функциональные - консультировать, помогать в развитии конкретных вопросов, планов и программ. Линейные подразделения – это непосредственно производство. Функциональные подразделения – это кадры, финансы, сырье, материалы, юридические и правовые нормы для обеспечения функционирования процесса производства. Функциональные службы осуществляют всю техническую подготовку производства, подготавливают варианты решения разных вопросов. Руководители функциональных подразделений осуществляют влияние на производственные подразделения формально, и, как правило, не могут самостоятельно отдавать распоряжения.

Наряду с линейными руководителями (директорами, начальниками филиалов и цехов) существуют руководители функциональных подразделений (планового,

технического, финансового отделов, бухгалтерии), подготавливающие проекты планов, отчетов, которые превращаются в официальные документы после подписания линейными руководителями.

Плюсы линейно-функциональной структуры:

- Четкое разделение обязанностей при управлении звеньями структуры (каждый отдел во главе со своим руководителем отвечает исключительно за свой участок перед главным руководителем).
- Руководитель, находящийся во главе иерархии всегда принимает компетентные решения, так как они формируются на основе объективного анализа деятельности всех подразделений (такой анализ возможен благодаря частичной передаче своих полномочий руководителям отделов, которые и предоставляют главному периодический отчет о деятельности своего отдела).
- Линейно-функциональный принцип управления гарантирует стабильность предприятия или проекта в долгосрочной перспективе;
- Возможность выйти на высокий уровень использования производственных и интеллектуальных мощностей.

Минусы линейно-функциональной структуры

- Порой слишком высокая заинтересованность звеньевых руководителей в результатах исключительно своего звена.
- Некоторые проблемы во взаимосвязи звеньев друг с другом.
- Каждый звеньевой руководитель ограничен в принятии самостоятельных решений (все свои действия необходимо согласовывать с главным, а это порой оборачивается в бессмысленную потерю времени).

В соответствии с Уставом ООО «ИНТЕС» высшим органом управления является генеральный директор. Стратегическое руководство деятельностью общества ведет непосредственно сам генеральный директор.

Руководство текущей деятельностью ООО «ИНТЕС» осуществляется Генеральным директором (единоличный исполнительный орган) и Правлением (коллегиальный исполнительный орган).

Директор предприятия несет полную ответственность за реорганизацию хозяйственной деятельности, исполнения договоров и соглашений.

Директору предоставлено право:

- 1) принимать, увольнять и перемещать работников предприятия;
- 2) самостоятельно утверждать штаты;
- 3) распоряжаться средствами;
- 4) издавать приказы, распоряжения;
- 5) поощрять работников, налагать взыскания на них при необходимости;

Директору подчиняется : главный инженер , служба экономического контроля, коммерческий директор, главный бухгалтер.

Коммерческий директор имеет право:

- 1) Представлять в рамках своей компетенции интересы компании во взаимоотношениях с кредитными учреждениями, страховыми и инвестиционными компаниями, налоговыми органами и организациями по финансовым вопросам.
- 2) Подписывать финансовые документы, визировать все документы, связанные с финансово-экономической деятельностью компании.
- 3) Участвовать в подготовке проектов приказов, инструкций, указаний, а также смет, договоров и других документов, связанных с решением финансовых вопросов.
- 4) Давать руководителям структурных подразделений компании указания по вопросам надлежащей организации и ведения финансовой работы.
- 5) Устанавливать служебные обязанности для подчиненных работников.
- 6) Запрашивать от структурных подразделений компании информацию и документы, необходимые для выполнения его должностных обязанностей.

Главный инженер имеет право:

- 1) Действовать от имени технических служб предприятия, представлять интересы предприятия во взаимоотношениях с иными структурными

подразделениями предприятия, организациями и органами государственной власти.

- 2) Запрашивать и получать от руководителей структурных подразделений предприятия и специалистов необходимую информацию.
- 3) Проверять деятельность структурных подразделений предприятия по вопросам технической подготовки производства.
- 4) Участвовать в подготовке проектов приказов, инструкций, указаний, а также смет, договоров и других документов, связанных с производственной деятельностью предприятия.
- 5) Взаимодействовать с руководителями всех структурных подразделений по вопросам производственной деятельности предприятия.

Главный бухгалтер ответственен за составление и предоставление бухгалтерской отчетности, а также выполняет функции по осуществлению налогового планирования. Пользуется правами, установленными законодательством РФ для главных бухгалтеров предприятия, которым подчиняется бухгалтерия.

Бухгалтерия отвечает за осуществление бухгалтерского учета на предприятии. Проверка согласованности экономических показателей показала, что годовой отчет составляется верно, проверен и может использоваться для проведения анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятия.

В обязанность службы экономического отдела входит проведение контрольных мероприятий, направленных на предотвращение нецелевого и неэффективного использования денежных и других материальных ресурсов, выявление фактов неэффективного использования ресурсов, причин, приведших к нецелевому и неэффективному использованию ресурсов, и выработку предложений и рекомендаций по устранению причин нецелевого и неэффективного использования ресурсов.

1.4 Организационно-правовой статус

Объект исследования зарегистрирован в виде ООО «ИНТЕС».

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) является учрежденная одним или несколькими физическими и (или) юридическими лицами коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли определенной учредительными документами величины, и участники которой не отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, обладает всеми правами юридического лица. Оно несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество с ограниченной ответственностью может создавать филиалы и открывать представительства, иметь дочерние и зависимые хозяйственные общества. Число участников общества не должно быть более 50.

Участники общества с ограниченной ответственностью имеют право:

- участвовать в управлении делами общества;
- получать информацию о его деятельности;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать, уступить свою долю в уставном капитале или ее часть другим участникам;
- выйти из общества;
- получить при ликвидации общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники общества с ограниченной ответственностью обязаны внести вклады в порядке, размерах и в сроки, установленные законом и учредительными документами. Они заключают учредительный договор и утверждают устав (если

учредитель один, то только устав). Решение об утверждении устава общества и денежной оценке вносимых вкладов в уставный капитал принимается единогласно.

Учредительным договором определяется состав участников общества, размер уставного капитала и доли в нем каждого учредителя, размер и состав вкладов, порядок и сроки их внесения в уставный капитал, условия и порядок распределения прибыли, состав органов общества и порядок выхода участников из общества. Устав должен содержать: полное и сокращенное наименование общества, его местонахождение, состав и рамки компетенции его органов, сведения о размере уставного капитала и номинальной стоимости доли каждого участника, права и обязанности участников, сведения о порядке выхода из общества и перехода доли (части доли) в уставном капитале к другому лицу, о порядке хранения документов общества и предоставлении информации его участникам.

Уставный капитал составляется из номинальной стоимости долей участников. Его размер должен быть не менее 100- кратной величины минимального размера оплаты труда, установленного законом. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Размер доли участника общества в уставном капитале определяется в процентах или в виде дроби и соответствует соотношению номинальной стоимости его вклада и уставного капитала. Действительная стоимость доли участника соответствует части стоимости чистых активов, пропорциональной размеру его доли.

Вкладом в уставный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, другое имущество или имущественные и иные права, имеющие денежную оценку.

Увеличение уставного капитала общества может осуществляться за счет его имущества, дополнительных вкладов участников и за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество.

Участник общества вправе продать, уступить свою долю в уставном капитале либо ее часть одному или нескольким участникам. Доля в уставном капитале переходит к наследникам и правопреемникам юридических лиц.

Общество с ограниченной ответственностью вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении чистой прибыли между участниками пропорционально их долям в уставном капитале. Общество может создавать резервный и иные фонды в соответствии с уставом, выпускать облигации на сумму, не превышающую размера уставного капитала.

ООО как любое другое хозяйственное общество является формой объединения капитала с целью получения дохода и не предусматривает обязательное личное трудовое участие его учредителей. Хотя уставный капитал ООО и разделен на доли, имущество принадлежит ему на праве собственности как юридическому лицу.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание участников. Каждый из них имеет число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале.

Уставом может быть предусмотрено создание совета директоров (наблюдательного совета), который образует исполнительные органы общества (дирекцию), решает вопросы о совершении крупных сделок. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом (генеральным директором, президентом) или единоличным и коллегиальным исполнительным органом, которые подотчетны общему собранию участников и совету.

Уставом может быть предусмотрено образование ревизионной комиссии (избрание ревизора), а в обществах, где более 15 участников, это необходимо делать обязательно.

Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, президент) избирается общим собранием участников общества на срок, определенный

уставом. Генерального директора (президента) можно избрать и не из числа участников.

Наряду с генеральным директором или президентом уставом может быть предусмотрен также коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция), который избирается общим собранием участников общества из числа физических лиц, в том числе не являющихся участниками общества. Генеральный директор (президент) является председателем правления (дирекции).

Общество вправе передать по договору полномочия своего единоличного исполнительного органа (генерального директора) управляющему, если это предусмотрено уставом.

В соответствии с уставом общим собранием участников общества избирается ревизионная комиссия (ревизор). Она вправе в любое время проводить проверки финансово- хозяйственной деятельности общества и иметь доступ к его документации.

Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество, общество с дополнительной ответственностью или производственный кооператив. При ликвидации общества оставшееся после завершения расчетов с кредиторами имущество распределяется между участниками в определенной очередности. В первую очередь осуществляется выплата распределенной, но не выплаченной части прибыли; во вторую - распределяется имущество между участниками пропорционально их долям в уставном капитале.

Общества с ограниченной ответственностью получили большое распространение в сельском хозяйстве в процессе реорганизации сельскохозяйственных предприятий. К их преимуществам можно отнести:

- ограниченность имущественной ответственности участников в пределах сумм их вкладов;
- небольшое число совладельцев предприятия (не более 50 участников), оно более управляемо;

- обусловленность влияния участников на управление обществом размером их доли в уставном капитале (чем выше доля, тем больше голосов имеет участник).

Недостатком этой организационно-правовой формы является то обстоятельство, что при выходе из общества участника, имеющего значительную долю в уставном капитале (следовательно и в чистых активах), даже успешно работающее предприятие может оказаться на грани гибели.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли, размеры которых определены учредительными документами, а участники которого несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается и функционирует также как и общество с ограниченной ответственностью, только в нем более высокая степень имущественной ответственности участников, которые рискуют не только вкладами в уставный капитал, но и своим имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере по отношению к их вкладам. Поэтому общества с дополнительной ответственностью в сельском хозяйстве не получили распространения.

Учредительным документом ООО является Устав.

В соответствии с Уставом ООО «ИНТЕС» высшим органом управления Общества является генеральный директор. Стратегическое руководство деятельностью Общества осуществляет генеральный директор.

Руководство текущей деятельностью ООО «ИНТЕС» осуществляется Генеральным директором (единоличный исполнительный орган).

Полное наименование организации Общество с ограниченной ответственностью «Инженерно-техническая служба»

Сокращенное фирменное наименование Общества:

ООО «ИНТЕС».

Место нахождения Общества: Российская Федерация, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, Тюменская область, г. Нижневартовск
ул. Кузоваткина, д.5, стр.2

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

За период 2006-2016 гг. объём бурения в России вырос более чем в два раза, обеспечив значительное увеличение добычи нефти. Период поступательного, а в последние два года и взрывного роста рынка бурения может завершиться в 2017 году в связи с решениями ключевых игроков мировой нефтяной отрасли ограничить добычу. В ближайшие годы, в случае продолжения действия соглашения об ограничении добычи, темпы роста рынка бурения существенно сократятся, а главной задачей бурения станет поддержание уровня добычи. В этих условиях на первый план выйдут задачи, связанные с повышением эффективности строительства скважин, а также с совершенствованием взаимодействия заказчиков и подрядчиков.

Прогноз рынка бурения

В 2006-2016 годах российский рынок бурения в физическом выражении вырос более, чем в два раза и достиг исторического максимума годовой проходки на уровне 25,6 млн. метров. Такое динамичное увеличение объемов бурения обеспечивало рост добычи нефти и газового конденсата, позволив в 2016 году российской нефтяной промышленности достичь пика добычи в 547,5 млн. тонн, а в ряде месяцев года занимать лидирующую позицию в мировой добыче нефти, опережая Саудовскую Аравию.

В рамках венского соглашения об ограничении добычи нефти от 10 декабря 2016 года Россия обязалась сократить добычу на 300 тыс. баррелей в сутки или на 2,7% от уровня октября 2016 года.

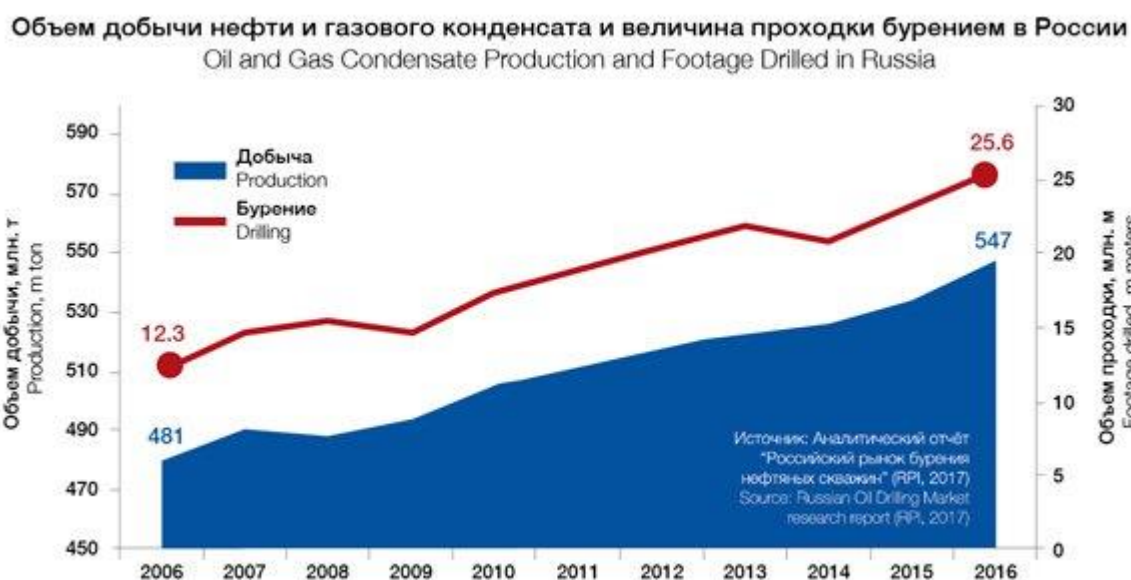


Рисунок 1.1 - Объем добычи нефти и газового конденсата и величина проходки бурением в России

Таким образом, в случае выполнения данного соглашения в течение всего 2017 года объем российской добычи может снизиться на 0,5% по сравнению с 2016 годом и достичь по результатам года уровня 545 млн. тонн. Данные Минэнерго показывают, что российская нефтяная промышленность придерживается принятых обязательств, сократив добычу в январе-феврале на 100 тыс. барр. в сутки с планируемым сокращением добычи еще на 200 тыс. барр. в сутки в марте-апреле.

Обеспечить снижение уровня добычи нефтяные компании в 2017 году могут сочетанием следующих способов:

- сокращение объема эксплуатационного бурения: расчеты показывают, что при следовании только этому подходу объем проходки может снизиться примерно на 20% от уровня 2016 года;
- снижение количества реализуемых геолого-технических мероприятий (ГТМ): до 17% от уровня 2016 года.



Рисунок 1.2 – Динамика помесечной проходки бурением

Отраслевая статистика показывает, что объем эксплуатационного бурения начал снижаться в ноябре 2016 года, завершив почти трехлетний тренд роста. В феврале 2017 года помесечный объем бурения упал на 17% ниже уровня направляющих трехлетнего тренда роста объемов бурения.

На основании этих данных можно предположить, что российские нефтяные компании выбрали подход, преимущественно основанный на сокращении эксплуатационного бурения.

Таким образом, базовым (в текущих условиях) прогнозом выступает сокращение эксплуатационного бурения в 2017 году на 20% до уровня 19,8 млн. м с последующим ростом на 23% в 2018-2021 гг. Объем разведочного бурения в 2017-2021 гг. ожидается на уровне 850-900 тыс. м. в связи с освоением новых месторождений в Восточной Сибири, а также доразведкой традиционных месторождений в Западной Сибири. Общий объем проходки сократится с 25,6 до 20,6 млн. м с последующим ростом к 2021 году до 25,1 млн. м и к 2026 году до 27,2 млн. м.

Необходимо отметить, что на момент написания статьи крупнейшие заказчики услуг бурения (Роснефть, Сургутнефтегаз, ЛУКОЙЛ и Газпром нефть) прямо или косвенно подтверждали свои планы увеличить объем бурения в 2017 году на 5-10%, руководствуясь необходимостью поддерживать добычу в условиях падающих дебитов скважин на действующем фонде скважин, а также системного снижения эффектов от ГТМ.

Фактором, который в значительной мере определит динамику рынка в 2017 году, станут результаты предстоящей майской встречи в Вене, на которой будет приниматься решение о дальнейшей судьбе соглашения об ограничении добычи. В случае непродления соглашения рост добычи нефти продолжится, и объем бурения по итогам 2017 года вырастет по сравнению с предыдущим годом.



Рисунок 1.3 – Прогноз рынка бурения в РФ

Специфика развития региона

Среди основных регионов добычи Западная Сибирь будет занимать долю рынка бурения в 73-77% (от общей проходки), что обусловлено разбуриванием

традиционных месторождений, а также освоением новых месторождений. При этом существенную долю рынка займет Восточная Сибирь (10-13%).



Рисунок 1.4 – Прогноз объема проходки бурением по регионам

При условии продления соглашения об ограничении добычи, российский рынок бурения ожидает существенная коррекция, а затем период умеренного роста объемов проходки. Как следствие, главной задачей бурения на ближайшие годы станет поддержание уровня добычи, в связи с чем на первый план выйдет повышение эффективности строительства скважин, а также совершенствование взаимоотношений и согласование интересов заказчиков и подрядчиков.

Таким образом, налицо настоятельная необходимость в поиске дополнительных возможностей повышения эффективности существующих в отрасли систем управления. Решение данной задачи усложняется за счёт того, что в настоящее время параллельно сосуществуют несколько структур управления процессом строительством скважин:

- генеральный подряд
- генеральный подряд с выделенными сервисами («частичный генподряд»)
- интегрированный сервис

- отдельный сервис

Управление бурением: приоритеты

Бурение нефтяных и газовых скважин является чрезвычайно капиталоемкой отраслью капитального строительства. Соотношение затрат на различные типы сервиса в области нефтедобычи приведено ниже.

Повышение эффективности использования ресурсов, направляемых на реализацию программ строительства скважин, является одной из ключевых целей любой нефтедобывающей компании. На практике основными направлениями достижения указанной цели являются:

- применение прогрессивных технологий, оборудования, материалов и реагентов;
- широкое применение, где это возможно и целесообразно, типовых проектов, которые оправдали себя на практике;
- совершенствование системы управления данным видом бизнеса.

Для оценки относительного вклада каждого из вышеприведенных направлений нами было произведено собственное исследование методом экспертных оценок, результаты которого представлены ниже.

Таким образом, по оценке принявших участие в исследовании экспертов (представители всех крупных российских нефтяных компаний), на современном этапе развития российской буровой отрасли совершенствование системы управления бизнесом является одним из ключевых направлений в повышении эффективности буровых работ.

Ценообразование и управление стоимостью

Строительство скважин относится к области капитального строительства, для управления которым нормативная база и технико-экономическое обоснование работ являются неотъемлемыми составляющими. Они, в свою очередь, требуют применения специфических инструментов, регламентирующих затраты времени и средств на осуществление определённых видов работ.

