

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/

\_\_\_\_\_  
9 июня 2018 г.

---

Анализ и оценка финансовых результатов организации

---

( на примере АО «ННП»)

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.614.ВКР

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_  
/М.В. Волкова/  
\_\_\_\_\_  
2 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Автор работы  
обучающийся группы ДО-460

\_\_\_\_\_  
/Е.В. Соловьева/  
\_\_\_\_\_  
1 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
/Н.В. Назарова/  
\_\_\_\_\_  
2 июня 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Соловьева Е.В. Анализ и оценка финансовых результатов деятельности организации ( на примере АО «ННП»). – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-460, с. 98, 15ил., 35табл., библиогр.список 20.наим., 3 прил., 18 слайдов.

Дипломный проект выполнен с целью разработки мероприятий по улучшению финансовых результатов АО «ННП».

В дипломном проекте изучены цели, задачи и методы анализа финансовых результатов предприятия.

Так же произведен анализ финансовых результатов предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработаны мероприятия по улучшению финансовых результатов предприятия АО «ННП» такие как реализация устаревшего оборудования и автоматизация технического оборудования на месторождениях.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ННП».....	10
1.1 Понятие и принципы формирования финансовых результатов.....	10
1.2 Цель, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых ре- зультатов .....	18
1.3 Методы анализа и оценки финансовых результатов предприятия.....	20
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АО «ННП» .....	34
2.1 Общая характеристика АО «ННП» .....	34
2.2 Анализ финансового состояния АО «ННП» .....	39
2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования.....	39
2.2.2 Анализ чистых активов предприятия .....	50
2.2.3 Анализ ликвидности предприятия .....	52
2.2.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия .....	55
2.2.5 Анализ показателей деловой активности предприятия .....	60
2.3 Анализ финансовых результатов АО «ННП» .....	63
2.3.1 Анализ отчета о финансовых результатах .....	63
2.3.2 Анализ показателей рентабельности АО «ННП».....	72
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АО «ННП» .....	76
3.1 Мероприятие по реализации устаревшего оборудования .....	76
3.2 Организация мероприятия по сдаче складского помещения в аренду.....	79
3.3 Мероприятие по автоматизированию управления технологическим обо- рудованием .....	81
3.3.1 Суть мероприятия по автоматизированию управления технологи- ческим оборудованием.....	81
3.3.2 Оценка эффективности мероприятия, по автоматизированию управления технологическим оборудованием.....	85

3.4 Влияние предложенных мероприятий на финансовые результаты АО «ННП» .....	9
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	93
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	95
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура АО «ННП» .....	95
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс АО «ННП» .....	96
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах АО «ННП».....	98

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы: особенность эффективной деятельности организации обуславливает необходимость обоснованности и своевременности принимаемых управленческих решений. Главным фактором принятия таких решений и важнейшим элементом системы управления экономикой предприятия является экономический анализ.

Знание современных приемов и методов комплексного экономического анализа позволяет разрабатывать эффективную экономическую и финансовую стратегию функционирования организации, выявлять неиспользованные резервы повышения эффективности производства и реализовывать их в практической деятельности.

Поскольку от степени качества проведенного анализа хозяйственной деятельности предприятия, в том числе анализа производства, продаж, использование трудовых, материальных ресурсов, основных производственных фондов, анализа платежеспособности и финансовой устойчивости, анализа финансовых результатов и деловой активности будет зависеть качество принимаемых управленческих решений.

В условиях рыночной экономики основным показателем хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. Это связано с тем, что для организаций, несущих полную материальную ответственность за результаты своей деятельности, основной целью становится не обеспечение наибольшего объема выручки, а получение максимальной прибыли. При этом не менее важным является разумное распределение прибыли.

Именно поэтому необходимо проводить анализ финансовых результатов предприятия. В современных условиях все более существенное значение приобретает управление финансами на уровне предприятия.

Чтобы обеспечивать финансовую устойчивость, предприятиям в существующих условиях приходится прилагать не мало для поддержания своей плате-

жеспособности, ликвидности и рентабельности. Именно поэтому выбранная тема крайне актуальна на сегодняшний день.

Объект исследования: выпускной квалификационной работы – анализ и оценка финансовых результатов АО «ННП».

Предмет исследования – финансовые результаты предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов АО «ННП».

Задачи работы:

- рассмотреть теоретические и методологические основы оценки финансовых результатов предприятия;
- охарактеризовать деятельность предприятия АО «ННП»;
- проанализировать основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «ННП» и оценить его финансовое состояние;
- выявить проблемы и перспективы развития организации АО «ННП»;
- разработать предложения по улучшению финансовых результатов АО «ННП» и оценить эффект от их реализации.

Результаты работы рекомендуется использовать при планировании деятельности АО «ННП».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ННП»

## 1.1 Понятие и принципы формирования финансовых результатов

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента огромное значение уделяют в своих трудах изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако приходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. О.В. Ефимова, под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, которым могут распоряжаться собственники», и в всемирной практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».

Г.В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [18,с.32].

И.А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую (совокупную) прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». Это сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от реализации продукции (или операционной прибыли), прибыли от реализации имущества и прибыли от внереализационных операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет примерно «90-95 % общей суммы прибыли» [4].

В.В. Бочаров рассматривает порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), систематизируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и показывая формирование прибыли от валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода [6].

Таким образом, финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве.

В современных экономических условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

Общий финансовый результат деятельности предприятия (бухгалтерская прибыль или убыток) представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внеэкономических операций.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения.

Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе [1, с.33].



Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости.

Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности. Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия [5, с.76].

Таким образом, одним из наиболее важных финансовых результатов выступает прибыль предприятия. Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, напри-

мер, по причине чрезмерно высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема поставок товаров, снижением покупательского спроса.

В процессе анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия. Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.