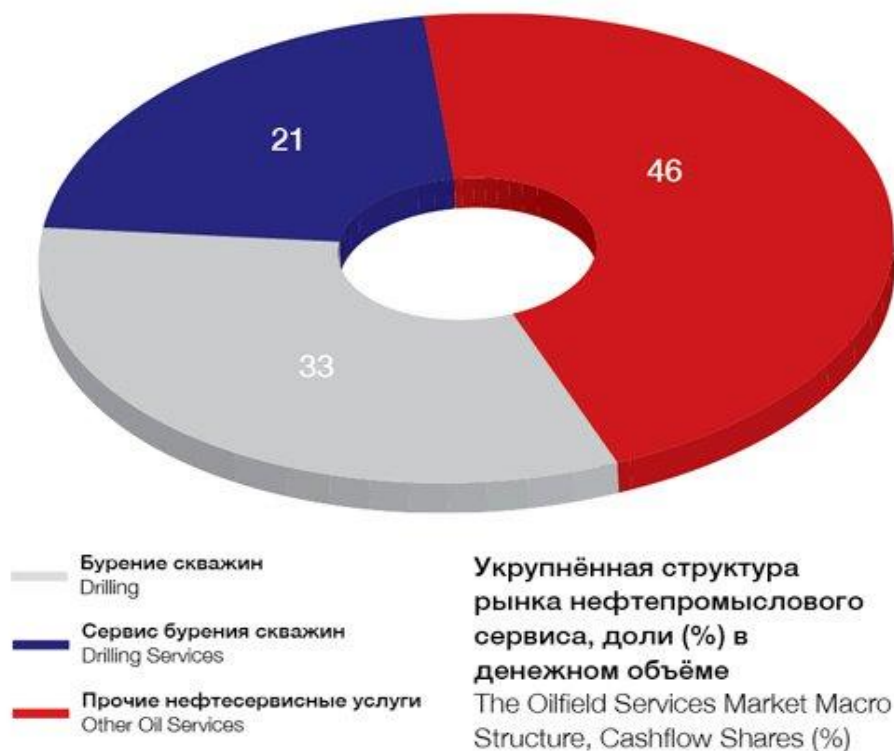


Рисунок 1.5 – Доля рынка нефтепромыслового сервиса.

Сравнительная оценка вклада (процентные доли) в повышение эффективности строительства скважин
Comparative Assessment of Input (Percentage) in the Well Construction Efficiency Enhancement

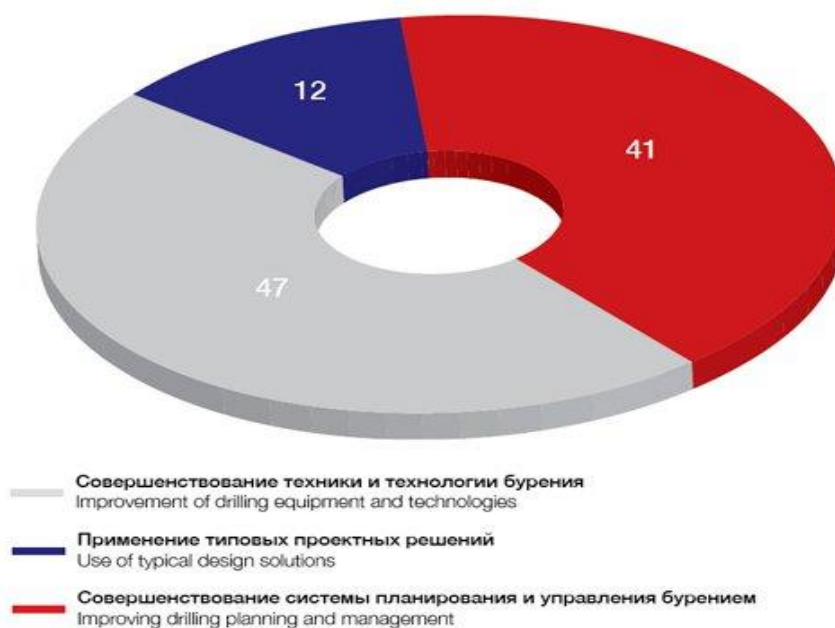


Рисунок 1.6 – Сравнительная оценка вклада в повышение эффективности строительства скважин

Вопросы формирования адекватной, прозрачной и достоверной нормативной базы строительства (реконструкции, капитального ремонта) чрезвычайно активно поднимаются в последнее время на различных уровнях. Пристальное внимание к проблематике определения стоимости объектов капитального строительства дает свои результаты: обозначены основные проблемы ценообразования в строительстве (отсутствие преемственности законодательного и нормативного регулирования, неактуальность методических основ, «изолированность» оцениваемых на различных этапах инвестиционно-строительного цикла видов стоимости и др.), определены направления реформирования системы строительного ценообразования, предпринимаются конкретные действия по их реализации.

В связи с этим нефтегазовые компании, стремящиеся контролировать и оптимизировать капитальные вложения в строительство и реконструкцию скважин, в последнее время ощущают потребность в формировании постоянно действующих систем управления стоимостью строительства.

В современных условиях сложилось несколько подходов к удовлетворению потребностей в услугах по строительству и реконструкции скважин:

- компания располагает собственными средствами по бурению и реконструкции скважин: «Сургутнефтегаз»;
- сервисные услуги по бурению и реконструкции скважин оказываются сторонними сервисными компаниями на условиях подряда: «ЛУКОЙЛ»;
- смешанная система оказания услуг, при которой к работам по строительству и реконструкции скважин привлекаются как дочерние /аффилированные, так и сторонние организации: «Роснефть».

В рамках любого из описанных подходов система ценообразования для строительства и реконструкции скважин является одним из наиболее важных факторов, определяющих успешность развития бизнеса.

Независимо от того, с какой целью осуществляется процесс ценообразования – для определения себестоимости услуг или для формирования условий тендерных

торгов, система должна способствовать формированию стоимости строительства скважин, которая адекватна реально затрачиваемым ресурсам.

Действующая система ценообразования в области бурения скважин была в своей основе разработана в 1980-е годы, и уже не учитывает в необходимой мере произошедшие коренные производственные и технологические изменения, среди которых следующие:

- Значительно возросла сложность скважин. В частности, увеличилась протяженность и усложнился профиль горизонтальных стволов, появились многоствольные скважины и скважины со сложной конструкцией забоя, в том числе предназначенные для осуществления многозонного гидроразрыва пласта.
- В практику бурения активно внедряются совершенно новые технологии и технические средства, ранее не используемые в данном процессе.
- Существенно изменяются требования к надежности и промышленной безопасности скважин.

Применяемая в нефтегазовой отрасли система определения стоимости бурения существенно отличается от систем, сложившихся в других отраслях гражданского и промышленного строительства, тем что в последних стоимость прямо или косвенно регламентируется на законодательном уровне. При строительстве скважин единые подходы к определению стоимости отсутствуют. К особенностям бурения скважин, которые коренным образом отличают его от других видов капитального строительства, в частности относится его обусловленность уникальными особенностями геологического строения месторождений, на которых сооружаются скважины.

Как результат, система ценообразования в бурении скважин является одной из наиболее проблемных составляющих для инвестиционного процесса.

Текущее состояние дел характеризуется отсутствием современных методологических и нормативных основ определения стоимости строительства скважин, методов её мониторинга и анализа. Процесс планирования капитальных вложений осуществляется нефтяными компаниями различными способами.

Некоторые рассчитывают объем капитальных вложений на основе фактических или плановых ставок буровых подрядчиков (поставщиков материалов и сервиса), при этом исходя из согласованных сценарных условий развития компании. Другие используют «ценовые коридоры», формируемые на основе средневзвешенных рыночных цен и физических объемов заказов. В обоих вариантах за основу берётся информация, формируемая извне компании. По сути, условия планирования и, как следствие, его результаты, определяются на уровне контрагентов. Именно поэтому, с точки зрения заказчика услуг по строительству скважин, такие прогнозы не имеют под собой достоверного обоснования.

Средствами для решения актуальных проблем инвестиционного планирования для нефтяных компаний могут стать:

- корпоративные системы мониторинга собственных фактических затрат на строительство скважин, в том числе по этапам работ, а также по видам сервиса, оборудования и материальных ресурсов;
- современные нормативы времени и затрат на строительство скважин различного уровня детализации.

Анализ указанных выше инструментов будет изложен авторами в отдельной статье.

Управление рисками в контуре заказчик-подрядчик

К числу важных особенностей строительства скважин относятся противоречивость целей и различие инвестиционных возможностей участников процесса, а именно компаний-заказчиков и подрядчиков.

Противоречивость целей связана с тем, что компания-заказчик стремится максимизировать прибыль (через минимизацию затрат и обеспечение целевых потребительских качеств скважины, включая приемлемый уровень безопасности и КИН), на этапе эксплуатации объекта. Компания-подрядчик, в свою очередь, стремится к получению максимальной прибыли на этапе строительства объекта. Данное противоречие приводит к конфликту интересов, что обуславливает

необходимость некоего компромисса при разработке и принятии управленческих решений.

Компромисс, учитывающий интересы сторон и в то же время обеспечивающий максимальную эффективность строительства скважин, практически недостижим без адекватного учета рисков. Деятельность по строительству скважин по определению не может быть безрисковой. Управление рисками понимается как деятельность, направленная на смягчение влияния внешних и внутренних условий на конечные результаты, а именно защиту от них, предупреждение, смягчение неблагоприятных последствий.

В российской практике строительства скважин под рисками обычно понимается вероятность совершения нежелательного события (например, осложнений). По мнению авторов статьи, для того, чтобы управление рисками стало действенным элементом управления, целесообразно подходить к риску как к угрозе потери ресурсов или недополучения доходов (по сравнению с запланированным уровнем или с иной альтернативой). При подобном подходе главная цель управления рисками будет состоять в обеспечении как минимум безубыточности компании. Основой для этого является сбалансированный учёт масштаба возможностей компании и потенциальной выгоды, что достигается через сопоставления положительных и отрицательных финансовых последствий принимаемых решений. Для управления рисками важно определиться со следующим: какие именно виды рисков необходимо учитывать; какими способами можно ими управлять; какой объем риска является приемлемым.

В качестве «системы координат» для управления рисками можно использовать подход, широко применяемый в банковской сфере, при котором вся область риска делится на четыре зоны, в рамках которых вероятные потери не превышают определённого уровня.

В рамках одной транзакции для разных участников зоны риска могут быть – и зачастую оказываются – разными, в связи с различиями в инвестиционных возможностях.

Проблема оптимального сочетания интересов заказчика и подрядчика в российской практике пока не нашла должного освещения и не имеет строгого научного обоснования. Применяемые методы и подходы к реализации инвестиционных проектов имеют односторонний характер и оцениваются, как правило, исключительно с позиции заказчика, диктующего свои условия.

Для оценки оптимального сочетания интересов в контуре «заказчик-подрядчик» на практике недостает оценочных критериев. В ходе тендерных процедур по отбору подрядных организаций зачастую главным критерием является стоимость услуг. При этом не принимаются в расчёт показатели прибыли, получаемой заказчиком в ходе дальнейшей эксплуатации скважины. Уже на стадии подготовки задания на проектирование скважины не устанавливаются целевые значения следующих показателей:

- предельный срок окупаемости строительства скважины с учетом стоимости добытой из нее за определенный период нефти;
- максимально допустимый срок строительства скважины;
- допустимый уровень риска возникновения осложнений;
- минимальный коэффициент извлечения нефти.

Именно в рамках подобного подхода проект на строительство скважины приобрел разрешительный, а не исполнительный характер. Как результат недавнего изменения законодательства в области государственной экспертизы проектов, проектная документация зачастую становится невостребованной. Подход к заказу новых проектов строительства скважин требует пересмотра: проект целесообразно готовить не тогда, когда новую скважину не к чему «привязать», а когда существующие проектные решения не обеспечивают достижения изменившихся целевых показателей для скважин.

Задача согласования интересов заказчика и подрядчика может быть методологически решена посредством моделирования композиционной структуры и разработки алгоритма оптимизации подрядных отношений, основанного, например, на использовании теории графов и комбинаторных методов вычислений.

Подобный подход уже был с успехом применён при реализации инвестиционных проектов в сфере промышленного и гражданского строительства.

Выводы:

1. Развитие ситуации вокруг соглашения об ограничении добычи нефти (с учетом возможного продления в мае 2017 года) будет в значительной степени определять динамику российского рынка бурения.

2. Анализ основных отраслевых взаимосвязей и тенденций указывают на то, что сокращение объемов добычи (в соответствии с международными соглашениями) реализуется добывающими компаниями в основном за счет сокращения объемов эксплуатационного бурения.

3. В соответствии с базовым сценарием, после снижения ориентировочно на 20% от уровня 2016 года в среднесрочной перспективе ожидается рост объемов буровых работ. Интенсивность этого роста, однако, будет более низкой по сравнению с предшествующим периодом.

4. В связи с изменением структуры буровых работ, существенным увеличением их сложности, ростом стоимости отдельных технологических операций, значительно повышается роль управления процессом строительства скважин, как основного рычага обеспечения эффективности капитальных вложений в данную отрасль.

5. Повышение эффективности систем управления бурением невозможно без создания адекватных инструментов такого управления, в частности, укрупненных нормативов затрат времени и средств на осуществление отдельных операций и сооружение объектов в целом.

6. Рациональное сочетание интересов заказчиков и подрядчиков при строительстве скважин является залогом повышения эффективности бурения, его достижение возможно только при правильной оценке и распределении неизбежных в этом бизнес-процессе рисков.

1.6 Swot-анализ

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории:

- Strengths (сильные стороны),
- Weaknesses (слабые стороны),
- Opportunities (возможности),
- Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом)[1]. Например, предприятие управляет собственным торговым ассортиментом — это фактор внутренней среды, но законы о торговле не подконтрольны предприятию — это фактор внешней среды.

Объектом SWOT-анализа может быть не только организация, но и другие социально-экономические объекты: отрасли экономики, города, государственно-общественные институты, научная сфера, политические партии, некоммерческие организации (НКО), отдельные специалисты, персоны и т. д.

Основная идея методики SWOT анализа заключается в попытке расчетным путем определить, насколько каждый из возможных путей развития сможет повлиять на успех текущих, тактических и стратегических бизнес-процессов предприятия. При ранжировании угроз в матрице SWOT-анализа по степени воздействия предполагается определить расчетное время, при котором предприятие достигнет определенной степени разрушения, и чем скорее будут ухудшаться показатели экономической деятельности, тем следует больше внимания обратить на устранение данной угрозы.

Таблица 1.1 – Схема SWOT-анализа

	Положительные факторы	Негативные факторы
Внутренняя среда	<p>Сильные стороны :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) полная компетентность в ключевых вопросах 2) адекватные финансовые ресурсы 3) хорошо проработанная функциональная стратегия 4) экономия на масштабах производства 5) умение избежать (хотя бы в некоторой мере) сильного давления со стороны конкурентов 6) более низкие издержки (преимущество по издержкам) 7) проверенный менеджмент 8) лучшие возможности производства. 	<p>Слабые стороны :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) устаревшее оборудование 2) отсутствие определенных способностей и навыков в ключевых областях деятельности 3) внутренние производственные проблемы 4) отставание в области исследований и разработок 5) недостаточный имидж на рынке 6) неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности 7) недостаточное финансирование необходимых изменений в стратегии 8) географическая близость крупного конкурента (ООО «Нефтебур-сервис») 9) низкое качество контрольных приборов и калибров.
Внешняя среда	<p>Возможности :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) способность обслужить дополнительные группы клиентов или выйти на новые рынки или новые сегменты рынка 2) пути расширения ассортимента услуг, чтобы удовлетворять больше потребностей клиентов 3) ослабление позиций фирм-конкурентов 	<p>Угрозы :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) медленный рост рынка; 2) неблагоприятное изменение курсов иностранных валют; 3) снижение покупательной способности населения, и, следовательно, 4) дорогостоящие законодательные требования; 5) растущая требовательность потребителей к качеству услуг; 6) низкое качество комплектующих и запасных частей от поставщиков; 7) неблагоприятные демографические изменения.

Стратегией развития компании ООО «ИНТЕС» является стратегия концентрированного роста .

Стратегии концентрированного роста - сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск

возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

Конкретными типами этой стратегии являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий. Возможны также попытки осуществления так называемой горизонтальной интеграции, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном фирмой рынке.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Основные показатели работы

Анализ производственно-хозяйственной деятельности является одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, что определяется практическим использованием его результатов в планировании производства и оценке эффективности и качества работы.

Приоритетные направления деятельности Общества:

- 1) Добыча и реализация нефти и нефтяного (попутного) газа
- 2) Оказание операторских услуг/работ по добыче нефти и нефтяного (попутного) газа, разведке, обустройству нефтяных и газовых месторождений, иных полезных ископаемых

Эксплуатационный фонд – 3 257 скважин

Годовая добыча нефти за 2016 год – 8 713,552 тыс. тонн

Среднесписочная численность работников по состоянию на 2016 год – 4 263 человека

Таблица 2.1 – Основные показатели работы

Показатель	Финансовый результат, в тыс.руб					Темп роста(снижения),%	
				Изменение (+,-)			
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Выручка	384 702	462 111	564 802	77409	102691	120,12	22,22
Чистая прибыль(убыток)	(73 970)	(40 305)	(338 544)	(33665)	(298239)	46,51	840
Себестоимость	(362 109)	(436 636)	(827 423)	(74527)	(390787)	20,58	89,5

2.2 Анализ финансового состояния

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

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

Анализ состава и структуры баланса ООО «ИНТЕС»

Таблица 2.2 – Анализ состава и структуры баланса ООО«ИНТЕС»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб			Изменение (+;-)		Темп роста	
	2014	2015	2016	2015/2014 4	2016/2015 5	2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6	7	8
АКТИВЫ							
1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ – всего в том числе	167 042	752 812	1 110 918	585770	358106	450,67	147,57
1.1 Основные средства	167 042	539 740	932 073	372698	392333	323,12	172,69
1.2Отложенные налоговые активы	0	36 342	133 357	36 342	97015	-	366,95
1.3 Прочие внеоборотные активы	0	176 730	45 488	176 730	-131242	-	25,74
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ – всего в	237 736	411 165	416 290	173429	5125	172,95	101,25
2.1 Запасы	49 903	135 006	170 678	85103	35672	270,54	126,42
2.2 Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	52 484	84 750	52 484	32266	-	161,48
2.3 Дебиторская задолженность	154 825	215 946	152 674	61121	-63272	139,48	70,7

Продолжение таблицы 2.2

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб			Изменение (+;-)		Темп роста	
	2014	2015	2016	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016
1	2	3	4	5	6	7	8
2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты	32 852	7 595	7 729	-25257	134	23,12	101,76
2.5 Прочие оборотные активы	156	134	459	-22	325	85,9	342,54
ИТОГО АКТИВОВ	404 778	1 163 977	1 527 208	759199	363231	287,56	131,21
ПАССИВЫ							
1. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ – всего в том числе	(131 116)	(178 047)	(516 591)	-46931	-338544	135,79	290,14
1.1 Уставный капитал	500	500	500	0	0	100	100
1.2 Нераспределенная прибыль	(131 616)	(178 547)	(517 091)	-46931	-338544	135,79	290,14
2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – всего в том числе	535894	1342024	2043799	806130	701775	250,43	152,29
2.1 Долгосрочные обязательства	207 500	1 003 457	1 539 851	795957	536394	483,59	153,45
2.1.1 Заемные средства	207 500	976 775	1 509 849	769275	533074	470,73	154,57
2.1.2 Отложенные налоговые обязательства	0	26 682	30 002	26 682	3320	-	112,44
2.2 Краткосрочные обязательства	328 394	338 567	503 948	10173	165381	103,1	148,85
2.2.1 Заемные средства	129 000	6 331	0	-122669	-6331	4,91	-
2.2.2 Кредиторская задолженность	199 394	332 236	487 399	132842	155163	166,63	146,7
2.2.3 Оценочные обязательства	0	0	16549	0	16549	-	-
ИТОГО ПАССИВОВ	404778	1163977	1527208	759199	363231	287,56	131,21

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

В структуре активов ООО «ИНТЕС» значительная доля за 2016 год принадлежит внеоборотным активам, их величина составляет 1 110 918 (72,74%) от общей величины. На 2015 год – внеоборотным активам, их доля составляет 752 812 (64,68%) от общей величины. На 2014 год – оборотным активам – 237 736 (58,73%). Прослеживается тенденция увеличения доли внеоборотных активов. Наглядно динамика активов предприятия за 2014-2016 гг. изображена на рисунке 2.1

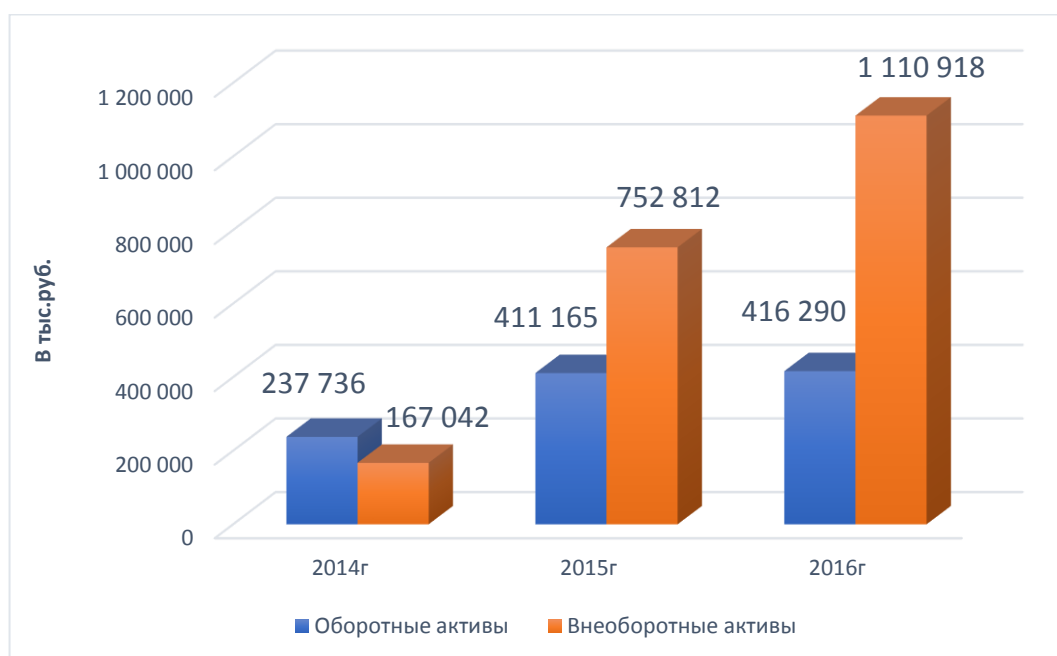


Рисунок 2.1 - Динамика активов

Дадим оценку 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:

$$100 \% < T_{ак} < T_{в} < T_{п},$$

где $T_{п}$ - темп изменения прибыли;

T_B - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{ак}$ - 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.