Необходимо, однако, подчеркнуть противоречивость прибыли как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост прибыли может являться не только следствием эффективной экономической деятельности. Он может быть достигнут, например, за счет монопольного положения производителя.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования (Таблица 1.1).

Эффективность хозяйственной деятельности выражается экономической категорией рентабельности. Рентабельность в общем виде выступает как доходность, прибыльность [6]. То есть получение прибыли позволяет говорить об эффективности организации и осуществления хозяйственной деятельности. Однако масса прибыли еще не позволяет в достаточной мере оценить, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия.

Для такой оценки служат относительные показатели рентабельности как отношения полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам.

Таблица 1.1 – Система показателей финансовых результатов

Показатели финансовых результатов предприятия	
Абсолютные	Относительные
Выручка от продаж	Рентабельность продаж
Валовая прибыль	Рентабельность издержек обращения
Прибыль от продаж	Финансовая рентабельность
Маржинальная прибыль	Экономическая рентабельность
Балансовая прибыль	Рентабельность использования активов и пассивов
Чистая прибыль	Общий уровень рентабельности

Заинтересованность в росте прибыли означает, следовательно, заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов. Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большей является прибыль и, следовательно, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения участников хозяйственной деятельности.

Механизм формирования прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов в обществе и, таким образом, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности [18].

Таким образом, понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития об-

щества, в определенной экономической системе и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм.

Такой подход позволяет разграничивать понятия прибыли как экономической категории и как финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта.

С точки зрения управления и, в первую очередь, функции анализа финансово- хозяйственной деятельности такое разграничение понятий позволяет ясно представлять не только объективные основы протекания процессов формирования прибыли, но и конкретную форму их организации. Появляется возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирования финансовых результатов, но и границы их управляемости, позволяет выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные и т. п. Из понимания финансовых результатов, как динамичного явления, зависящего от хозяйственного механизма, следует и практическая необходимость учитывать изменение способов определения прибыли, для обеспечения сопоставимости финансовых результатов в различные периоды времени.

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах: валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли.

Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя балансовой (валовой) прибыли (убытка) и ее производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка).

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю [5].

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности. На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающие и банкротство. Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия [6].

Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энерге-

тические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. В отечественной литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли; в разных источниках насчитывается от двух до шести функций.

Большинство экономистов выделяют три функции, наиболее соответствующие природе прибыли. Это функции обобщающего оценочного показателя деятельности, воспроизводственная и стимулирующая функции. Помимо этого прибыль выступает источником вознаграждения владельцев акций, паев в уставном капитале предприятия; служит источником пополнения государственного бюджета.

В соответствии с первой функцией прибыль характеризует результат деятельности хозяйствующего субъекта. Прибыль представляет собой итог его деятельности, который зависит от уровня себестоимости, качества и количества выпускаемой продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, материально-технического снабжения и прочих доходов, а главное – от того, насколько эта продукция удовлетворяет потребности потребителя, то есть имеет ли она спрос. Величина прибыли складывается под воздействием многих факторов и отражает практически все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Наряду с оценочной функцией прибыль выполняет функцию стимулирования. Стимулирующая функция при-

ли проявляется не только в направлении части ее на экономическое стимулирование, а связана со всем процессом формирования, распределения и использования прибыли. При этом прибыль служит как бы «узлом» взаимоувязки интересов общества, организации и отдельных работников.

Еще одной функцией прибыли является воспроизводственная функция, в которой она выступает как один из основных источников ресурсов расширенного воспроизводства. Раскрытие экономической природы прибыли, объективных общеэкономических закономерностей и предпосылок ее образования и существования необходимо, но недостаточно для понимания механизма формирования прибыли корпораций в современных условиях.

Таким образом, финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

## 1.2 Цель, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов

Основной целью анализа финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

- оценка динамики и структуры показателей прибыли за анализируемый период;
- факторный анализ прибыли;
- анализ прочих доходов и расходов;
- оценка динамики показателей рентабельности продаж и капитала;
- факторный анализ рентабельности продаж и капитала;

- анализ затрат, произведенных предприятием, и оценка затрат на один рубль продукции;
- выявление резервов роста прибыли и рентабельности.

Информационное обеспечение анализа и принятие решений по финансовым результатам формируется за счет внешних и внутренних источников информации. К внешним источникам информации относят показатели, характеризующие:

- общеэкономическое развитие страны. Система показателей данной группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке политики управления прибылью, осуществления инвестиционной деятельности, выявления резервов роста прибыли;
- конъюнктуру рынка. Система показателей этой группы является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой политики, привлечения капитала из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлеченного капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений;
- деятельность конкурентов и контрагентов. Система показателей данной группы используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли.

К внутренним источникам относятся:

- показатели финансового учета предприятия. На основе этих показателей осуществляется анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли.

Преимуществами показателей финансовой отчетности является их унифицированность, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли;



- показатели управленческого учета, формирующих информационную базу оперативных управленческих решений.

Управленческий учет может быть структурирован:

- по центрам ответственности (центрам затрат, доходов, прибыли, инвестиций);
- по видам деятельности (операционная, финансовая, инвестиционная);
- по видам ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и нематериальных) и т.д.

В процессе построения системы информационного обеспечения анализа и управления прибылью в управленческом учете формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов;

- нормативно-справочные показатели. Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия – нормативы затрат времени, нормативы удельных расходов сырья и материалов и т.д. Данная система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом по стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, ставки налогов и т.д.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную на принятие не только стратегических решений, но и на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли.

### 1.3 Методы анализа и оценки финансовых результатов

Данный анализ осуществляется по данным бухгалтерской отчетности, а значит, особенно хорошо структурирован.

Финансовый анализ обычно позволяет объективно оценить информацию о финансовом состоянии предприятия, прибыльности и эффективности. Финансовое состояние предприятия оценивается данными, характеризующими наличие, использование и размещение финансовых ресурсов, данные показатели представляют собой результаты финансовой деятельности организации, определяют ее конкурентоспособность, позволяют просчитать степень гарантий экономических интересов организации и ее партнеров по финансовым и другим отношениям [6].

Финансовые результаты складываются в процессе хозяйственной деятельности предприятия и во многом определяются отношениями с поставщиками, покупателями, налоговыми и финансовыми органами, банками, акционерами и другими возможными партнерами. Самой целью экспресс-анализа всегда будет являться получение наглядной, оперативной, и простой оценки финансового благополучия и динамики развития организации. Другими словами, данный анализ не должен занимать большое количество времени, а его осуществление не предполагает очень сложных расчетов и детализированной информационной базы. Подходящий комплекс аналитических процедур и будет назван как экспресс-анализ, или чтение отчета (отчетности).

По степени детализации анализ финансовых результатов может проводиться:

- в несколько этапов – углубленный анализ;
- по маленькому количеству оценочных показателей – коэффициентов - экспресс-анализ.

Основными операциями экспресс-анализа будут являться:

- изучение ключевых индикаторов;
- ознакомление с заключением аудитора (если имеется);
- просмотр отчета по формальным признакам;
- выявление проблемных статей в отчетности и их оценка в динамике;
- формулирование выводов по результатам анализа.

Информационной базой финансового анализа будут являться данные бухгалтерской отчетности и учета, изучение которых позволит оценить финансовое положение предприятия, изменения, происходящие в ее пассивах и активах, убедиться в наличии прибылей и убытков, выявить перспективы развития [8].

Проведение углубленного анализа предприятия предполагает детализированный анализ статей баланса, построение взаимосвязанных аналитических таблиц, факторный анализ изменения показателей финансового состояния.

Качество и результаты анализа финансовых результатов предприятия в значительной мере определяется качеством и доступностью информационной базы.

Любая аналитическая работа, в том числе и изучение бухгалтерской отчетности, предполагает особую последовательность действий, которые предполагают:

- подготовку источников информации для финансового анализа, проверку ее достоверности;
- изучение и аналитическую обработку финансовой и экономической информации, составление аналитических графиков, таблиц;
- установление и оценку влияния всех факторов на изучаемые показатели, обобщение и оформление результатов самого анализа;
- разработку определенных мер по улучшению изучаемых показателей, оценку перспектив развития, обоснование принятых управленческих решений.

Анализ бухгалтерской отчетности всегда предполагает использование определенных методов или приемов, одним самых важных является «чтение» баланса, либо изучение абсолютных показателей. «Чтение» либо изучение показателей баланса может позволить определить основные источники средств (заемные и собственные), основные направления вложения денежных средств, правильное соотношение средств и источников и другие характеристики, позволяющие правильно оценить имущественное положение организации и ее обеспеченность.

Однако информация, которая представлена в абсолютных величинах, не всегда может позволить точно определить динамику основных показателей, и не совсем недостаточна для обоснования решений. Поэтому наряду с абсолютными показателями при анализе бухгалтерской отчетности используются различные приемы анализа, которые предполагают расчет и оценку относительных показателей, к которым относятся, вертикальный, горизонтальный, трендовый, факторный анализ и расчет коэффициентов [3].

Смысл горизонтального анализа – это построение одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

В частности, когда проводится горизонтальный анализ баланса, показатели баланса на некоторую дату (база отчета) берутся за 100%, далее строятся динамические ряды статей и разделов баланса в процентах к их базисным значениям.

Однако степень агрегированности определяется аналитиками. Обычно, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), это позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный анализ дополняется вертикальным анализом изучения финансовых показателей.

Относительные показатели сглаживают влияние инфляции, это позволяет достаточно правильно оценить происходящие изменения.

Вертикальному анализу подвергают либо исходную отчетность, либо модифицированную отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей). Этот вид анализа всегда полезен при рассмотрении структуры доходов и расходов [10].

Вертикальный анализ баланса показывает структуру средств предприятия и ее источников, когда суммы по отдельным разделам или статьям определяются в процентах к валюте.

Трендовый анализ (анализ тенденций развития) является разновидностью горизонтального анализа, ориентированного на дальнейшую перспективу.

Трендовый анализ обычно предполагает изучение всех показателей за максимально возможный временной период, и каждая позиция отчетности сравнивается со значениями анализируемых данных за ряд предшествующих периодов и определяется тренд, а именно основная повторяющаяся тенденция развития показателя, очищенная от влияния случайных факторов и индивидуальных особенностей периодов [10].

Трендовый анализ оценивает качественные сдвиги в имущественном положении предприятия и предполагает перспективу.

Чтобы провести факторный анализ изучаемый показатель обычно выражается через формирующие его факторы, проводятся расчет и оценка влияния этих факторов на изменение показателя.

Факторный анализ может быть прямым, это значит, показатель изучается и раскладывается на составные элементы, и обратным (синтез) – отдельные части соединяются в общий результативный показатель [19]. Основным примером факторного анализа является трехфакторная модель Дюпона, которая позволяет изучить причины, влияющие на изменение чистой прибыли, приходящейся на собственный капитал, формула (1):

$$\text{ЧРСК} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} * \frac{\text{ВР}}{\text{А}} * \frac{\text{А}}{\text{СК}} * 100\% \quad (1)$$

где ЧРСК – чистая рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль за расчетный период;

СК – собственный капитал на последнюю отчетную дату (итог раздела III баланса);

ВР – выручка от реализации продукции;

А – активы.

Но если в результате анализа бухгалтерской отчетности выявлено, что чистая прибыль, приходящаяся на собственный капитал, уменьшилась, то определяют, за счет какого фактора это произошло:

- менее эффективного управления активами (замедления их оборачиваемости), что приводит к снижению выручки от реализации;
- снижения чистой прибыли на каждый рубль выручки от реализации;
- изменения структуры авансированного капитала (финансового леввериджа).