Найдем необходимые темпы изменения :

$$T_{п} = (\text{стр}2400_{кг} / \text{стр}2400_{нг}) * 100\% \quad (1)$$

$$T_B = (\text{стр}2110_{кг} / \text{стр}2110_{нг}) * 100\% \quad (2)$$

$$T_{ак} = (\text{стр}1600_{кг} / \text{стр}1600_{нг}) * 100\% \quad (3)$$

2015/2014

$$T_{п} = (40\,305 / 73\,970) * 100\% = 54,48\%$$

$$T_B = (462\,111 / 384\,702) * 100\% = 120,12\%$$

$$T_{ак} = (1\,163\,977 / 404\,778) * 100\% = 287,56\%$$

$$100\% < 287,56\% > 120,12\% > 54,48\%$$

Данное соотношение не соответствует оптимальному, то есть, правило не выполняется. Причинами невыполнения «золотого правила экономики» может являться сильный рост себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг на фоне не пропорционального увеличения реализации при условии, что большая часть прибыли была направлена на рефинансирование компании.

2016/2015

$$T_{п} = (338\,544 / 40\,305) * 100\% = 839,96\%$$

$$T_B = (564\,802 / 462\,111) * 100\% = 122,22\%$$

$$T_{ак} = (1\,527\,208 / 1\,163\,977) * 100\% = 131,21\%$$

$$100\% < 131,21\% > 122,22\% < 839,93\%$$

Данное соотношение не соответствует оптимальному, то есть, правило не выполняется. Причинами невыполнения «золотого правила экономики» может являться сильный рост себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг на фоне не пропорционального увеличения реализации при условии, что большая часть прибыли была направлена на рефинансирование компании

Таблица 2.3 – Показатели активов ООО «ИНТЕС»

	2014	2015	2016
1. Общая стоимость активов организации	404 778	1 163 977	1 527 208
2. Стоимость внеоборотных средств активов	167 042	752 812	1 110 918
3. Стоимость оборотных средств	237 736	411 165	416 290
4. Стоимость материальных оборотных средств	49 903	135 006	170 678



Рисунок 2.2 – Показатели активов ООО «ИНТЕС»

Как видно рисунка общая стоимость активов организации увеличилась за два года. Стоимость внеоборотных активов увеличилась. Это говорит о приобретении имущества или инвестиций в строительство. Стоимость оборотных и материальных оборотных средств также увеличилась.

Дадим оценку изменений по всем составляющим внеоборотных и оборотных активов.

Таблица 2.4 – Анализ структуры внеоборотных активов ООО «ИНТЕС» за 2014-2015 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов, %		
	На начало периода (2014)	На конец периода (2015)			На начало периода (2014)	На конец периода (2015)	Изменение (+;-)
1. Основные средства	167 042	539 740	372698	323,12	100	71,7	-28,3
2. Отложенные налоговые активы	0	36 342	36 342	0	-	4,83	4,83
3. Прочие внеоборотные активы	0	176 730	176 730	0	-	23,48	23,48
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ-всего	167 042	752 812	585770	450,67	100	100	-



Рисунок 2.3 – Доля структурных элементов внеоборотных активов за 2015 год.

Как видно из таблицы 2.4 внеоборотные активы ООО «ИНТЕС» выросли за 2014-2015 гг. на 585770 тыс.руб. Наибольшую долю составили основные средства, 2014 г. - 100% от общей величины, 2015 – 71,7%

Таблица 2.5 – Анализ структуры внеоборотных активов ООО «ИНТЕС» за 2015-2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов, %		
	На начало периода (2015)	На конец периода (2016)			На начало периода (2015)	На конец периода (2016)	Изменение (+;-)
1. Основные средства	539 740	932 073	392333	172,69	71,7	83,9	12,2
2. Отложенные налоговые активы	36 342	133 357	97015	366,95	4,83	12	7,17
3. Прочие внеоборотные активы	176 730	45 488	-131242	25,74	23,48	4,09	-19,39
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ-всего	752 812	1 110 918	358106	147,57	100	100	-



Рисунок 2.4 – Доля структурных элементов внеоборотных активов за 2016 год.

Как видно из рисунка 2.4 внеоборотные активы ООО «ИНТЕС» выросли за 2015-2016 гг. на 358106 тыс.руб. Наибольшую долю составили основные средства , 2016 г. – 83,9% от общей величины.

Таблица 2.6 – Анализ структуры оборотных активов ООО «ИНТЕС» за 2014 -2015 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу ,тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов,%		
	На начало периода (2014)	На конец периода (2015)			На начало периода (2014)	На конец периода (2015)	Изменение (+;-)
2.1 Запасы	49 903	135 006	85103	270,54	20,99	32,83	11,84
2.2 НДС по приобретенным ценностям	-	52 484	52 484	100	-	12,76	12,76
2.3 Дебиторская задолженность	154 825	215 946	61121	139,48	65,12	52,52	-12,6
2.5 Денежные средства	32 852	7 595	-25257	23,12	13,82	1,85	-11,97
2.5 Прочие оборотные активы	156	134	-22	85,9	0,07	0,03	-0,04
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ-всего	237 736	411 165	173429	172,95	100	100	-

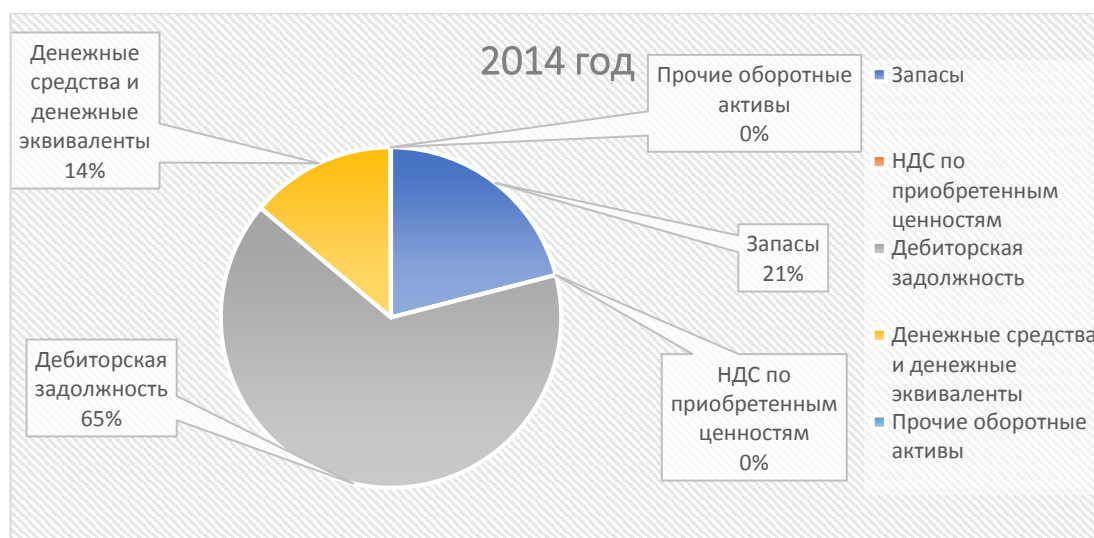


Рисунок 2.5 – Доля структурных элементов оборотных активов за 2014 год

Как видно из таблицы 2.6 оборотные активы увеличились за 2014-2015гг. на 173429 тыс.руб. Наибольшую долю составила дебиторская задолженность на 2014 г. 65,12% от общей величины, на 2015 г. – 52,52%

Таблица 2.7 – Анализ структуры оборотных активов ООО «ИНТЕС» за 2015-2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов, %		
	На начало периода (2015)	На конец периода (2016)			На начало периода (2015)	На конец периода (2016)	Изменение (+;-)
2.1 Запасы	135 006	170 678	35672	126,43	32,83	41,00	8,17
2.2 НДС по приобретенным ценностям	52 484	84 750	32266	161,41	12,76	20,36	7,6
2.3 Дебиторская задолженность	215 946	152 674	-63272	70,7	52,52	36,67	-15,85
2.5 Денежные средства и денежные эквиваленты	7 595	7 729	134	101,76	1,85	1,86	0,01
2.5 Прочие оборотные активы	134	459	325	342,54	0,03	0,11	0,08
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ-всего	411 165	416 290	5125	101,25	100	100	-

Как видно из таблицы 2.7 оборотные активы увеличились за 2015-2016 гг. на 5125 тыс.руб. Наибольшую долю составили запасы, на 2016 г. – 41,00% от общей величины.

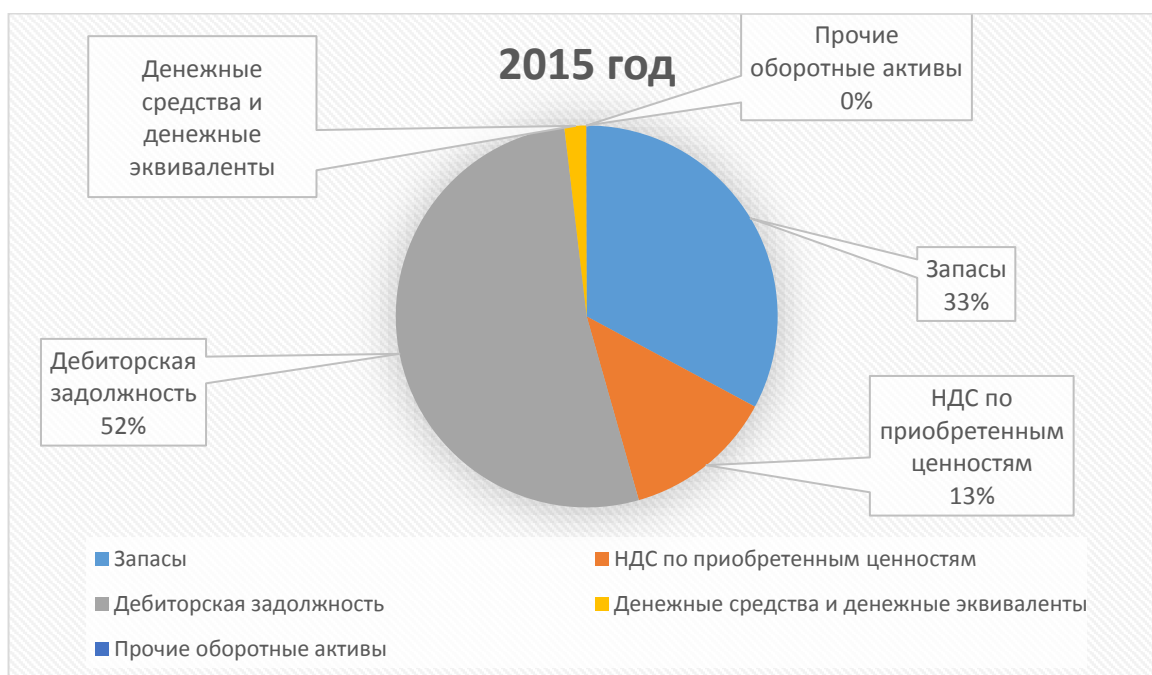


Рисунок 2.6 – Доля структурных элементов оборотных активов за 2015 год.

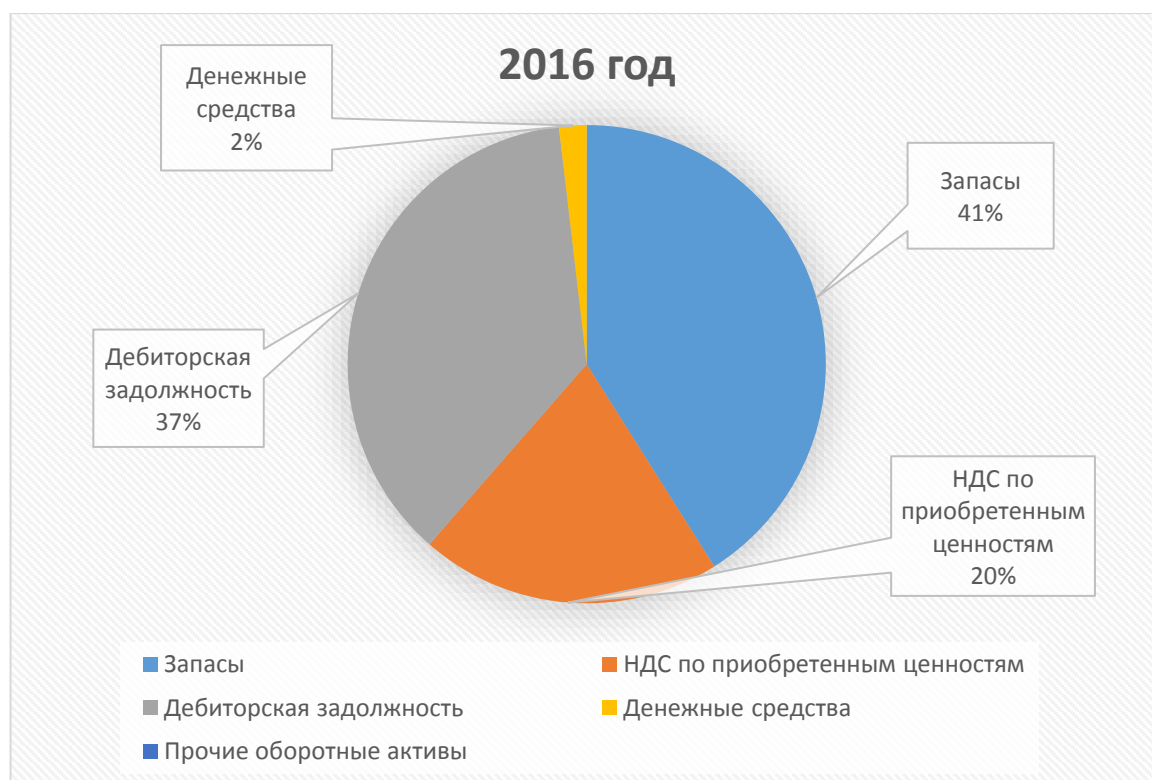


Рисунок 2.7 – Доля структурных элементов оборотных активов за 2016 год

В заключение анализа состава и структуры актива баланса установим изменение реальных активов предприятия, определяющих его производственный потенциал. Величина реальных активов определяется как сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве.

Таблица 2.8 – Реальные активы

Реальные активы	2014	2015	2016
	216945	674746	1102751

Как мы видим, величина реальных активов с каждым годом увеличивается.

Оценка динамики состава и структуры пассива баланса

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

Из таблицы 2.2 видно, что пассивы увеличились за 2014-2016 гг. Значительная доля принадлежит краткосрочным обязательствам, 2016 г. - 503 948 (72,21%) от общей величины пассивов.

Дадим оценку изменений по всем составляющим собственного капитала и обязательств.

Таблица 2.9 – Анализ структуры капитал и резервы

Статьи баланса	Остатки по балансу ,тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов,%		
	2014	2015			2014	2015	Изменение (+;-)
1.Уставный капитал	500	500	0	100	-0,38	-0,28	0,1
4.Нераспределенная прибыль	(131 616)	(178 547)	-46931	135,66	100,38	100,28	-0,1
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ- всего	(131 116)	(178 047)	-46931	135,79	100	100	-

Как видно из таблицы 2.9 собственный капитал ООО «ИНТЕС» за 2014-2015г. уменьшился на -46931тыс. руб.

Таблица 2.10 – Анализ структуры капитал и резервы

Статьи баланса	Остатки по балансу ,тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес актива в общей величине активов,%		
	2015	2016			2015	2016	Изменение (+;-)
1.Уставный капитал	500	500	0	100	-0,28	-0,1	0,18
4.Нераспределенная прибыль	(178 547)	(517 091)	-178547	289,61	100,28	100,1	-0,18
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ-всего	(178 047)	(516 591)	-338544	290,14	100	100	-

Как видно из таблицы 2.10 собственный капитал ООО «ИНТЕС» за 2015-2016гг.уменьшился на 338544 тыс. руб.