Анализ показателя чистой прибыли, которая приходится на собственный капитал, используют при решении вопроса, насколько организация может повысить собственные активы в будущем без прироста внешних источников финансирования (кредитов и займов), то есть:

- при решении вопроса об инвестициях в основной и оборотный капитал;
- при выборе рациональной структуры капитала.

Метод финансовых коэффициентов – это расчет отношений показателей бухгалтерской отчетности и определение взаимосвязей показателей. При осуществлении аналитической работы необходимо учитывать следующие факторы:

- уровень диверсификации деятельности других организаций;
- достоверность бухгалтерской отчетности;
- использование разных методов учета (учетной политики);
- эффективность применяемых методов планирования;
- статичность применяемых коэффициентов [17].

В современной экономической системе наибольшее распространение получили следующие три коэффициента: ROA (прибыль, которая приходится на общую сумму активов), ROE (прибыль на собственный капитал), ROIC (прибыль на инвестированный капитал).

Прибыль, приходящаяся на общую сумму активов (ROA), формула (2):

$$ROA = \frac{ЧП}{А} * 100\% \quad (2)$$

где ROA – прибыль, приходящаяся на общую сумму активов;

ЧП – чистая прибыль за расчетный период;

А – средняя величина актива за период.

Данный показатель показывает, сколько данная компания заработала на суммарных активах, которые сформированы за счет собственных и привлеченных средств.

Высшее руководство компании коэффициент ROA обычно использует для оценки деятельности структурных подразделений (дочерних и зависимых обществ). Управляющий подразделения обладает существенным влиянием на активы, однако не может контролировать их финансирование, так как филиал компании не берет банковских кредитов, не эмитирует акции и облигации и во многих случаях не оплачивает свои собственные счета за материальные ценности и услуги [13].

Прибыль на собственный капитал (ROE), формула (3):

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} * 100\% \quad (3)$$

где ROE – прибыль, приходящаяся на собственный капитал;

ЧП – чистая прибыль;

СК – средняя величина собственного капитала.

Этот коэффициент определяет, сколько заработано на всех средствах, которые вложены владельцами акций (как прямо, так и при помощи нераспределенной прибыли). Коэффициент ROE интересует существующих или потенциальных инвесторов и руководство компании, которое призвано учитывать интересы акционеров. Но для руководителей подразделений этот коэффициент никак не представляет интереса, ведь они обязаны эффективно управлять активами независимо от роли акционеров и кредиторов в финансировании показателей активов [2].

Инвестированный капитал, который называется также постоянным капиталом, показывает сумму долгосрочных обязательств (кредитов и займов) и акционерного капитала. Именно поэтому он выражает денежные ресурсы, которые находятся в обороте организации длительный период. Предполагается, что краткосрочные обязательства могут иметь тенденцию к колебаниям, автоматически связанным с изменениями по текущим активам.

Прибыль на инвестированный капитал (ROIC), формула (4):

$$ROIC = \{[\text{ЧП} + \text{П} * (1 - \text{СН})] : [\text{ДО} + \text{АК}]\} * 100 \quad (4)$$

где ROIC – прибыль, приходящаяся на инвестированный капитал

ДО – долгосрочные обязательства;

АК – средняя величина собственного капитала.

Этот факт показывает то, что акционеры и кредиторы должны финансировать имущество и оборудование организации, другие долгосрочные активы и часть текущих активов, не возмещенных за счет краткосрочных обязательств. Определенные фирмы часто пользуются показателем ROIC для оценки деятельности собственных филиалов, называя его прибылью на задействованный капитал (ROCE) или «чистые активы» (активы минус обязательства) [15].

Этот параметр применим только для тех случаев, когда руководство филиала влияет на принятие решений о приобретении активов, о кредитной политике (счета к получению), о распоряжении денежной наличностью и уровне его краткосрочных обязательств.

Прибыль на инвестированный капитал равна чистой прибыли, деленной на инвестиции.

Коэффициент ROI рассматривают как совокупный результат двух факторов: рентабельности продаж и использования инвестиций, формула (5):

$$ROI = \left(\frac{\text{ЧП}}{\text{ОП}}\right) * \left(\frac{\text{ОП}}{\text{ROI}}\right) \quad (5)$$

где ROI – инвестиции;

ОП – объем продаж.

Каждый из двух терминов с правой стороны уравнения может иметь свой экономический смысл. Чистая прибыль, разделенная на объем продаж, выражает экономическую рентабельность проданных товаров (ROS).

Второй показатель — объем продаж, деленный на инвестиции, характеризует оборачиваемость инвестиций [11].

Данные отношения определяют два основных пути улучшения данного показателя (ROI). Во-первых, этого можно добиться повышением нормы прибы-



ли. Во-вторых, параметр (ROI) может быть улучшен за счет увеличения оборачиваемости инвестиций.

В свою очередь, оборачиваемость инвестиций можно повысить, либо снизив объем инвестиций, необходимых для поддержания заданной величины объема продаж, либо увеличив объем продаж, сохранив неизменной сумму инвестиций. В дополнение к желанию получить удовлетворительную норму прибыли инвесторы хотели бы, чтобы их капитал был полностью защищен от финансового риска. Прибыль на акционерный капитал (ROE) могла бы быть увеличена, если бы дополнительное инвестирование в новые проекты достигалось только за счет долговых обязательств. Но только если бы прибыль на эти дополнительные инвестиции будет превышать расходы по выплате процентов по данным обязательствам.

Хотелось бы заметить, что подобная инвестиционная политика увеличила бы риск утраты акционерами своих вложений, так как выплаты по процентам и основной суммы долга фиксированы, а их неуплата неизбежно приведет компанию к банкротству.

Степень риска в каждом из случаев может быть измерена относительными размерами сумм обязательств и акционерного капитала и средств, выделенных на погашение обязательств. Подобный анализ тоже требует использования финансовых коэффициентов [7].

Сравнительный (пространственный) анализ – это оценка и сравнение показателей деятельности предприятия с показателями предприятий – конкурентов, со средними и среднеотраслевыми хозяйственными данными, с нормативами.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности. Анализ относительных показателей может позволить оценить взаимосвязь показателей и используется при изучении финансовой устойчивости, платежеспособности организации, ликвидности ее баланса и рентабельности организации. Одновременное соединение и использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее

объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития [18].

Для каждого финансового менеджера финансовые коэффициенты всегда имеют особое значение, так как являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и кредиторами. Поэтому, когда финансовый менеджер принимает решение, он оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

Для правильного принятия решений финансовому менеджеру необходимо иметь информацию о деятельности предприятия за прошлые периоды, позволяющую оценить потенциальные финансовые возможности организации на предстоящие периоды.

Данная информация должна содержать сведения, которые необходимы для оценки текущего финансового положения предприятия, его обязательств, активов и собственного капитала. Сведения также нужны для оценки изменений в этих статьях за определенный период, их суммы, оценки потоков денежных средств, организации времени потока и оттока, и связанного с этим фактора риска, принятия инвестиционных решений и решений по кредитованию [15].

Чтобы произвести оценку финансовых результатов организации необходимо оценить ликвидность, а значит степень покрытия обязательств предприятия его активами, которая отражает скорость возврата в оборот денег, вложенных в различные виды имущества и обязательств. Исходя из того сколько времени займет этот процесс, зависит степень ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [9].

Коэффициент покрытия кредиторской задолженности ликвидными активами отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

Коэффициенты ликвидности определяются как отношение активов разной степени ликвидности к сумме краткосрочных обязательств.

Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность организации. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке, формула (6):

$$K_{пкз} = \frac{ДС+ФВ}{КЗ} \quad (6)$$

где  $K_{пкз}$  – коэффициент покрытия;

ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения;

КЗ – кредиторская задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен отношению наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам, формула (7):

$$\Lambda_{абс} = \frac{ДС+ФВ}{КО} \quad (7)$$

где  $\Lambda_{абс}$  – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент срочной ликвидности равен отношению финансовых активов к краткосрочным обязательствам, формула (8):

$$\Lambda_{ср} = \frac{ДС+ФВ+ДЗ}{КО} \quad (8)$$

где  $\Lambda_{ср}$  – коэффициент срочной ликвидности;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности показывает общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации [2].

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению оборотных активов к сумме краткосрочных обязательств, формула (9):

$$\Lambda_{\text{тек}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}} \quad (9)$$

Где  $\Lambda_{\text{тек}}$  – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы.

Финансовая устойчивость организации в основном характеризует состояние его взаимоотношений с кредиторами. Потому как краткосрочными обязательствами (в том числе кредитами и займами) можно оперативно управлять. Если прогноз финансового состояния неблагоприятен, то в целях экономии финансовых расходов нужно отказаться от кредитов и постараться улучшить финансовое состояние, опираясь лишь на собственный капитал [14].

Что касается долгосрочных заемных средств, то обычно это решение стратегического характера, его последствия скажутся на финансовых результатах в течение длительного периода, а чрезмерное и необоснованное пользование заемным капиталом может привести к банкротству.

Для оценки устойчивости рассчитывают следующие коэффициенты:

Коэффициент автономии характеризует степень зависимости организации от заемного капитала, формула (10):

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{СК}}{K} \quad (10)$$

где  $K_{\text{авт}}$  – коэффициент автономии;

$K$  – общая сумма капитала.

Коэффициент финансового левериджа показывает соотношение заемного и собственного капитала организации, формула (11):

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (11)$$

где  $K_{\text{л}}$  – коэффициент финансового левериджа;

ЗК – заемный капитал.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, формула (1.12):

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОА}} \quad (12)$$

где  $K_{об}$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$СОС$  – собственные оборотные средства.

Коэффициент покрытия инвестиций показывает, какая именно часть активов финансируется за счет устойчивых источников — собственных средств и долгосрочных кредитов [15]. Данный показатель позволяет инвесторам оценить ожидаемые успехи работы организации, вероятность наступления неплатежеспособности, банкротства, формула (13):

$$K_{пи} = \frac{СК+ДО}{К} \quad (13)$$

где  $K_{пи}$  – коэффициент покрытия инвестиций;

$ДО$  – долгосрочные обязательства.

Коэффициент маневренности собственного капитала, формула (14):

$$K_{м} = \frac{СОС}{СК} \quad (14)$$

где  $K_{м}$  – коэффициент маневренности собственного капитала;

$СОС$  – собственные оборотные средства.

Коэффициент мобильности оборотных средств, формула (15):

$$K_{моб} = \frac{ДС+ФВ}{ОА} \quad (15)$$

где  $K_{моб}$  – коэффициент мобильности оборотных средств.

Для оценки деловой активности предприятия рассчитывается коэффициент оборачиваемости текущих активов, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, коэффициенты оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, а также коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия, формула (16):

$$K_{ооа} = \frac{R}{ОА} \quad (16)$$

где  $K_{ооа}$  – коэффициент оборачиваемости средней величины активов;

$R$  – выручка.

ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, формула (17):

$$K_{окк} = \frac{R}{S} \quad (17)$$

где  $K_{окк}$  – коэффициент оборачиваемости собственного капитала

СК – средняя величина собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, формула (18):

$$K_{окз} = \frac{R}{K} \quad (18)$$

где  $K_{окз}$  – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

К – среднегодовая величина кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, формула (19):

$$K_{одз} = \frac{R}{D} \quad (19)$$

где  $K_{одз}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

D – среднегодовая величина дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств, формула (20):

$$K_{одс} = \frac{R}{M} \quad (20)$$

где  $K_{одс}$  – коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Рентабельность продаж показывает, какую именно сумму прибыли получает организация с каждого рубля проданной продукции, формула (21):

$$P_{пр} = \frac{\Pi}{R} \quad (21)$$

Π – прибыль за период;

Коэффициент использования заемного капитала, формула (22):

$$K_{зк} = \frac{A}{СК} \quad (22)$$

где  $K_{зк}$  – коэффициент использования заемного капитала.