Таблица 2.11 – Анализ структуры обязательств ООО «ИНТЕС»

Статьи баланса	Остатки по балансу ,тыс.руб		Изменение (+;-)	Темп роста (снижения), %	Удельный вес пассива в общей величине пассивов,%		
	2014	2015			2014	2015	Изменение (+;-)
1. Долгосрочные обязательства	207 500	1 003 457	795957	483,59	38,72	74,77	36,05
1.1 Заемные средства	207 500	976 775	769275	470,73	38,72	72,73	34,01
1.2 Отложенные налоговые обязательства	0	26 682	26 682	0	0	1,99	1,99
2.Краткосрочные обязательства	328 394	338 567	10173	103,1	61,28	25,23	-36,05
2.1 Заемные средства	129 000	6 331	-122669	4,91	24,07	0,47	-23,6
2.2 Кредиторская задолженность	199 394	332 236	132842	166,63	37,21	24,77	-12,44
2.3Оценочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ А-всего	535894	1342024	806130	250,43	100	100	-

Как видно из таблицы 2.6 обязательства ООО «ИНТЕС» за 2014-2015 гг. увеличились на 806130 тыс.руб

Таблица 2.12 – Анализ структуры обязательств ООО «ИНТЕС» 2015-2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу , тыс.руб		Измене ние (+;-)	Темп роста (сниже ния), %	Удельный вес пассива в общей величине пассивов,%		
	2015	2016			2015	2016	Изменен ие (+;-)
1. Долгосрочные обязательства	1 003 457	1 539 851	536394	153,45	74,77	75,34	0,57
1.1 Заемные средства	976 775	1 509 849	533074	154,57	72,73	73,87	1,14
1.2 Отложенные налоговые обязательства	26 682	30 002	3320	112,48	1,99	1,47	-0,52
2. Краткосрочны е обязательства	338 567	503 948	165381	148,85	25,23	24,66	-0,57
2.1 Заемные средства	6 331	0	-6 331	0	0,47	0	-0,47
2.2 Кредиторская задолженность	332 236	487 399	155163	146,7	24,77	23,85	-0,92
2.3 Оценочные обязательства	0	16 549	16 549	0	0	0,81	0,81
ОБЯЗАТЕЛЬСТ ВА-всего	1342024	2043799	701775	152,29	100	100	-

Как видно из таблицы 2.12 обязательства ООО «ИНТЕС» за 2015-2016 гг. увеличились на 701775 тыс.руб

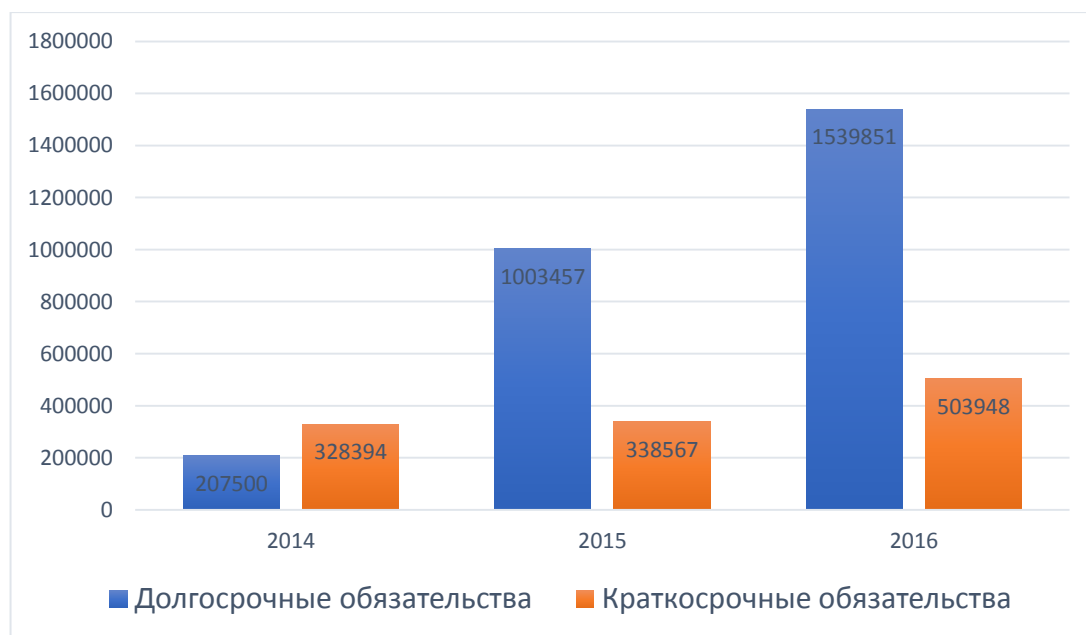


Рисунок 2.8 - Динамика пассивов предприятия

Проверим баланс на признаки «хорошего» баланса:

- 1) Валюта баланса в конце отчетного периода (2016 год) увеличилась по сравнению с начальным периодом(2014 год);
- 2) Темпы прироста оборотных активов меньше, меньше чем темпы прироста внеоборотных активов (согласно признакам «хорошего» баланса темпы прироста оборотных активов должны быть больше, чем темпы прироста внеоборотных активов);
- 3) Собственный капитал организации не превышает заемный капитал, темп его роста выше, чем темп роста заемного капитала;
- 4) Темп прироста дебиторской задолженности меньше, чем темп прироста кредиторской (согласно признаку, темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковые, т.е. сумма дебиторской задолженности должна быть меньше, чем сумма кредиторской);
- 5) Доля собственных средств в оборотных активах больше 10%; ?
- 6) В балансе присутствует статья «Непокрытый убыток» (согласно признаку, данная статья должна отсутствовать)

Таким образом, видно, что не все признаки баланса соответствуют признакам «хорошего» баланса.

Особое внимание уделяется ряду важнейших показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия. Данные показатели представим в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели, характеризующие финансово-экономическое состояние предприятия ООО «ИНТЕС»

Показатель	2014	2015	2016
Величина собственного капитала организации	(131116)	(178047)	(516591)
Величина заемного капитала	535894	1342024	2043799
Величина собственных средств в обороте	(298158)	(930859)	(1627509)
Рабочий капитал	(90658)	72598	(87658)

Продолжение таблицы 2.13

Показатель	2014	2015	2016
Долгосрчные заемные средства	207500	976775	1509849
Краткосрочные заемные средства	129000	6331	0

Как видно из таблицы величина собственного капитала увеличилась за 2014-2016 гг.

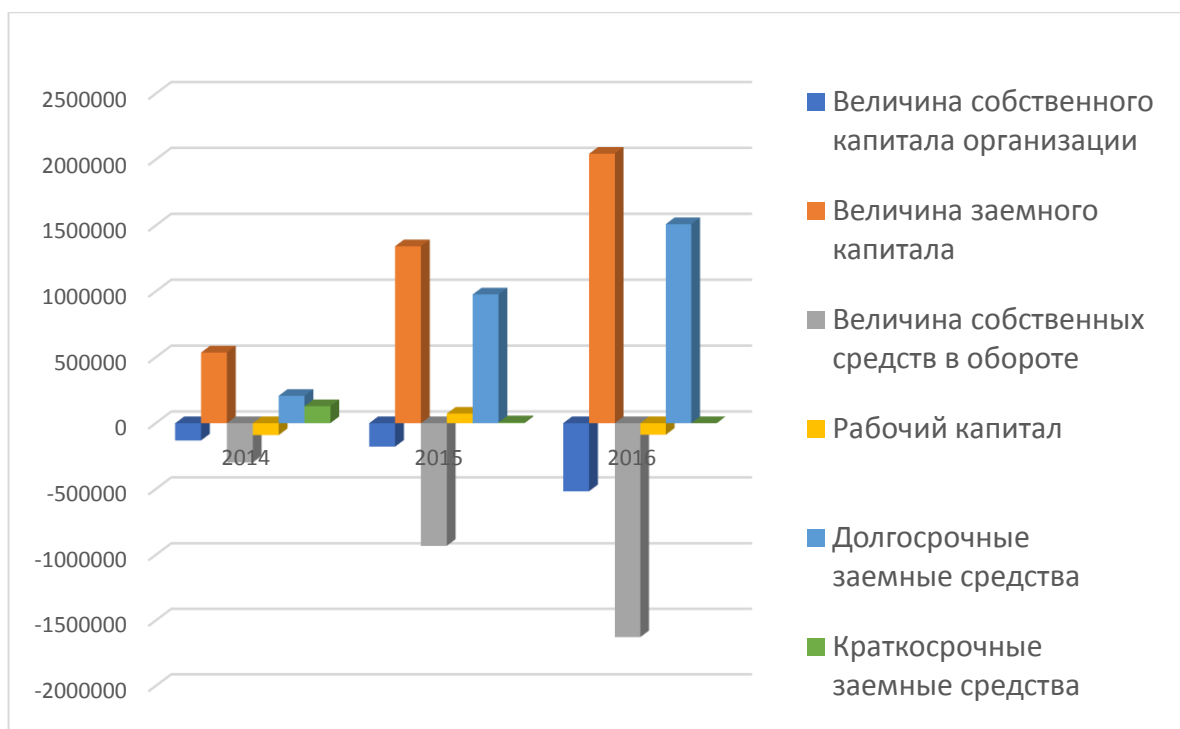


Рисунок 2.9 – Финансово-экономическое состояния предприятия

Анализ финансовой устойчивости 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.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100}, \quad (5)$$

ДО – долгосрочные обязательства;

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр. 1100}, \quad (6)$$

КО – краткосрочные обязательства

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

1) Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210} \quad (7)$$

где Зп - общая величина запасов.

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210} \quad (8)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}. \quad (9)$$

2014 год

$$\text{СОС} = -131\,116 - 167\,042 = -298\,158$$

$$\text{КФ} = (-131\,116 + 207\,500) - 167\,042 = -90\,658$$

$$\text{ВИ} = (-131\,116 + 207\,500 + 129\,000) - 167\,042 = 38\,342$$

$$\Delta \text{COC} = -298158 - 49\,903 = -348061$$

$$\Delta \text{CD} = -90658 - 49\,903 = -140561$$

$$\Delta \text{OI} = 38342 - 49\,903 = -11561$$

$$\Delta \text{COC} < 0$$

$$\Delta \text{CD} < 0$$

$$\Delta \text{OI} < 0$$

Тип финансовой устойчивости – Кризисное финансовое положение

2015 год

$$\text{COC} = -178\,047 - 752\,812 = -930859$$

$$\text{KF} = (-178\,047 + 1\,003\,457) - 752\,812 = 72598$$

$$\text{VI} = (-178\,047 + 1\,003\,457 + 6\,331) - 752\,812 = 78929$$

$$\Delta \text{COC} = -930859 - 135\,006 = -1065865$$

$$\Delta \text{CD} = 72598 - 135\,006 = -62408$$

$$\Delta \text{OI} = 78929 - 135\,006 = -56077$$

$$\Delta \text{COC} < 0$$

$$\Delta \text{CD} < 0$$

$$\Delta \text{OI} < 0$$

Кризисное финансовое положение

2016 год

$$\text{COC} = -516\,591 - 1\,110\,918 = -1627509$$

$$\text{KF} = (-516\,591 + 1\,539\,851) - 1\,110\,918 = -87658$$

$$\text{VI} = (-516\,591 + 1\,539\,851 + 0) - 1\,110\,918 = -87658$$

$$\Delta \text{COC} = -1627509 - 170\,678 = -1798187$$

$$\Delta \text{CD} = -87658 - 170\,678 = -258336$$

$$\Delta \text{OI} = -87658 - 170\,678 = -258336$$

$$\Delta \text{COC} < 0$$

$$\Delta \text{CD} < 0$$

$$\Delta \text{OI} < 0$$

Кризисное финансовое положение

Таким образом, за анализируемый период тип финансовой устойчивости не изменился. Кризисное финансовое положение говорит о том, что предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его краткосрочных обязательств.

Относительные показатели финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы следующие коэффициенты:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

$$K_o = E_c / R_a = (\text{стр } 1300 - \text{стр } 1100) / \text{стр } 1200 \quad (10)$$

E_c - величина собственных оборотных средств предприятия

R_a - общая величина оборотных средств предприятия

$$2014 : (131\ 116 - 167\ 042) / 237\ 736 = -0,15$$

$$2015 : (178\ 047 - 752\ 812) / 411\ 165 = -1,4$$

$$2016 : (516\ 591 - 1\ 110\ 918) / 416\ 290 = -1,43$$

2. Коэффициент маневренности показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников

$$K_m = E_c / I_c = (I_c - F) / I_c = (\text{стр } 1300 - \text{стр } 1100) / \text{стр } 1300 \quad (11)$$

I_c - общая величина собственных средств предприятия

$$2014 : (131\ 116 - 167\ 042) / 131\ 116 = -0,27$$

$$2015 : (178\ 047 - 752\ 812) / 178\ 047 = -3,23$$

$$2016 : (516\ 591 - 1\ 110\ 918) / 516\ 591 = -1,15$$

3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает сколько заемных средств, привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств

$$Kз/с = (K_т + K_к) / И_с = (\text{стр}1410 + \text{стр} 1510 + \text{стр} 1520) / \text{стр} 1300 \quad (12)$$

$K_т$ - долгосрочные кредиты и займы;

$K_к$ - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность

$$2014: (207\ 500 + 129\ 000 + 199\ 394) / 131\ 116 = 4,09$$

$$2015: (976\ 775 + 6\ 331 + 332\ 236) / 178\ 047 = 7,39$$

$$2016: (1\ 509\ 849 + 0 + 487\ 399) / 516\ 591 = 3,87$$

4. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает сколько долгосрочных обязательств, приходится на 1 руб. краткосрочных

$$Kд/к = K_т / K_к = \text{стр}1410 / (\text{стр} 1510 + \text{стр} 1520) \quad (13)$$

$$2014: 207\ 500 / (129\ 000 + 199\ 394) = 207\ 500 / 328\ 394 = 0,63$$

$$2015: 976\ 775 / (6\ 331 + 332\ 236) = 976\ 775 / 338\ 567 = 2,89$$

$$2016: 1\ 509\ 849 / (0 + 487\ 399) = 1\ 509\ 849 / 487\ 399 = 3,1$$

5. Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает, насколько организация независима от кредиторов

$$K_a = СК / А = \text{стр}1300 / \text{стр}1600 \quad (14)$$

СК – собственный капитал

А – активы

$$2014: 131\ 116 / 404\ 778 = 0,32$$

$$2015: 178\ 047 / 1\ 163\ 977 = 0,15$$

$$2016: 516\ 591 / 1\ 527\ 208 = 0,34$$

6. Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Он показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

$$K_{фз} = \text{Обязательства/Активы} = (\text{стр}1400 + \text{стр}1500 - \text{стр}1530 - \text{стр}1540) / \text{стр}1600 \quad (15)$$

$$2014: (207\,500 + 328\,394) / 404\,778 = 1,32$$

$$2015: (1\,003\,457 + 338\,567) / 1\,163\,977 = 1,15$$

$$2016: (1\,539\,851 + 503\,948 - 16\,549) / 1\,527\,208 = 1,33$$

7. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного(леверидж) характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу собственного капитала

$$K_{з/ск} = \text{Заемный капитал/Собственный капитал} = (\text{стр}1500 + \text{стр}1400) / \text{стр}1300 \quad (16)$$

$$2014: (328\,394 + 207\,500) / 131\,116 = 4,09$$

$$2015: (338\,567 + 1\,003\,457) / 178\,047 = 7,54$$

$$2016: (503\,948 + 1\,539\,851) / 516\,591 = 3,96$$

Полученные значения сведем в таблицу в 2.14 и сделаем соответствующие выводы

Таблица 2.14 – Полученные значения коэффициентов

Показатель	2014	2015	2016	Нормативное значение
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,15	-1,4	-1,43	$K_o \geq 0,1$
Коэффициент маневренности	-0,27	-3,23	-1,15	$K_m > 0,2 - 0,5$
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	4,09	7,39	3,87	$K_{з/с} < 0,7$
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,63	2,89	3,1	
Коэффициент автономии	0,32	0,15	0,34	$K_a \geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	1,32	1,15	1,33	$K_{фз} < 0,8$
Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного	4,09	7,54	3,96	$K_{з/ск} < 0,7$

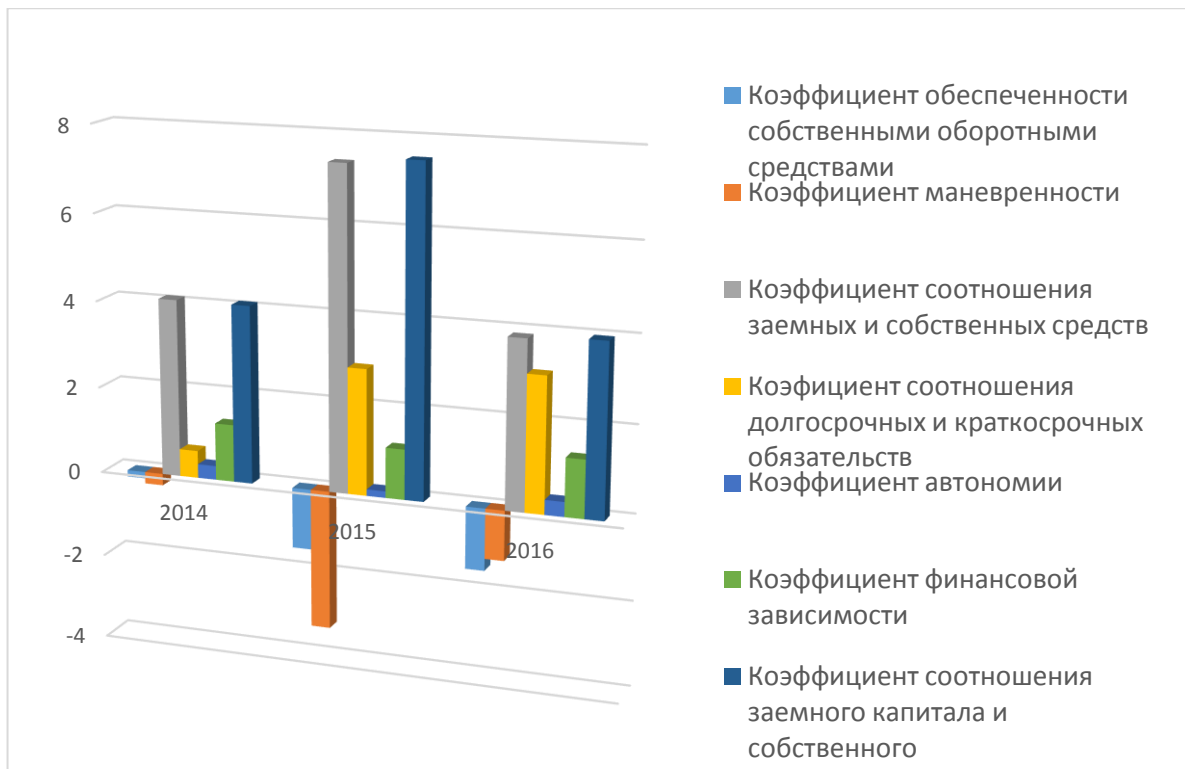


Рисунок 2.10 – Доля относительных показателей

Таким образом, из данной таблицы видно, что значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (K_0) в течение всего периода находились в отрицательной зоне. Это говорит о том, что помимо оборотных активов формируются из заемных средств и вне оборотные активы. В данной ситуации финансовая устойчивость предприятия будет крайне мала. Отрицательный коэффициент маневренности означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$) выше нормативного значения, это говорит о том, что финансовое состояние неустойчивое, присутствует риск неплатежеспособности и банкротства из-за высокой концентрации заемного капитала. Увеличение коэффициента соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств ($K_{д/к}$): повышает зависимость организации от краткосрочных обязательств; требует увеличения ликвидности активов для обеспечения платежеспособности и финансовой

устойчивости. Коэффициент автономии (K_a) ниже норматива, это говорит о том, что организация в большей степени зависима от заемных источников финансирования. Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) превышает норматив, т.е. предприятие имеет зависимость от внешних денежных средств (обязательств). Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного ($K_{з/ск}$) больше норматива, что свидетельствует о преобладании заемных средств над собственными, существует риск банкротства.

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает перво-степенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса;

- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

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

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1,$$

$$A2 \geq П2,$$

$$A3 \geq ПЗ,$$

$$A4 \leq П4.$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Сопоставление А1 - П1 и А2 - П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3 - ПЗ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Анализ ликвидности баланса проведем с помощью аналитической таблицы 2.15.

Таблица 2.15 – Группировка активов ООО «ИНТЕС» по степени ликвидности за 2014-2016 гг.

Показатели	Методика расчета	2014	2015	2016	Структура, %		
					2014	2015	2016
Высоколиквидные активы(А1)	Стр1250+ +стр1240	32 852	7 595	7 729	8,12	0,65	0,51
Активы средней скорости реализации(А2)	Стр 1230+ +стр 1260	154981	216080	153133	38,29	18,56	10,03
Медленно реализуемые активы(А3)	Стр1210+ +стр1220	49 903	187490	255428	12,33	16,11	16,73
Трудно реализуемые активы(А4)	Стр1100	167 042	752 812	1 110 918	41,27	64,48	72,74
Баланс	Стр1600	404 778	1 163 977	1 527 208	100	100	100

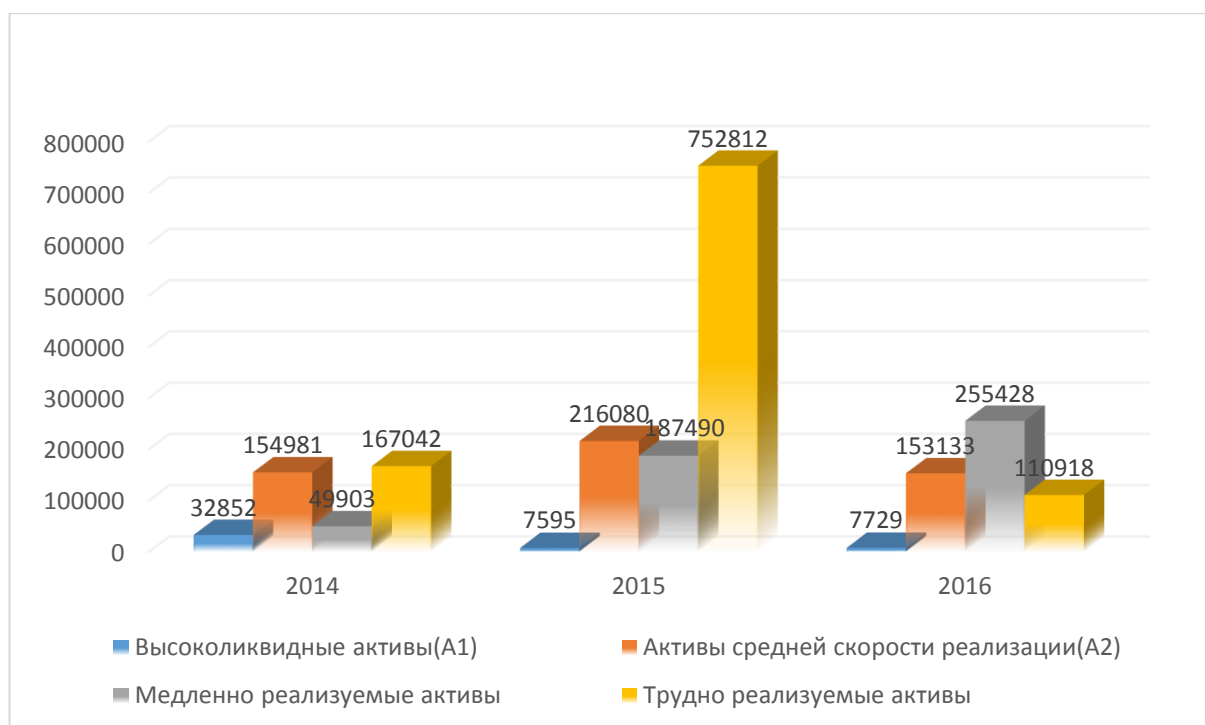


Рисунок 2.11 – Ликвидность предприятия

Произведенная группировка активов общества говорит о том, что в структуре имущества за 2014-2016 гг. преобладают труднореализуемые активы(A4), что является не очень положительным фактором.

Таблица 2.16 – Группировка пассивов ООО «ИНТЕС» по степени ликвидности за 2014-2016 гг.

Показатели	Методика расчета	2014	2015	2016	Структура, %		
					2014	2015	2016
Наиболее срочные обязательства (П1)	Стр1520	199 394	332 236	487 399	49,26	28,54	31,41
Краткосрочные обязательства(П2)	Стр1510+ +стр1550	129 000	6 331	0	31,87	0,54	0
Долгосрочные обязательства(П3)	Стр1400	207 500	1 003 457	1 539 851	51,27	86,21	100,83
Постоянные пассивы(П4)	Стр1300+ +стр1530+ +стр1540	-131 116	-178 047	-500042	-32,4	-15,3	-32,24
Баланс	Стр1700	404 778	1 163 977	1 527 208	100	100	100

В структуре пассивов общества за 2014-2015 гг. долгосрочные обязательства (П3).

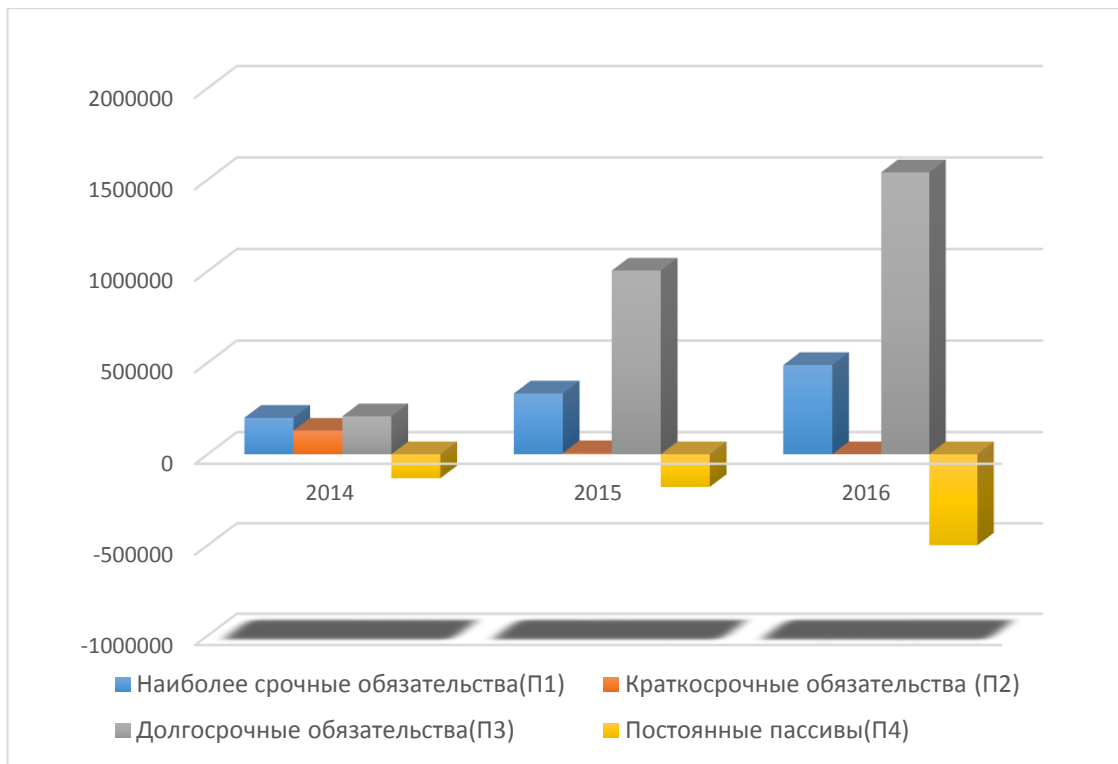


Рисунок 2.12 – Пассивы предприятия

$A1 < P1$ Предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства с помощью абсолютно ликвидных активов

$A2 > P2$ Предприятие может рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами

$A3 < P3$ Предприятие не может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов

$A4 > P4$ Предприятие не платежеспособно и не может погасить различные виды обязательств соответствующими активами.

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности:

1. Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия всеми его оборотными активами.

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

$K_{\text{тл}} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$

$$K_{\text{тл}} = \text{стр. 1200} / \text{стр. 1500} \quad (17)$$

$$2014 : 237\,736 / 328\,394 = 0,72$$

$$2015: 411\,165 / 338\,567 = 1,21$$

$$2016: 416\,290 / 503\,948 = 0,83$$

2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия высоколиквидными активами (денежными средствами) и активами средней ликвидности (краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью (до 12 месяцев)).

$K_{\text{бл}} = (\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. влож.} + \text{Дебитор. задол.}) / \text{Краткосрочные обязательства}$

$$K_{\text{бл}} = (\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240} + \text{стр. 1230}) / \text{стр. 1500} \quad (18)$$

$$2014: (32\,852 + 0 + 154\,825) / 328\,394 = 0,57$$

$$2015: (7\,595 + 0 + 215\,946) / 338\,567 = 0,66$$

$$2016: (7\,729 + 0 + 152\,674) / 503\,948 = 0,32$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно.

$K_{\text{ал}} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства}$

$$K_{\text{ал}} = \text{стр. 1250} / \text{стр. 1500} \quad (19)$$

$$2014: 32\,852 / 328\,394 = 0,1$$

$$2015: 7\,595 / 338\,567 = 0,02$$

$$2016: 7\,729 / 503\,948 = 0,02$$

4. Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{\text{вп}}$) за период, равный шести месяцам:

$$K_{\text{вп}} = \frac{K_{\text{тл.1}} + 6/T(K_{\text{тл.1}} - K_{\text{тл.0}})}{K_{\text{тл.норм.}}} \quad (20)$$

где Кт.л.1 и Кт.л.0 - соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в конце и начале отчетного периода;

К т.л.норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 - период восстановления (прогнозирования) платежеспособности, мес.;

T - отчетный период, мес.

$$2014 : (0,72+6/12*(0,72-1,15))/2=0,25$$

$$2015: (1,21+6/12*(1,21-0,72)) /2=0,73$$

$$2016: (0,83+6/12*(0,83-1,21))/2=0,32$$

5. Коэффициент утраты платежеспособности (Куп) за период, равный трем месяцам:

$$K_{уп} = \frac{K_{т.л.1} + 3/T(K_{т.л.1} - K_{т.л.0})}{K_{т.л.норм.}} \quad (21)$$

$$2014: (0,72+3/12*(0,72-1,15))/2=0,31$$

$$2015: (1,21+3/12*(1,21-0,72)) /2=0,67$$

$$2016: (0,83+3/12*(0,83-1,21))/2=0,37$$

Полученные значения сведем в таблицу 2.17.

Таблица 2.17 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Показатель	2014	2015	2016	Нормативное значение
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,72	1,21	0,83	2 и более
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,57	0,66	0,32	от 0,7 до 1
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,02	0,02	от 0,2 до 0,5
4. Коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам	0,25	0,73	0,32	2
5. Коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам	0,31	0,67	0,37	2

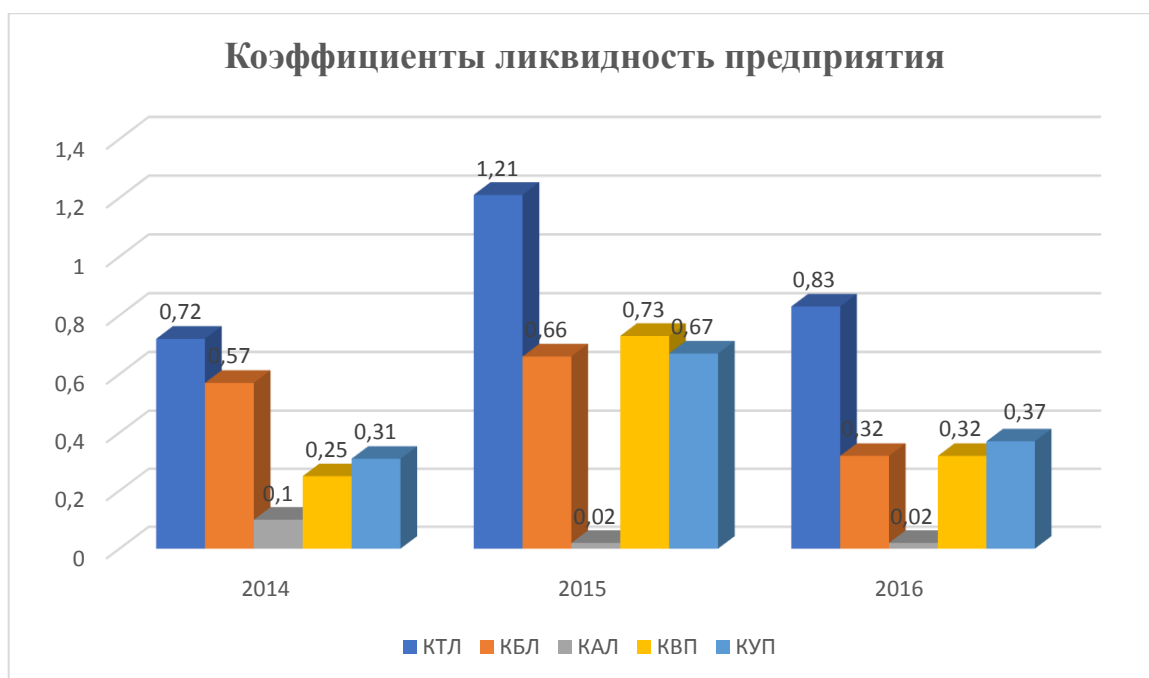


Рисунок 2.13 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности за весь период не соответствует нормативному значению. Коэффициент быстрой ликвидности за анализируемый период не соответствует нормативному значению, следовательно, предприятие не платежеспособно. Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует норме и является очень низким. Это свидетельствует о явной нехватке денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент восстановления платежеспособности ниже нормативного значения, это означает, что у предприятия мала вероятность восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности ниже норматива, это означает, что предприятие не имеет возможность сохранить свою платежеспособность

Оценка деловой активности предприятия

Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$A_{\text{ср}} = (O_{\text{н.п}} + O_{\text{к.п}}) / 2 \quad (22)$$

где $A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов за расчетный период;

Он.п – остаток активов на начало расчетного периода;

Ок.п – остаток активов на конец расчетного периода.

2014: $(415\ 908+404\ 778)/2=410343$

2015 : $(404\ 778+1\ 163\ 977)/2= 784377,5$

2016: $(1\ 163\ 977+1\ 527\ 208)/2=1345592,5$

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

1. Оборачиваемость совокупного капитала

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (Коск) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$\text{Коск} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов} \quad (23)$$

$\text{Коск} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1600 нг} + \text{стр.1600 кг}) \text{ ф. №1}$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

2014: $384\ 702/0,5*(415\ 908+404\ 778)= 384\ 702/410343=0,94$

2015: $462\ 111 /0,5*(404\ 778+1\ 163\ 977)= 462\ 111 /784377,5=0,59$

2016: $564\ 802/0,5*(1\ 163\ 977+1\ 527\ 208)= 564\ 802/1345592,5=0,42$

2. Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коа) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$\text{Коа} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов} \quad (24)$$

$\text{Коа} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1200 нг} + \text{стр.1200кг}) \text{ ф. №1}$

2014: $384\ 702/0,5*(279\ 493+237\ 736) =384\ 702/258614,5=1,49$

2015: $462\ 111 /0,5*(237\ 736+411\ 165)= 462\ 111 /324450,5=1,42$

2016: $564\ 802/0,5*(411\ 165+416\ 290)= 564\ 802/413727,5=1,37$

3. Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коск) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$\text{Коск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (25)$$

$$\text{Коск} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1300нг} + \text{стр.1300кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014: 384\,702 / 0,5 * (57\,146 + 131\,116) = 384\,702 / 94131 = 4,09$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * (131\,116 + 178\,047) = 462\,111 / 154581,5 = 2,99$$

$$2016: 564\,802 / 0,5 * (178\,047 + 516\,591) = 564\,802 / 347319 = 1,63$$

4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (Комз) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$\text{Комз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов} \quad (26)$$

$$\text{Комз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times ((\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220}) \text{ нг} + (\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220}) \text{ кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014 : 384\,702 / 0,5 * ((21\,750 + 209) + (49\,903 + 0)) = 384\,702 / 35931 = 10,71$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * ((49903 + 0) + (135006 + 52484)) = : 462\,111 / 118696,5 = 3,89$$

$$2016: 564802 / 0,5 * ((135006 + 52484) + (170678 + 84750)) = 564802 / 221459 = 2,55$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$\text{Помз} = 365 / \text{Комз} \quad (27)$$

$$2014: 365 / 10,71 = 34,08$$

$$2015: 365 / 3,89 = 93,83$$

$$2016: 365 / 2,55 = 143,14$$

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент (Кодз) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$\text{Кодз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности} \quad (28)$$

$$\text{Кодз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1230нг} + \text{стр.1230кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014: 384\,702 / 0,5 * (256\,517 + 154\,825) = 384\,702 / 205671 = 1,87$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * (154\,825 + 215\,946) = 462\,111 / 185385,5 = 2,49$$

$$2016: 564802 / 0,5 * (215\,946 + 152\,674) = 564802 / 184310 = 3,06$$

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$\text{Пдз} = 365 / \text{Кодз} \quad (29)$$

$$2014: 365/1,87= 195,19$$

$$2015: 365/2,49=146,59$$

$$2016: 365/3,06= 119,28$$

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности} \quad (30)$$

$$\text{Кокз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1520нг} + \text{стр. 1520кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014: 384\,702 / 0,5 * (159\,947 + 199\,394) = 384\,702 / 179\,670,5 = 2,14$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * (199\,394 + 332\,236) = 462\,111 / 265\,815 = 1,74$$

$$2016: 564\,802 / 0,5 * (332\,236 + 487\,399) = 564\,802 / 409\,817,5 = 1,38$$

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$\text{Пкз} = 365 / \text{Кокз} \quad (31)$$

$$2014: 365/2,14=170,56$$

$$2015: 365/1,74=209,77$$

$$2016: 365/1,38=264,49$$

7. Оборачиваемость денежных средств

Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$\text{Кодс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств} \quad (32)$$

$$\text{Кодс} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1250нг} + \text{стр.1250кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014: 384\,702 / 0,5 * (965 + 32\,852) = 384\,702 / 16908,5 = 22,75$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * (32\,852 + 7\,595) = 462\,111 / 20223,5 = 22,85$$

$$2016: 564802 / 0,5 * (7\,595 + 7\,729) = 564802 / 7662 = 73,71$$

8. Фондоотдача основных средств

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств} \quad (33)$$

$$\text{Фо} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1150нг} + \text{стр.1150кг}) \text{ ф. №1}$$

$$2014: 384\,702 / 0,5 * (136\,415 + 167\,042) = 384\,702 / 151728,5 = 2,54$$

$$2015: 462\,111 / 0,5 * (167\,042 + 539\,740) = 462\,111 / 353391 = 1,31$$

$$2016: 564802 / 0,5 * (539\,740 + 932\,073) = 564802 / 735906,5 = 0,77$$

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

Производственный цикл (Цп) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{Цп} = \text{Помз}$$

$$2014 : 34,08$$

$$2015: 93,83$$

$$2016: 143,14$$

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

$$\text{Цо} = \text{Пдз} + \text{Помз} \quad (34)$$

$$2014: 195,19 + 34,08 = 229,27$$

$$2015: 146,59 + 93,83 = 240,42$$

$$2016: 119,28 + 143,14 = 262,42$$

Продолжительность финансового цикла (Цф) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$\text{Цф} = \text{Цо} - \text{Пкз} \quad (35)$$

$$2014: 229,27 - 170,56 = 58,71$$

$$2015: 240,42 - 209,77 = 30,65$$

$$2016: 262,42 - 264,49 = -2,07$$

Значения коэффициентов отразим в таблице 2.18

Таблица 2.18 – Коэффициенты оборачиваемости предприятия

Показатель	2014	2015	2016
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,94	0,59	0,42
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,49	1,42	1,37
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,09	2,99	1,63
Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат	10,71	3,89	2,55
Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях)	34,08	93,83	143,14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,87	2,49	3,06
Период оборота дебиторской задолженности	195,19	146,59	119,28
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,14	1,74	1,38
Период оборота кредиторской задолженности	170,56	209,77	264,49
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	22,75	22,85	73,71

Продолжение таблицы 2.18

Показатель	2014	2015	2016
Фондоотдача основных средств	2,5	1,31	0,77
Производственный цикл	34,08	93,83	143,14
Продолжительность операционного цикла	229,27	240,42	262,42
Продолжительность финансового цикла	58,71	30,65	-2,07

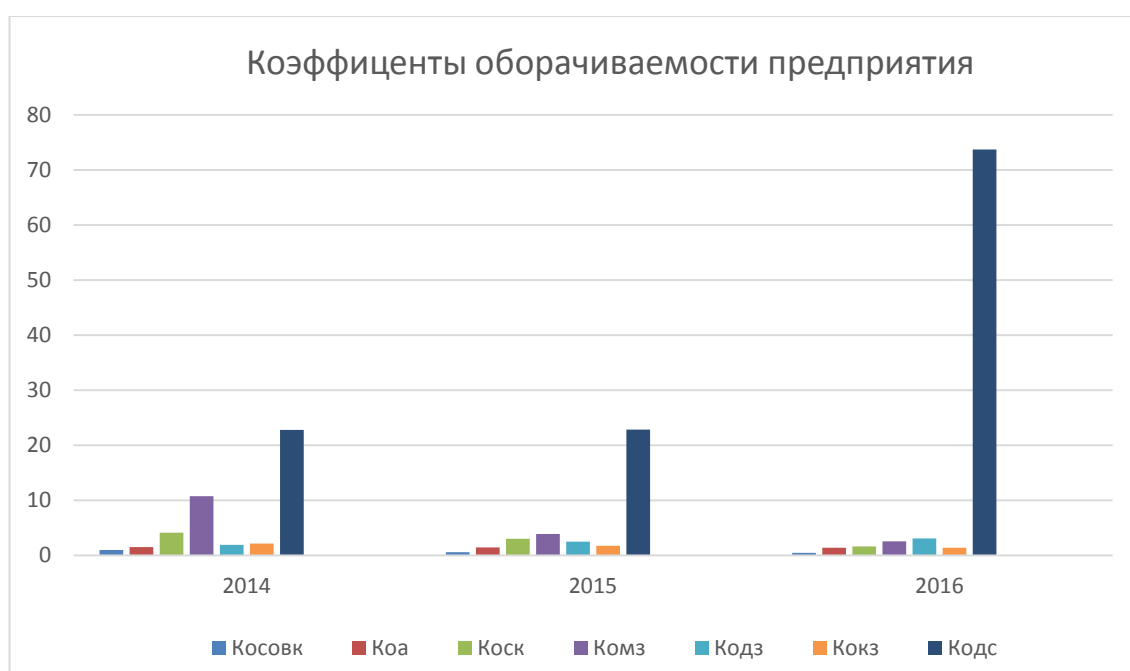


Рисунок 2.14 – Коэффициенты оборачиваемости предприятия

Как видно из таблицы коэффициент оборачиваемости совокупного капитала показывает, что количество оборотов за период (2014-2015 гг.) снижается с 0,94 до 0,42. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов снижается с 1,49 до 1,37. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала также снижается с 4,09 до 1,63. Средний срок оборота материальных оборотных средств с 34,08 до 143,14. Период оборота дебиторской задолженности уменьшается с 195,19 до 119,28, период оборота кредиторской задолженности увеличивается с каждым годом, с 170,56 до 264,49. Оборачиваемость денежных средств увеличивается с 22,75 до 73,71. Фондоотдача основных средств уменьшается с 2,5 до 0,77.