## 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АО «ННП»

### 2.1 Общая характеристика АО «ННП»

АО «ННП» основано 15 мая 1999г. года путем выделения из ОАО «Нижневартовскнефтегаз» в результате реорганизации последнего. АО «ННП» зарегистрировано в г. Нижневартовске 17.05.1999г.[20]

Устав АО «ННП» утвержден внеочередным общим собранием акционеров ОАО «ННП» (Протокол № 7 от 15 марта 1999г.) и зарегистрирован постановлением Главы администрации г. Нижневартовска от 17.05.1999г. № 384.

В соответствии с пунктом 3 статьи 17-1 Закона РФ «О недрах» в связи с проведенной реорганизацией ОАО «Нижневартовскнефтегаз» с 01.01.2000г. на АО «ННП» переоформлены лицензии на 12 лицензионных участков: Хохряковский, Кошильский, Пермьяковский, Ершовый, Колик-Еганский, Восточно-Хохряковский, Сороминский, Западно-Сороминский, Тарховский, Туль-Еганский, Сабунский, Эниторский.

Единственным акционером Общества является ОАО «ТНК-ВР Холдинг».

АО «ННП» владеет лицензией, дающей право на виды деятельности: эксплуатация нефтегазодобывающих производств (эксплуатация нефтегазодобывающих скважин, в том числе деятельность по их техническому обслуживанию, повышению нефтеотдачи пластов, ликвидации открытых нефтегазовых фонтанов; эксплуатация систем сбора нефти, газа, газового конденсата, подготовка этого сырья до товарных кондиций; эксплуатация систем поддержания пластового давления и воздействия на пласты). Срок действия лицензии с 09.03.2004г. по 09.03.2009г.

Предприятие основано в 1964 году, одновременно с открытием самого большого в СССР Самотлорского месторождения и созданием Нефтепромышленного Управления «Мегионнефть». В 1971 году на базе НПУ было организовано Нефтегазодобывающее Управление «Нижневартовскнефть» им. В. И. Ленина. В

1990-е его преемником стало «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие».

С момента своего создания «ННП» показало себя как стабильное и успешно развивающееся предприятие, в числе приоритетов которого – увеличение объемов добычи, совершенствование нефтедобывающих технологий и внедрение инновационных методов производства. [20]

В 2008 году ННП добыло 100-миллионную тонну нефти.

Объем добычи в 2008 году составил 5,847 млн тонн нефти и 361 млн куб. м газа. Для достижения этого результата в течение всего года предприятие активно осуществляло программу геолого-технических мероприятий, число которых на конец года достигло 425. Высокую эффективность показали эксплуатационное бурение и операции по гидроразрыву пласта. Так, по программе бурения на месторождениях ННП были введены в эксплуатацию 27 новых скважин, которые дали прирост добычи в 179 тыс. тонн нефти. Благодаря 186 произведённым ГРП был получен прирост нефтедобычи в 251 тыс. тонн.

Кроме того, в 2008 году Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие продолжило работы по сокращению фонда бездействующих скважин. Было проведено 13 геологотехнологических мероприятий на бездействующих добывающих скважинах и 28 – на нагнетательных. За 2008 год ННП реконструировало более 99 км трубопроводов и рекультивировало более 20 га загрязненных земель.

Предприятие продолжает развивать инфраструктуру месторождений. Построены и сданы в эксплуатацию 10 промышленных и социально-бытовых объектов, произведена установка оборудования, запущен проект строительства энергообъектов.

На Ван-Еганском месторождении (Ван-Еганский лицензионный участок) ННП проводит опытно-промышленные работы по добыче высоковязкой нефти. С 2004 года накопленная добыча высоковязкой нефти Нижневартовского нефтегазодобывающего предприятия составляет более 97 тысяч тонн. Извлекаемые запа-



сы высоковязкой нефти пласта, на который приходится основные залежи уникального углеводорода, составляют 49 миллионов тонн.

С 2013 года ННП владеет лицензией на разработку части Узунского месторождения в пределах Южно-Узунского лицензионного участка. Извлекаемые запасы Узунского месторождения в пределах разрабатываемого предприятием лицензионного участка составляют свыше 1,5 миллиона тонн нефти. Активная фаза эксплуатационного бурения на однопластовом месторождении началась в 2014 году.

Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие в 2016 году приступило к вводу в промышленную разработку Окуневского месторождения. В ближайших планах начать разработку Хохловского и Вонтерского месторождения.

Отдаленность месторождений, разрабатываемых ННП, от г. Нижневартовска составляет от 60 до 300 километров. Поэтому работа на участках организована вахтовым методом. В рабочих общежитиях на промыслах созданы современные комфортные условия для полноценного труда и отдыха.

Накопленный объем добычи нефти ННП с начала разработки месторождений составляет 201,286 миллиона тонн.

«Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие» зарегистрировано в виде акционерного общества (АО).

Акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Правовое положение Общества, права и обязанности его акционеров определяются Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

АО «ННП» располагается в городе Нижневартовске, улица Ленина, 17П.

Целью деятельности предприятия является получение прибыли.