Производственный цикл, продолжительность операционного цикла увеличивается, продолжительность финансового цикла уменьшается.

Оценка рентабельности

Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\% \quad (36)$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V -показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности представлены в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Коэффициенты рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета	
Рентабельность собственного капитала	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость собственного капитала	<u>стр 2400 №2</u> $1/2(\text{стр}1300_{\text{на начало года}} + \text{стр}1300_{\text{на конец года}})$
Рентабельность внеоборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость внеоборотных активов	<u>стр 2400 №2</u> $1/2(\text{стр}1100_{\text{на начало года}} + \text{стр}1100_{\text{на конец года}})$
Рентабельность оборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение оборотных активов	<u>стр 2400 №2</u> $1/2(\text{стр}1200_{\text{на начало года}} + \text{стр}1200_{\text{на конец года}})$

Продолжение таблицы 2.19

Показатель	Формула расчета	
Рентабельность активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение за период всех активов	<u>стр 2400 №2</u> $1/2(\text{стр}1600_{\text{на начало года}} + \text{стр}1600_{\text{на конец года}})$
Рентабельность основной деятельности (производства)	<u>Прибыль от продаж</u> Издержки	<u>стр 2200 №2</u> (стр2120+ стр2210+стр2220) №2
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	<u>Чистая прибыль</u> Выручка от продаж	<u>стр 2400 №2</u> стр2110 №2
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	<u>Прибыль от продаж</u> Выручка от продаж	<u>стр 2200 №2</u> стр2110 №2

Вычисления коэффициентов рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала

$$2014: 73\ 970/0,5*(57\ 146+131\ 116) = 73\ 970/94131=0,79$$

$$2015: 40\ 305/0,5*(131\ 116+ 178\ 047)= 40\ 305/154581,5=0,26$$

$$2016: 338\ 544/0,5*(178\ 047+516\ 591)= 338\ 544/347319=0,97$$

2. Рентабельность внеоборотных активов

$$2014: 73\ 970/0,5*(136\ 415+ 167\ 042) = 73\ 970 /151728,5=0,49$$

$$2015: 40\ 305/0,5*(167\ 042+ 752\ 812)= 40\ 305/459927=0,09$$

$$2016: 338\ 544/0,5*(752\ 812+1\ 110\ 918)= 338\ 544/931865=0,36$$

3. Рентабельность оборотных активов

$$2014: 73\ 970/0,5*(279\ 493+237\ 736) = 73\ 970 /258614,5=0,29$$

$$2015: 40\ 305/0,5*(237\ 736+ +411\ 165)= 40\ 305/324450,5=0,12$$

$$2016: 338\ 544/0,5*(411\ 165+416\ 290)= 338\ 544/413727,5=0,82$$

4. Рентабельность активов

$$2014: 73\ 970/0,5*(415\ 908+404\ 778)= 73\ 970/410343=0,18$$

$$2015: 40\ 305/0,5*(404\ 778+1\ 163\ 977)= 40\ 305/784377,5=0,05$$

$$2016: 338\ 544/0,5*(1\ 163\ 977+1\ 527\ 208)= 338\ 544/1345592,5=0,25$$

5. Рентабельность основной деятельности (производства)

2014: $39\,392 / (362\,109 + 31\,024 + 30\,961) = 39\,392 / 424\,094 = 0,09$

2015: $47\,761 / (436\,636 + 7\,479 + 65\,757) = 47\,761 / 509\,872 = 0,09$

2016: $348\,242 / (827\,423 + 0 + 85\,621) = 348\,242 / 913\,044 = 0,38$

6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)

2014: $73\,970 / 384\,702 = 0,19$

2015: $40\,305 / 462\,111 = 0,09$

2016: $338\,544 / 564\,802 = 0,6$

7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)

2014: $39\,392 / 384\,702 = 0,1$

2015: $47\,761 / 462\,111 = 0,1$

2016: $348\,242 / 564\,802 = 0,61$

Полученные значения отразим в таблице 2.20

Таблица 2.20– Значения коэффициентов рентабельности предприятия

Показатель	2014	2015	2016	Изменение (+;-) 2015/2014	Изменение (+;-) 2016/2015
Рентабельность собственного капитала	0,79	0,26	0,97	-0,53	0,71
Рентабельность внеоборотных активов	0,49	0,09	0,36	-0,4	0,27
Рентабельность оборотных активов	0,29	0,12	0,82	-0,17	0,7
Рентабельность активов	0,18	0,05	0,25	-0,13	0,2
Рентабельность основной деятельности (производства)	0,09	0,09	0,38	0	0,29
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,19	0,09	0,6	-0,1	0,51
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,1	0,1	0,61	0	0,51

За 2015-2016 гг. рентабельность собственного капитала повысилась на 0,71. Рентабельность активов за 2015-2016 гг. возросла на 0,2. Рентабельность основной деятельности за 2015-2016 гг. увеличилась на 0,29. Рентабельность продаж (по чистой прибыли) и рентабельность продаж (по прибыли от продаж) за 2015-2016 гг. возросла на 0,51.

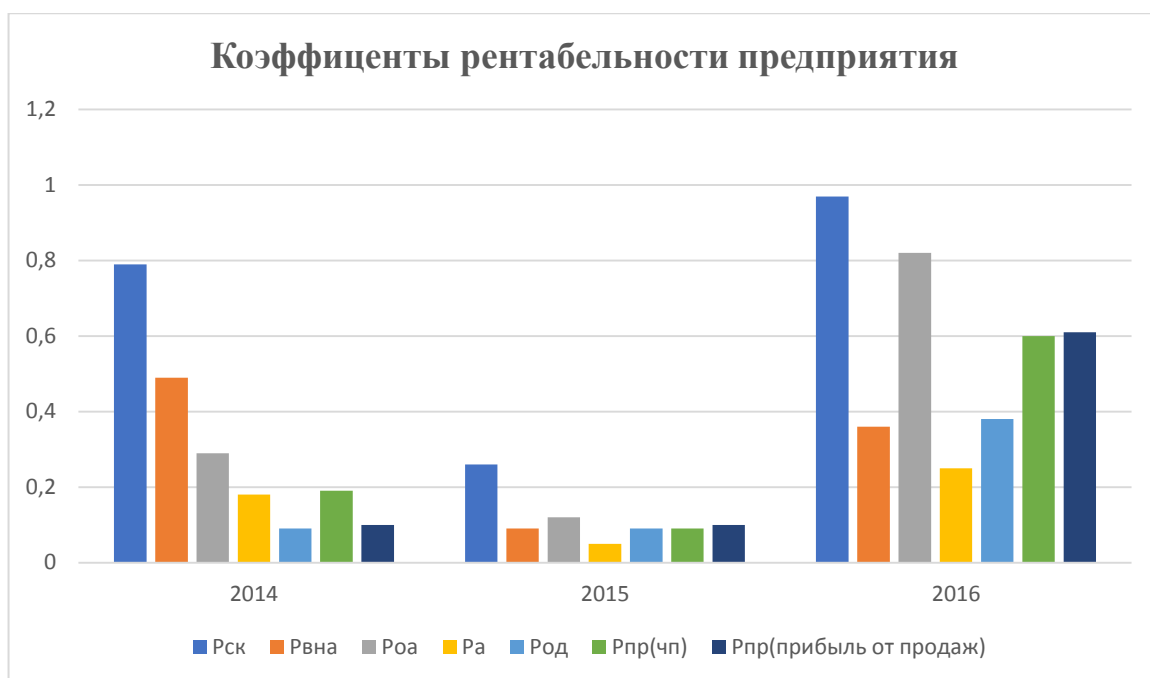


Рисунок 2.15 – Коэффициенты рентабельности предприятия

Проведем анализ структуры и динамики доходов и расходов организации.

Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации отражен в таблицах 2.21 и 2.22.

Таблица 2.21 – Анализ состава, структуры и динамики доходов организации

Показатель	Состав , структура и динамика доходов					
	2015		2016		Изменение (+;-)	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
1. Доходы организации – всего в том числе	467233	100	599431	100	132198	-
1.1 Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	462 111	98,9	564 802	94,22	102691	-4,68
1.2 Проценты к получению	335	0,07	124	0,02	-211	-0,05
1.3 Прочие доходы	4 787	1,02	34 505	5,76	29718	4,74

Из таблицы видно, что в отчетном году по сравнению с предыдущим произошло увеличение доходов на 132198 .

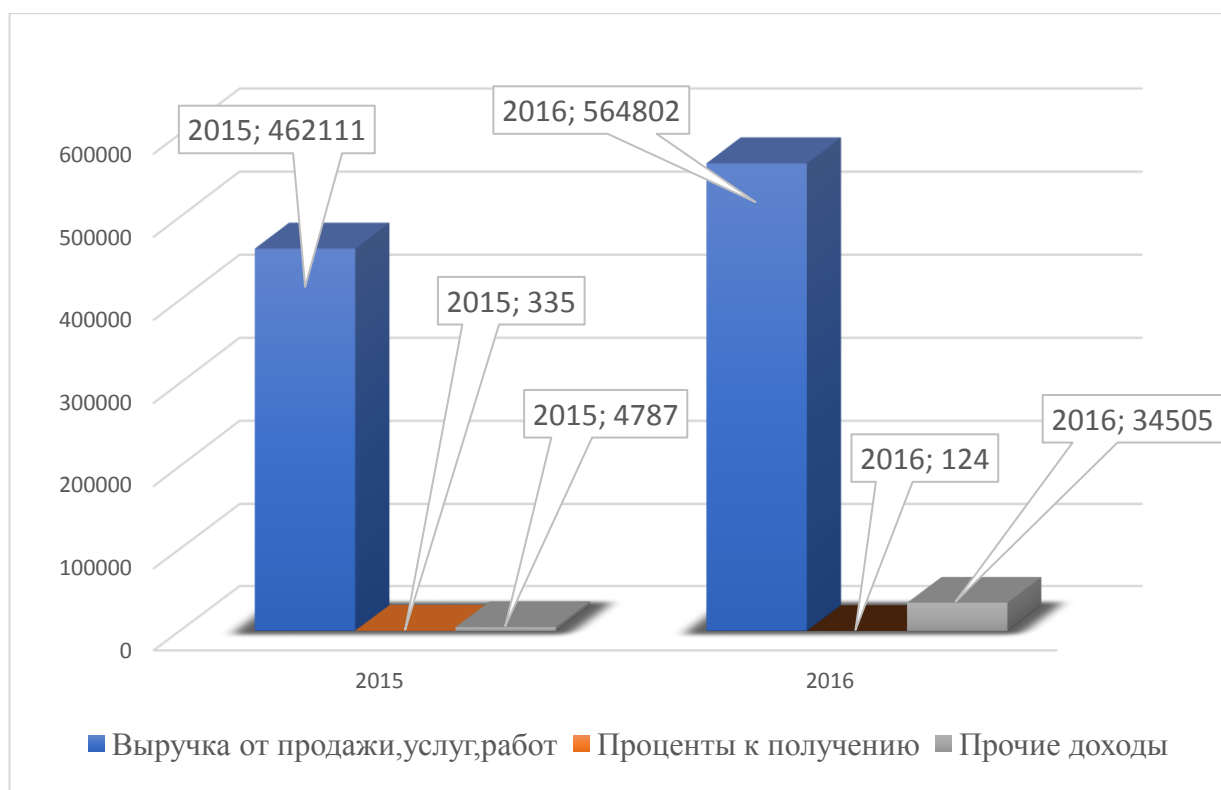


Рисунок 2.13 – Динамика доходов организации

Таблица 2.22 – Анализ состава, структуры и динамики расходов организации

Показатель	Состав, структура и динамика расходов					
	2015		2016		Изменение (+;-)	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
2.Расходы организации – всего в том числе	451442	100	945818	100	494376	
2.1 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	436 636	96,72	827 423	87,48	390787	-9,24
2.2 Коммерческие расходы	7 479	1,66	0	0	-7 479	-1,66
2.3 Проценты к уплате	26	0,02	81 898	8,66	81872	8,64
2.4 Прочие расходы	7 301	1,62	36 497	3,86	29196	2,24
2.5 Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0

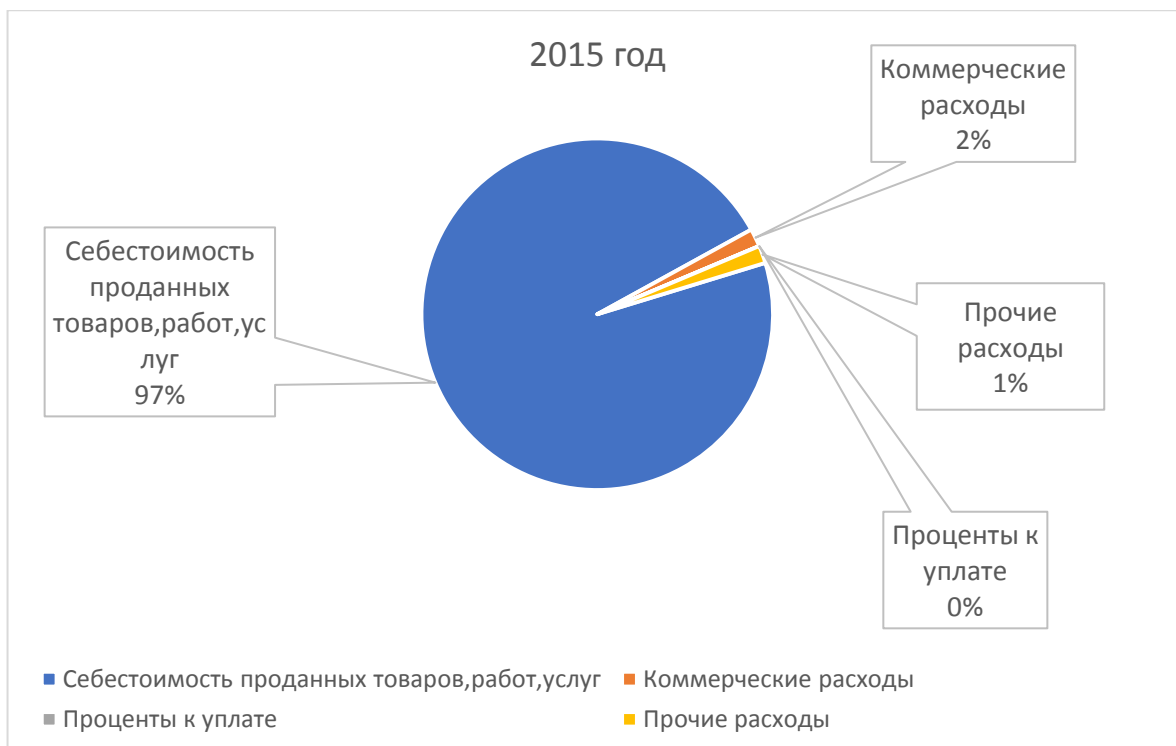


Рисунок 2.14 – Динамика расходов организации за 2015 год

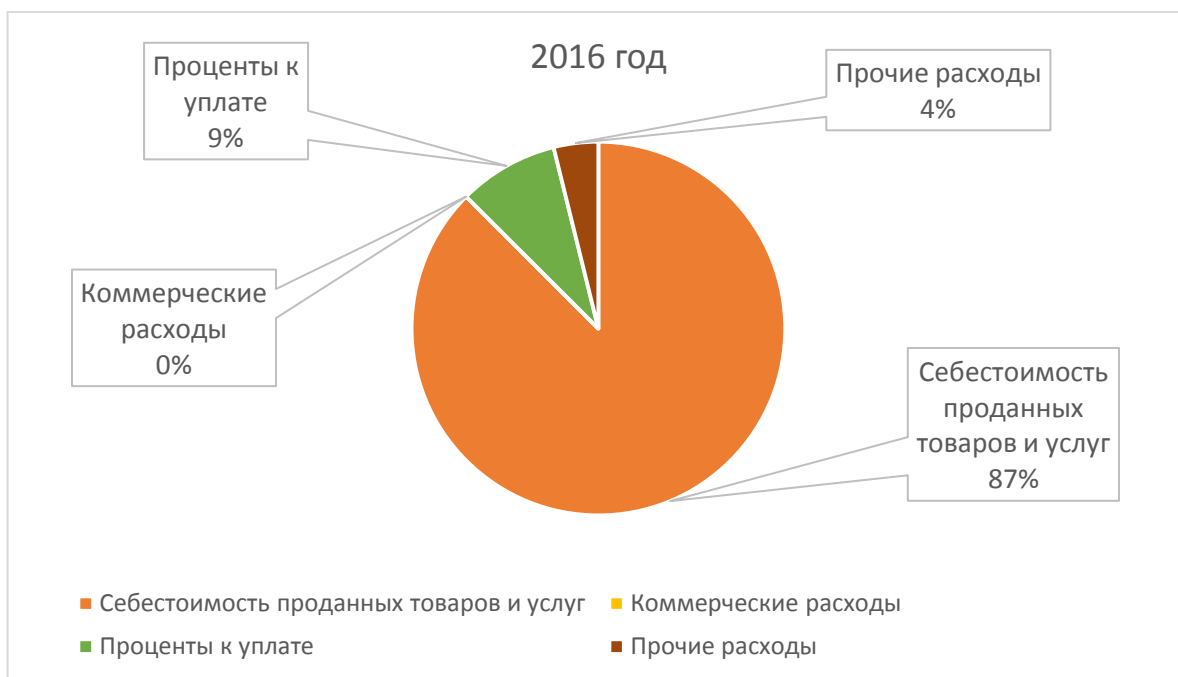


Рисунок 2.15 – Динамика расходов предприятия за 2016 год

Из таблицы видно, что в отчетном году по сравнению с предыдущим произошло увеличение расходов на 390787.