Предметом (видами) деятельности Общества являются:

- разведка и разработка нефтяных и газовых месторождений;
- бурение параметрических, поисковых, разведочных, структурных, наблюдательных и эксплуатационных скважин на углеводородное сырье, воду;
- добыча, транспортировка, подготовка, переработка и реализация углеводородного сырья и продуктов его переработки;
- добыча подземных вод, общераспространенных полезных ископаемых (песок и др.);
- ведение государственного баланса запасов нефти, газа, конденсата, попутных компонентов и учет совместно с ними залегающих полезных ископаемых в границах лицензионных участков;
- обустройство нефтяных и газовых месторождений;
- производство товаров народного потребления, продовольствия, продукции производственно-технического назначения, оказание услуг населению;
- производство топографо-геодезических и картографических работ в составе маркшейдерских работ;
- транспортная деятельность, в том числе:
- перевозка грузов, пассажиров, ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств;
- перевозка опасных грузов;
- производство, ремонт и прокат оборудования на региональном и межрегиональном уровнях;
- материально-техническое обеспечение нефтяного производства;
- инвестиционная деятельность, включая операции с ценными бумагами;
- управление всеми принадлежащими Обществу акциями акционерных обществ и иными ценными бумагами;
- выполнение проектных и строительно-монтажных работ, производство строительных материалов, конструкций и изделий;

- ремонт и содержание внутрипромысловых и межпромысловых автомобильных дорог и дорог общего пользования;
- ведение аварийных, восстановительных и спасательных работ;
- выполнение изыскательских, проектных, строительного-монтажных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических, инженеринговых и других работ;
- организация выполнения заказов и поставок для государственных нужд и региональных потребителей производимой продукции;
- изучение конъюнктуры рынка товаров и услуг, проведение исследовательских, социологических и иных работ;
- посредническая, консультационная, маркетинговая деятельность, другие виды деятельности;
- оказание услуг связи;
- внешнеэкономическая деятельность, осуществление экспортно-импортных операций;
- благотворительная, культурно-просветительная и иная некоммерческая деятельность;
- обеспечение экономической безопасности Общества, сохранение его собственности, защита коммерческой тайны;
- осуществление любых иных видов деятельности, не запрещенных российским законодательством.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии).

Высшим руководящим звеном в организационной структуре АО «ННП» является Генеральный директор.

Генеральный директор - это директор, возглавляющий управление предприятием. Он руководит всей деятельностью предприятия.

Его заместителями являются следующие должностные лица:

- Заместитель генерального директора по геологии и разработке;
- Директор по эксплуатации месторождений;
- Заместитель генерального директора по инфраструктуре и производству;
- Заместитель генерального директора по планированию, управлению эффективностью и контролю;
- Заместитель генерального директора по управлению персоналом;
- Заместитель генерального директора по безопасности.

Подробнее со структурой АО «ННП» можно в Приложении А (Организационная структура АО «ННП»)

## 2.2 Анализ финансового состояния АО «ННП»

### 2.2.1 Анализ состава и структуры бухгалтерского баланса АО «ННП»

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов предприятия позволяет сделать ряд важнейших выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово – хозяйственной деятельности предприятия, так и для принятия управленческих решений на перспективу. [9]

Важным приемом этапа предварительной оценки является формирование аналитического баланса или уплотненного аналитического баланса – нетто.

Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организации:

- Общую стоимость активов организации за 2-3 года с отклонениями, равную сумме разделов 1 и 2 баланса;
- Стоимость иммобилизованных средств активов или недвижимых активов, равную итогу раздела 1 баланса;
- Стоимость мобильных средств, равную итогу раздела 2 баланса;
- Стоимость материальных оборотных средств;
- Величину собственного капитала организации, равную итогу раздела 3 баланса;

- Величину заемного капитала, равную сумме итогов разделов 4 и 5 баланса;
- Величину собственных средств в обороте, равную разнице итогов разделов 3 и 1 баланса;
- Рабочий капитал, равный разнице между оборотными активами и текущими обязательствами.

Необходимо также проверить баланс на признаки «Хорошего баланса»:

- Валюта баланса в конце текущего периода должна увеличиваться по сравнению с началом периода;
- Темпы прироста оборотных активов должны быть выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;
- Собственный капитал организации должен превышать заемный капитал и темпы его роста должны быть выше, чем темпы роста заемного капитала;
- Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженностей должны быть примерно одинаковы. При этом кредиторская задолженность должна быть больше дебиторской;
- Доля собственных средств в оборотных активах должна быть более 10%;
- В балансе должна отсутствовать статья «Непокрытый убыток»;

Таблица 2.1- Динамика состава и структура баланса АО «НПП» за 2014-2015г.,

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Темп роста (снижения), %	Структура активов и пассивов,%		
	2014	2015	Изменение (+,-)		2014	2015	Изменение (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>АКТИВЫ</b>							
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Нематериальные активы	349894	346802	-3092	99,12	1,07	0,79	-0,28
Основные средства	16987411	33206208	16218797	195,48	51,76	75,72	23,97
Финансовые вложения	1304088	29138	-1274950	2,23	3,97	0,07	-3,91
Отложенные налоговые активы	438293	816040	377747	186,19	1,34	1,86	0,53
Прочие внеоборотные активы	630920	1008672	377752	159,87	1,92	2,30	0,38
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I</i>	19710606	35406860	15696254	179,63	60,05	80,74	20,69
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Запасы	373472	1039999	666527	278,47	1,14	2,37	1,23
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	92390	144663	52273	156,58	0,28	0,33	0,05
Дебиторская задолженность	12641979	7247015	-5394964	57,33	38,52	16,53	-21,99
Денежные средства и денежные эквиваленты	475	307	-168	64,63	0,00	0,00	0,00
Прочие оборотные активы	2639	12666	10027	479,95	0,01	0,03	0,02
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II</i>	13110955	8444650	-4666305	64,41	39,95	19,26	-20,69
<b>ИТОГО АКТИВОВ</b>	32821561	43851510	11029949	133,61	100,00	100,00	
<b>ПАССИВ</b>							
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	838	1625	787	193,91	0,0026	0,0037	0,0012
Переоценка внеоборотных активов	1024	1024	0	100,00	0,0031	0,0023	-0,0008
Добавочный капитал (без переоценки)	2242200	8779191	6536991	391,54	6,83	20,02	13,19
Резервный капитал	209	209	0	100,00	0,0006	0,0005	-0,0002
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	22539338	5472849	-17066489	24,28	68,67	12,48	-56,19
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III</i>	24783609	14254898	-10528711	57,52	75,51	32,51	-43,00