Состав, структура и динамика показателей прибыли представлены в таблице

2.23

Таблица 2.23 – Состав, структура и динамика показателей прибыли

Показатель	2015		2016		Темп роста (снижения) %	Изменение (+;-) руб.
	руб.	%	руб.	%		
Общая величина доходов	(72252)	100	(1042871)	100	1443,38	(970619)
Валовая прибыль	25 475	-35,26	(262 621)	25,18	1030,9	(237146)
Прибыль (убыток) от продаж	(47 761)	66,10	(348 242)	33,39	729,13	(300481)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(49 966)	69,16	(432 008)	41,43	864,6	(3820420)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	(40 305)	-	(338 544)	-	840	(298239)

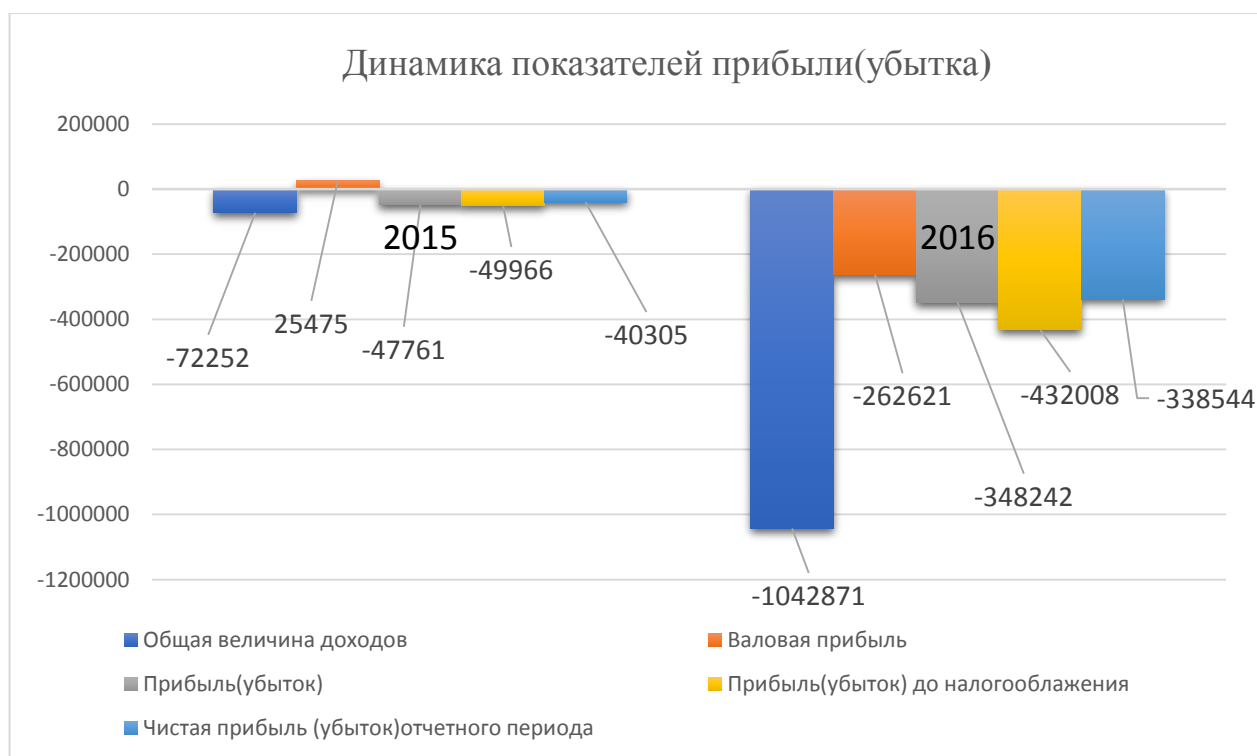


Рисунок 2.16 – Динамика показателей прибыли(убытка)

Таким образом, в отчетном году по сравнению с прошлым годом величина валовой прибыли увеличилась на %,

В таблице 2.24 представлен маржинальный анализ.

Таблица 2.24 – Маржинальный анализ

Показатель	2015	2016
1. Выручка от продаж	462 111	564 802
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, (работ, услуг)	436 636	827 423
3. Маржинальный доход (1-2)	25475	-262621
4. Коммерческие расходы	7 479	0
5. Управленческие расходы	65 757	85 621
6. Итого условно-постоянных расходов (4+5)	73236	85 621
7. Прибыль от продаж	(47 761)	(348 242)
8. Доля маржинального дохода в выручке от продаж	0,06	-0,46
9. Точка безубыточности	1220600	-186132
10. Запас финансовой прочности а) в абсолютном выражении, руб. б) в относительном выражении, %	а) -758489 б) -1,64	а) 750934 б) 1,33
11. Операционный рычаг	-0,53	0,75

Как видно из таблицы маржинальный доход уменьшился в 2016 году. Точка безубыточности снизилась в 2015 году. Эффект операционного рычага увеличился.

2.3. Анализ затратности функционирования

ООО «ИНТЕС» как любая коммерческая организация, в процессе своей деятельности несет определенные затраты.

Затраты - стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов.

Для анализа затратности функционирования предприятия следует использовать такие статьи затрат как:

- Материальные затраты;

- Амортизация;
- Затраты на оплату труда
- Отчисления на социальные нужды;
- Прочие расходы

Рассмотрим динамику изменений в затратах по обычным видам деятельности «ИНТЕС» за 2014-2016гг.

Таблица 2.15 – Динамика изменений в затратах по обычным видам деятельности ООО «ИНТЕС» за 2014-2016гг.

Наименование показателя	2014		2015		2016		Абсолютное Отклонение (+,-) тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	тыс. руб.	Уд. Вес, %	тыс. руб.	Уд. Вес, %	тыс. руб.	Уд. Вес, %	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Материальные затраты	70345	15,4	75525	14	138611	14,5	5180	63086	7,4	83,5
Амортизация	80455	17,6	93221	17,3	179014	18,7	12766	85793	15,9	92
Расходы на оплату труда	120345	26,4	145825	27,1	232527	24,3	25480	86702	21,1	59,5
Отчисления на социальные нужды	30574	6,7	38772	7,2	59641	6,2	8198	20869	26,8	53,8
Прочие затраты	154987	33,9	185263	34,4	347244	36,3	30276	161981	19,5	87,4
Итого по элементам затрат	456706	100	538606	100	957037	100	81900	418431	-1,48	78

Отообразим динамику изменений в затратах по обычным видам деятельности ООО «ИНТЕС» за 2014-2016гг. на рисунке 2.17

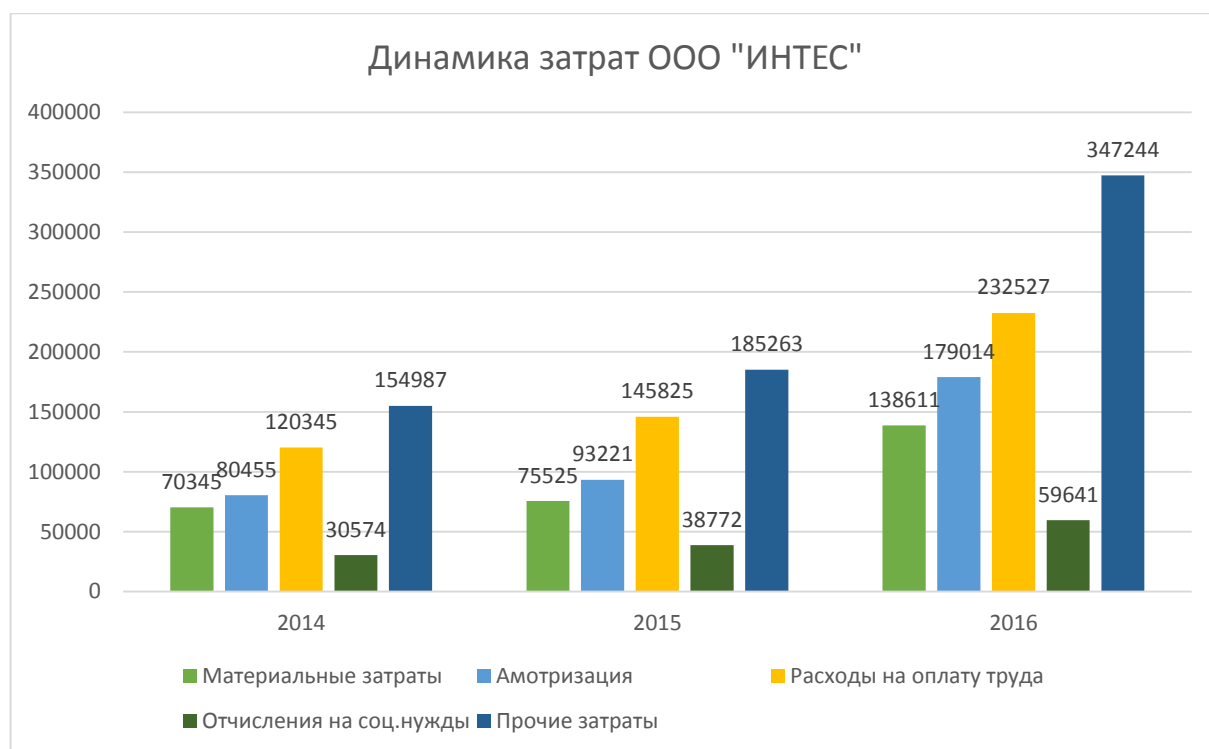


Рисунок 2.17 – Динамика затрат ООО «ИНТЕС» за 2014-2016гг. (тыс.руб.)

Из выше представленных данных можно заметить тенденцию снижения затрат как по всем элементам затрат в 2015-2016 гг. так и по некоторым элементам в целом, за рассматриваемый период, что является положительным моментом в динамике изменения затрат по обычным видам деятельности.

Следует заметить, что все показатели статей затрат существенно изменяются по сравнению с предыдущим годом.

Так, например, материальные затраты к концу 2016 года повысились на 83%.

Сумма амортизационных отчислений к концу 2016 года возросла на 92% по сравнению с 2014 годом, и 15 % в сравнении с 2015 годом.

Наблюдается значительный разброс значений в статье затрат «расходы на оплату труда». На это влияет как повременно-премиальная система оплаты труда, предусмотренная в ООО «ИНТЕС», так и количество заключенных за год контрактов, от которых зависит прибыль организации. Затраты на оплату труда в 2016 году составляли 232527000 рублей и стали выше 50% чем в предыдущих отчетных периодах.

«Отчисления на социальные нужды» изменяются пропорционально расходам на оплату труда, так как составляют 44% от них.

Статья «прочие затраты» к концу 2015 года выросла 34,4% по отношению к 2014 году, а к концу 2016 года, увеличились на 36,3% составляя 347244000 рублей.

К прочим затратам относятся такие расходы как:

- арендные платежи за арендуемое имущество, в том числе принятое в порядке лизинга;
- затраты на командировки по установленным нормам;
- оплата услуг по охране имущества, в том числе за пожарную и сторожевую охрану сторонними организациями;
- расходы на оплату консультационных и аудиторских услуг;
- расходы на рекламу;
- на подготовку и переподготовку кадров.

Общее значение по затратам из трех рассмотренных отчетных периодов было наивысшим в 2016 году – 957037000 руб. (538606000 руб. в 2015 году, и 456706000 руб. в 2014 году).

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ

3.1 Краткая характеристика инвестиционного проекта ООО «ИНТЕС»

Компания Axel занимается разработкой и коммерческой реализацией товаров и услуг в области телеметрического сопровождения бурения нефтегазовых скважин.

Основу нашей команды составляют российские специалисты: программисты, математики, электронщики, телеметристы. По формату деятельности компания является международной и имеет офис в России, а также представительство в США.

Технологии, которые лежат в основе нашей продукции, позволяют нам успешно конкурировать с товарами и услугами мировых производителей-лидеров, таких как General Electric, APS Technology, Weatherford, Baker Hughes, Schlumberger, Halliburton и др. В результате, клиентами Axel являются российские и иностранные нефтесервисные компании.

InterConnect — модульная платформа, разработанная компанией Axel, для легкой интеграции и улучшения работы телеметрического оборудования разных производителей.

Сегодня скорость передачи и качество данных, полученных от телесистемы, являются определяющими факторами успеха при бурении нефтегазовых скважин. Компании-операторы ожидают от телеметрического оборудования быстрой и качественной передачи широкого спектра технологических и геофизических параметров бурения. При этом большинство поставляемых телеметрических систем не передают всей необходимой информации из-за низкой скорости передачи и невозможности присоединить дополнительные скважинные приборы сторонних производителей. Для передачи данных используются устаревшие и неэффективные алгоритмы. Программное обеспечение, поставляемое с

телеметрическим оборудованием, не отвечает современным мировым стандартам, принятым в отрасли.

InterConnect является самым быстрым и оптимальным решением по передаче данных во время бурения на рынке. Универсальная и масштабируемая архитектура позволяет расширить спектр передаваемых во время бурения данных благодаря легкому подключению стороннего скважинного оборудования.

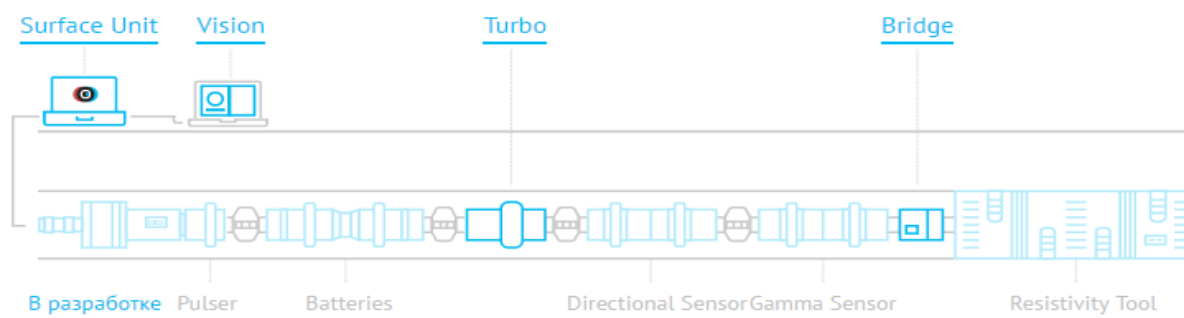


Рисунок 3.1 - Схема модульной установки

Инвестиционный проект потребует 500000 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 643320 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 868 507,18 тысяч рублей.

Срок окупаемости проекта – 1 год 5 месяцев.

Данный проект будет направлен для привлечения дополнительной прибыли.

3.2 Оценка эффективности проекта модульной платформы «InterConnect» и его анализ

Сущностью проекта является то, что на сегодняшний день скорость передачи и качество данных, полученных от телесистемы, являются определяющими факторами успеха при бурении нефтегазовых скважин. Компании-операторы ожидают от телеметрического оборудования быстрой и качественной передачи широкого спектра технологических и геофизических

параметров бурения. При этом большинство поставляемых телеметрических систем не передают всей необходимой информации из-за низкой скорости передачи и невозможности присоединить дополнительные скважинные приборы сторонних производителей. Для передачи данных используются устаревшие и неэффективные алгоритмы. Программное обеспечение, поставляемое с телеметрическим оборудованием, не отвечает современным мировым стандартам, принятым в отрасли.

InterConnect является самым быстрым и оптимальным решением по передаче данных во время бурения на рынке. Универсальная и масштабируемая архитектура позволяет расширить спектр передаваемых во время бурения данных благодаря легкому подключению стороннего скважинного оборудования.

Однако для модернизации телеметрической системы требуется произвести единовременные затраты в сумме 5 млн. рублей.

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 6.1.1.

Таблица 3.1 - Капитальные вложения на приобретение оборудования

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование	Модульная платформа	100%
Модульная платформа	500 000,00	100,00

В стоимость строительно-монтажных и проектно-изыскательных работ входят услуги поставщика по разработке схемы установки комплекса, его доставки и установки, а так же наладке. Данный поставщик предлагает внедрение очистного комплекса «под ключ».

Помимо единовременных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, которые представлены в таблице 6.1.2

Таблица 3.2 - Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	298 000,00
1.1 Топливные ресурсы	
1.2 Энергетические затраты	58 000,00
1.3 Техническое обслуживание	240 000,00
2. Затраты на оплату труда	1 260 000,00
3. Социальные выплаты	380 520,00
4. Амортизация основных фондов	100 000,00
5. Прочие затраты	650,00
Итого затрат:	2 039 170,00
Текущие издержки без амортизации	1 939 170,00

Таблица 3.3 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Модульная платформа	500000	20	100000

4. Затраты на оплату труда в размере 1 632 тыс. руб., включают в себя оплату двум работникам, которые будут работать по графику 2/2.

$$OT = 52,5 * 2 * 12 = 1\ 260 \text{ тыс. руб.}$$

5. Социальные выплаты в размере 492,864 тыс. руб., рассчитаны на основе 30,2% ставки

$$CB = 1260 * 30,2\% = 38052 \text{ тыс.руб.}$$

1. К прочим затратам отнесена уплата налога за добычу полезных ископаемых в размере 130,76 тыс.руб.

Осуществление данных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 2 907,16 тысяч рублей в год.

3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

Инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капитальных вложений, имеют определенную логику.

С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток, элементы которого представляют собой либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств. Под чистым оттоком в n-ом году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

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 кценности 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:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (37)$$

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 окупаемости.

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t - K \quad (38)$$

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;

α_t - коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений (K), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t \quad (39)$$

где 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:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t \quad (40)$$

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

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

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (41)$$

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 нецелесообразны.

Срок окупаемости - показывает минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и остается неотрицательным. Иными словами, это период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными доходами от его осуществления. По мнению ряда российских исследователей, следует включать в план реализации только те проекты, для которых срок окупаемости не превышает 2 – 3 лет.

Если чистый дисконтированный доход по годам одинаковый, то для расчета простого срока окупаемости используем формулу:

$$PP = \frac{I}{CF_t} \quad (42)$$

Для расчета дисконтированного срока окупаемости, используем формулу:

$$PP_{\text{диск}}=n,$$

$$\text{при котором } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I$$

CF- суммарный денежный поток в период времени t;

I- сумма инвестиций;

r- ставка дисконтирования;

n- число периодов.

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

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 доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

В бухгалтерии не принято рассматривать всю историю счетов «от начала времён». Как правило, речь идет о каком-то ограниченном временном промежутке – к примеру, о последнем месяце или квартале. Поэтому существует классификация сальдо по временному промежутку. Согласно ей, различают:

- Сальдо начальное, отражающее остаток на начало месяца/года/квартала.

- Сальдо за период – суммарный остаток за установленный срок.

- Сальдо конечное – остаток на конец месяца/года/квартала.

Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли ООО «ИНТЕС».

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов); в качестве шага планирования принят один год;

- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;

- цены, тарифы и нормы не изменятся в течение всего периода планирования.

- Продолжительность периода определена, исходя из среднего срока службы установки очистки сточных вод.

- Норма дисконта установлена из условий:

- Ключевая ставка ЦБ РФ – 7,25% на 26.03.2018г;

- риск недополучения прибыли 11,75 %

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта «Модульной платформы InterConnect.»

Таблица 3.4 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Расходы на приобретение активов, всего	500 000,00					500 000,0
в том числе:						
за счет собственных средств	500 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-500 000,00					-500 000,0
2.2. Нарастающим итогом	-500 000,00	-500 000,00	-500 000,0	-500 000,00	-500 000,0	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-500 000,00					-500 000,0
3.2. Нарастающим итогом	-500 000,00	-500 000,00	-500 000,00	-500 000,00	-500 000,0	

Таблица 3.5 - Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Итого за период					Руб
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Экономический эффект	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	11 000 000
2. Текущие издержки	1939 170	1939 170	1 939 170	1939 170,00	1 939 170	9 695 850
3. Амортизация основных средств	100 000	100 000	100 000	100 000,00	100 000	500 000
4. Валовая прибыль	160 830	160 830	160 830	160 830,00	160 830	804 150
5. Налог на прибыль (20%)	32 166	32 166	32 166	32 166,00	32 166	160 830
6. Чистая прибыль	128 664	128 664	128 664	128 664,00	128 664	643 320
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	228 664	228 664	228 664	228 664,00	228 664	1 143 320
7.2. Нарастающим итогом	228 664	457 328	685 992	914 656,00	1 143 320	
8. Поток дисконтированных средств						

Продолжение таблицы 3.5

Наименование	Итого за период					Руб
	2018	2019	2020	2021	2022	
	8.1. По шагам	228 664,00	197 124,14	169 934,60	146 495,35	
8.2. Нарастающим итогом	228 664,00	425 788,14	595 722,74	742 218,09	868 507,18	

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Итого за период					Руб
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Собственный капитал.	500 000,00					500 000,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Итого за период					Руб
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-271 336,00	228 664,00	228 664,00	228 664,00	228 664,00	643 320,00
1.2. Нарастающим итогом.	-271 336,00	-42 672,00	185 992,00	414 656,00	643 320,00	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-271 336,00	197 124,14	169 934,60	146 495,35	126 289,09	368 507,18
2.2. Нарастающим итогом.	-271 336,00	-74 211,86	95 722,74	242 218,09	368 507,18	

Таблица 3.8 - Сальдо денежных потоков

Наименование	Итого за период					
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	228 664,00	228 664,00	228 664,00	228 664,00	228 664,00	1 143 320,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	228 664,00	457 328,00	685 992,00	914 656,00	1 143 320,0	

Таблица 3.9 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
0	-271 336,0	228 664,00	228 664,00	228 664,00	228 664,00	643 320,00
0,1	-271 336,0	207 876,36	188 978,51	171 798,65	156 180,59	453 498,11
0,2	-271 336,0	190 553,33	158 794,44	132 328,70	110 273,92	320 614,40
0,3	-271 336,0	175 895,38	135 304,14	104 080,11	80 061,62	224 005,26
0,4	-271 336,0	163 331,43	116 665,31	83 332,36	59 523,12	151 516,21
0,5	-271 336,0	152 442,67	101 628,44	67 752,30	45 168,20	95 655,60
0,6	-271 336,0	142 915,00	89 321,88	55 826,17	34 891,36	51 618,40
0,7	-271 336,0	134 508,24	79 122,49	46 542,64	27 378,02	16 215,39
0,8	-271 336,0	127 035,56	70 575,31	39 208,50	21 782,50	-12 734,13
0,9	-271 336,0	120 349,47	63 341,83	33 337,80	17 546,21	-36 760,68
1	-271 336,0	114 332,00	57 166,00	28 583,00	14 291,50	-56 963,50
0,7790	-271 336,0	128 535,13	72 251,34	40 613,46	22 829,37	-7 106,70

Для расчета срока окупаемости была использована следующая методика:

$$CO = t - \frac{ЧДД(\text{нарастающим итогом})}{ЧДД(\text{по шагам}) - ЧДД(\text{нарастающим итогом})} \quad (43)$$

Где :

t – номер шага на котором получено последнее отрицательное значение ЧДД

$$1 - \frac{(-74211,8)}{197124 - (-74211,8)} = 1,3$$

Срок окупаемости по дисконтированным потокам равен 1,3 года

За период планирования (5 лет), инвестиционный проект потребует 500000 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 643,320 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 643 320 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 868 507,18 тысяч рублей (таблица 3.10). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 0,778.

Срок окупаемости проекта – 1 год 3 месяцев.

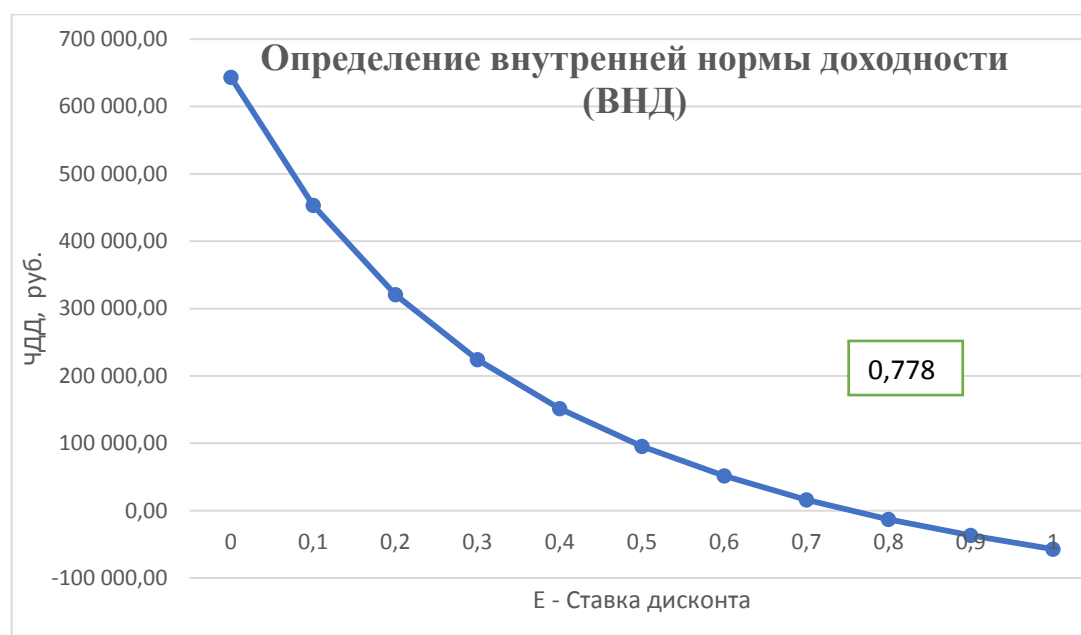


Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 77,8 % в год.

Срок окупаемости проекта – 1 год 3 месяцев.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают акционеров. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при данной схеме финансирования.

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (Рисунок 6.3.2).

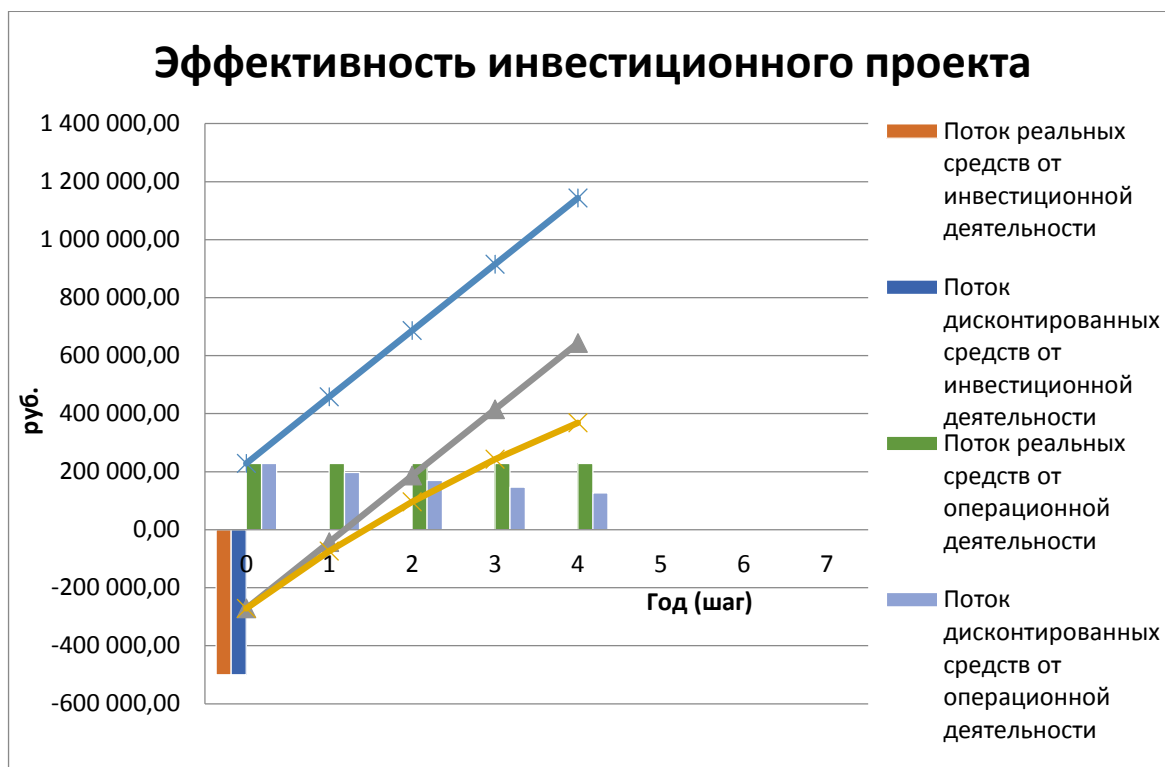


Рисунок 3.3 –Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ чувствительности - стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае экономического эффекта, текущих издержек и налогов), подстановке их в финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при

каждом таком изменении. Анализ чувствительности можно реализовать с помощью как специализированных программных пакетов (ProjectExpert, «Альт-Инвест»), так и программы Excel.

Таблица 3.10 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	173701,4			868 507,18			1563 312,9
Текущие издержки		1372241,3		868 507,18		364773	
Налоги			877192,3	868 507,18	859822,1		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

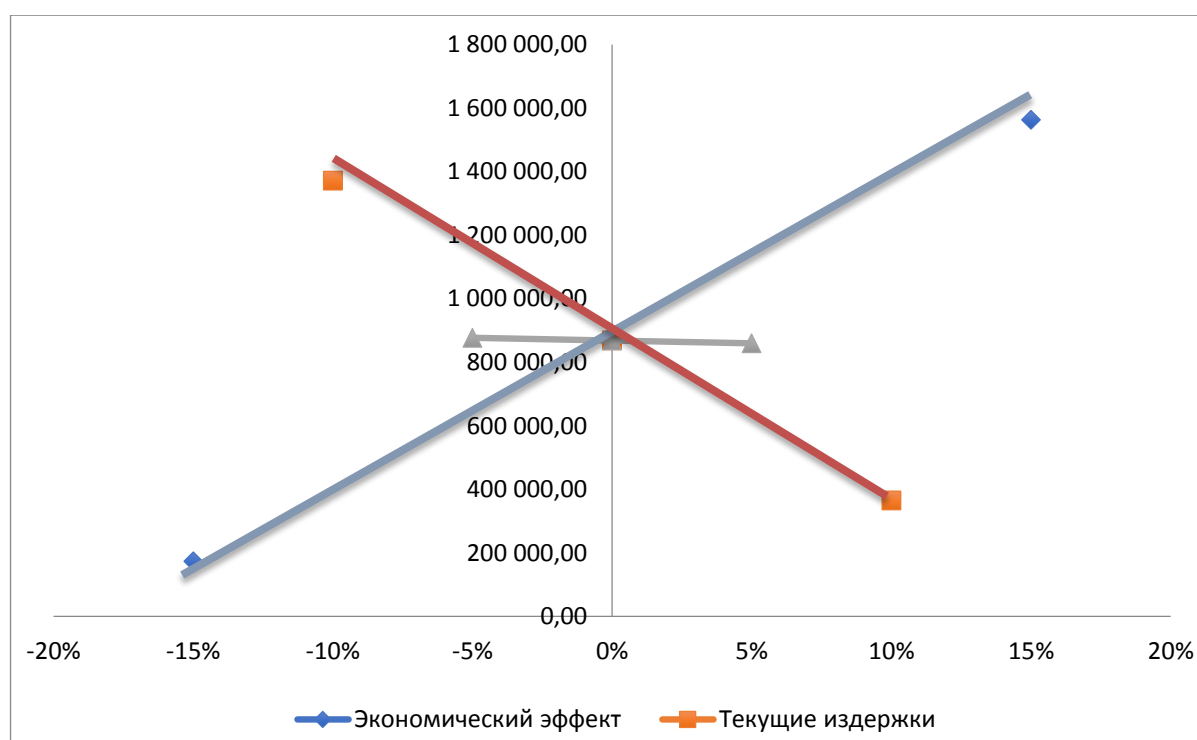


Рисунок 3.4 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе была представлена характеристика организационно-правовых и экономических аспектов деятельности ООО «ИНТЕС» и проведен анализ его финансово положения. Основными видами деятельности выступают сервисные услуги для предприятий нефтегазового комплекса.

При рассмотрении проведенного SWOT-анализа были сформирована наиболее приемлемая для организации стратегия – повышения общей экономической эффективности функционирования.

Анализ финансового состояния ООО «ИНТЕС» говорит о том, что организация находится в неустойчивом финансовом положении. Для того чтобы деятельность производственной системы обладала высокой степенью результативности, менеджменту следует придерживаться правильной стратегии, касающейся финансово-экономической устойчивости.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. При большом выборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Так, если речь идет о замещении имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято достаточно безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд

новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и др.

В настоящее время в ООО «ИНТЕС» при осуществлении процесса бурения возникает проблема быстрой передачи и обработки информации с забоя на поверхность, осуществляющаяся посредством телеметрического оборудования.

В целях повышения эффективности процесса бурения ООО «ИНТЕС» рекомендуется приобрести модульную платформу InterConnect.

Модульная платформа InterConnect предназначен для стандартизации взаимодействия телеметрического оборудования разных производителей и увеличивает скорость передачи данных с забоя на поверхность.

Несмотря на существенные единовременные текущие затраты, связанные с проектом, организация получит дополнительный экономический эффект в тыс. руб.

Экономический эффект достигается за счет увеличения нефтедобычи за счет повышения качества геологоразведки и сокращения затрат на проведение геологоразведочных работ.

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 500000 тыс. руб. капитальных вложений и принесет 643 320 тыс. руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 643320 руб., чистый дисконтированный доход – 868507 руб.

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», можно сказать, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия. Экономические расчеты подтвердили эффективность реализации проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
- 2 Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2016. - 432 с. 1. Волкова, М. В. Финансовый анализ: Методические указания по выполнению курсовой работы для студентов очной и заочной форм обучения / сост.: М.В. Волкова. – Нижневартовск: ,2015.
- 3 Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2015. - 350 с.
- 4 Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы): Учебник для бакалавров / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков. - М.: Проспект, 2016. - 640 с.
- 5 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2014. - 372 с.
- 6 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с.
- 7 Быстров, О.Ф. Экономика предприятия (фирмы). Экономика предприятия (фирмы): Практикум / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф. Быстров. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 319 с.
- 8 Бычков, В.П. Экономика предприятия и основы предпринимательства в сфере автосервисных услуг: Учебник / В.П. Бычков. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 394 с.
- 9 Волкова, М. В. Финансовый анализ: Методические указания по выполнению курсовой работы для студентов очной и заочной форм обучения / сост.: М.В. Волкова. – Нижневартовск: ,2014.
- 10 Волков, О.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Складенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 264 с.

11 Зонова, А В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / А. В. Зонова, И.Н. Бачуринская, С. П. Горячих. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.

12 Распоряжение от 22 марта 2013 года N 101-рп О стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа-Югры до 2030 года.

13 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2015. – 536 с.

14 Туровца О.Г. Организация производства и управление предприятием: учебник / О.Г. Туровца. - 3-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 505 с.

15 Зяблицкая, Н.В. Методология комплексной оценки адаптационного потенциала предприятий нефтегазовой отрасли // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №11

16 Зяблицкая, Н.В. Методические основы оценки адаптационного потенциала промышленного предприятия // Наука и образование: история и современность: Материалы 63-й внутри-вузовской научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава (Нижевартовск, апрель-май 2011 г.). – Нижневартовск: Изд-во НГГУ, 2011

17 Зяблицкая, Н.В. Влияние потенциала предприятий нефтегазовой отрасли на социально-экономическую эффективность региона (на примере ХМАО-ЮГРЫ)/

18 Н.В.Зяблицкая, В.П. Попков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2012. Вып. 6. С.106-113. – 1,1 п.л./5,5п.л

19 Игоница, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп./Л.Л. Игоница - М.: Экономистъ, 2013. - 478 с.

20 Инвестиционный менеджмент : учебник / коллектив авторов ; под ред. Н.И. Лахметкиной. — М. : КНОРУС, 2016. — 262 с.

21 Инвестиции. Инвестиции : учебник / кол. авторов ; под ред. Г.П. Подшиваленко. — 2 е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2014. — 496 с.

22 Ибрагимова, А. Инвестиционная привлекательность компаний в условиях ограниченности финансовых ресурсов / А. Ибрагимова, Т.В. Абалакина // Молодой ученый. – 2016. - № 12. – С. 1257-1264.

23 Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: Учебник. /Б.А. Колтынюк – 2-е изд. Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В.А., 2015. - 622 с.

24 Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2016. – 142 с.

25 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 356 с.

26 Кондратенко, И.С. Перспективы экономического роста в нефтегазовой отрасли / И.С. Кондратенко // Нефть, газ, бизнес. – 2017. – №1. – С. 62.

Косов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов. – М. : Экономика, 2014. – 421 с.

27 Сальникова, К.В. Инвестиционное проектирование: ключевые моменты /К.С. Сальникова// Справочник экономиста. – 2017. – № 2. – С. 86-98.

29 Станиславчик, Е.Н. Оценка рисков и шансов в инвестиционном проектировании /Е.Н. Станиславчик// Финансовый менеджмент. – 2016. – № 2. – С. 85-91.

30 Трушникова, А.Д. Инвестиционная привлекательность компании // Актуальные проблемы современной финансовой науки : материалы III Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых-финансистов. /А.Д. Трушникова– М., 2016. – С. 307-310.

31 Тяпкина, М.Ф. Инвестиционная привлекательность: теория, методология, практика: монография / М.Ф. Тяпкина, Е.А. Ильина. - Иркутск : Изд-во ИрГСХА, 2014. – 159 с.

32 Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.А. Чернов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 159 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ООО «ИНТЕС»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б
БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «ИНТЕС»

Наименование показателя	Код	31.12.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	1150	932 073*	539 740	167 042	136 415	131 194
Отложенные налоговые активы	1180	133 357	36 342	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	45 488	176 730	0*	0	0
Итого по разделу I	1100	1 110 918	752 812	167 042	136 415	131 189*
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	170 678	135 006	49 903	21 750	3 716
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	84 750	52 484	0	209	25 615
Дебиторская задолженность	1230	152 674	215 946	154 825	256 517	54 012
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	0	1 600
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 729	7 595	32 852	965	2 493
Прочие оборотные активы	1260	459	134	156	52	49
Итого по разделу II	1200	416 290	411 165	237 736	279 493*	60 226

БАЛАНС	1600	1 527 208	1 163 977	404 778	415 908	191 415
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	500	500	500	500	500
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(517 091)	(178 547)	(131 616)	(57 646)	(86 745)
Итого по разделу III	1300	(516 591)	(178 047)	(131 116)	(57 146)	(86 245)
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	1 509 849	976 775	207 500	230 107	151 500
Отложенные налоговые обязательства	1420	30 002	26 682	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	1 539 851	1 003 457	207 500	230 107	151 495*
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	6 331	129 000	83 000	0
Кредиторская задолженность	1520	487 399	332 236	199 394	159 947	126 160
Оценочные обязательства	1540	16 549	0	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0	0	5
Итого по разделу V	1500	503 948	338 567	328 394	242 947	126 165
БАЛАНС	1700	1 527 208	1 163 977	404 778	415 908	191 415

2. Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013	2012
Выручка	2110	564 802	462 111	384 702	351 328	71 425*
Себестоимость продаж	2120	(827 423)	(436 636)	(362 109)	(260 668)	(106 965)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(262 621)	25 475	22 593	90 660	(35 540)
Коммерческие расходы	2210	(0)	(7 479)	(31 024)	(28 369)	(13 233)
Управленческие расходы	2220	(85 621)	(65 757)	(30 961)	(15 811)	(10 487)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(348 242)	(47 761)	(39 392)	46 480	(59 260)
Проценты к получению	2320	124	335	0	0	0
Проценты к уплате	2330	(81 898)	(26)	(32 672)	(9 406)	(17 563)
Прочие доходы	2340	34 505	4 787	3 570	81 184	607
Прочие расходы	2350	(36 497)	(7 301)	(5 473)	(89 153)	(4 942)*
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(432 008)	(49 966)	(73 967)	29 105	(81 158)
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)	(0)	(0)	(1)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(2 739)	(333)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(3 320)	(26 682)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	97 015	36 343	0	0	0
Прочее	2460	(231)	0	(3)	(6)	1
Чистая прибыль (убыток)	2400	(338 544)	(40 305)	(73 970)	29 099	(81 158)
	СПРАВОЧНО					
Совокупный финансовый результат периода	2500	(338 544)	(40 305)	(73 970)	29 099	(81 158)