Продолжение таблицы 2.1

<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	0	14144850	14144850	0,00	0,00	32,26	32,26
Отложенные налоговые обязательства	1866513	3829009	1962496	205,14	5,69	8,73	3,04
Оценочные обязательства	1606849	3400285	1793436	211,61	4,90	7,75	2,86
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV</i>	3473362	21374144	17900782	615,37	10,58	48,74	38,16
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Кредиторская задолженность	4156978	7500295	3343317	180,43	12,67	17,10	4,44
Доходы будущих периодов	83724	176458	92734	210,76	0,26	0,40	0,15
Оценочные обязательства	323888	545715	221827	168,49	0,99	1,24	0,26
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V</i>	4564590	8222468	3657878	180,14	13,91	18,75	4,84
<b>ИТОГО ПАССИВОВ</b>	32821561	43851510	11029949	133,61	100,00	100,00	

Таблица 2.2 - Динамика состава и структура баланса АО «ННП» за 2015-2016гг.,

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Темп роста (снижения), %	Структура активов и пассивов, %		
	2015	2016	Изменение (+,-)		2015	2016	Изменение (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Нематериальные активы	346802	309451	-37351	89,23	0,79	0,65	-0,14
Нематериальные поисковые активы	0	1302940	1302940	0,00	0,00	2,74	2,74
Основные средства	33206208	35154932	1948724	105,87	75,72	73,87	-1,85
Финансовые вложения	29138	29138	0	100,00	0,07	0,06	-0,01
Отложенные налоговые активы	816040	875345	59305	107,27	1,86	1,84	-0,02
Прочие внеоборотные активы	1008672	923964	-84708	91,60	2,30	1,94	-0,36
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I</i>	35406860	38595770	3188910	109,01	80,74	81,10	0,36
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Запасы	1039999	934543	-105456	89,86	2,37	1,96	-0,41
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	144663	30539	-114124	21,11	0,33	0,06	-0,27

Продолжение таблицы 2.2

Дебиторская задолженность	7247015	8014932	767917	110,60	16,53	16,84	0,32
Денежные средства и денежные эквиваленты	307	194	-113	63,19	0,0007	0,0004	-0,0003
Прочие оборотные активы	12666	12593	-73	99,42	0,0289	0,0265	-0,0024
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II</i>	8444650	8992801	548151	106,49	19,26	18,90	-0,36
<b>ИТОГО АКТИВОВ</b>	43851510	47588571	3737061	108,52	100,00	100,00	
<b>ПАССИВ</b>							
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1625	1625	0	100,00	0,0037	0,0034	-0,0003
Переоценка внеоборотных активов	1024	1024	0	100,00	0,002	0,002	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	8779191	8779191	0	100,00	20,02	18,45	-1,57
Резервный капитал	209	406	197	194,26	0,0005	0,0009	0,0004
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5472849	8888274	3415425	162,41	12,48	18,68	6,20
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III</i>	14254898	17670520	3415622	123,96	32,51	37,13	4,62
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	14144850	13955343	-189507	98,66	32,26	29,32	-2,93
Отложенные налоговые обязательства	3829009	3865844	36835	100,96	8,73	8,12	-0,61
Оценочные обязательства	3400285	3457605	57320	101,69	7,75	7,27	-0,49
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV</i>	21374144	21278792	-95352	99,55	48,74	44,71	-4,03
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Кредиторская задолженность	7500295	7859345	359050	104,79	17,10	16,52	-0,59
Доходы будущих периодов	176458	170889	-5569	96,84	0,40	0,36	-0,04
Оценочные обязательства	545715	609025	63310	111,60	1,24	1,28	0,04
<i>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V</i>	8222468	8639259	416791	105,07	18,75	18,15	-0,60
<b>ИТОГО ПАССИВОВ</b>	43851510	47588571	3737061	108,52	100,00	100,00	



На основании таблиц 2.1 и 2.2 можно сделать следующие выводы:

1. Имущество организации в исследуемом периоде увеличилось примерно в 1,5 раза.
2. Темп роста собственного капитала в период с 2014 – 2015 год он снизился на 42,48%. Эту ситуацию можно объяснить так: снижение темпа роста произошло за счет уменьшения нераспределенной прибыли более чем в 4 раза. Снижение доли собственного капитала свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости организации. Темп роста СК 2015-2016гг. увеличился на 23%, что положительно характеризует деятельность компании.
3. Темп роста кредиторской задолженности в период с 2014 – 2015 г. вырос почти в 2,5 раза (180,43%), а в период с 2015-2016гг. снизился до 104%.
4. Что касается дебиторской задолженности, то темп роста в период с 2014 – 2015 гг. снизился до 57,33%, а в период с 2015-2016гг. вырос до 110,6%. В 2014, 2016 годах кредиторская задолженность была меньше, чем дебиторская. В 2015 г. дебиторская задолженность стала меньше кредиторской.

На основании данных бухгалтерского баланса АО «ННП» проведем анализ динамики состава и структуры внеоборотных и оборотных активов за исследуемый период:

Таблица 2.3 – Динамика состава и структуры внеоборотных активов АО «ННП»

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Нематериальные активы	349894	346802	309451	1,78	0,98	0,80	-0,80	-0,18
Основные средства	16987411	33206208	35154932	86,18	93,78	91,08	7,60	-2,70
Финансовые вложения	1304088	29138	29138	6,62	0,08	0,08	-6,53	-0,01
Отложенные налоговые активы	438293	816040	875345	2,22	2,30	2,27	0,08	-0,04

Продолжение таблицы 2.3

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прочие внеоборотные активы	630920	1008672	923964	3,20	2,85	2,39	-0,35	-0,45
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО:</b>	19710606	35406860	38595770	100,00	100,00	100,00	-	-

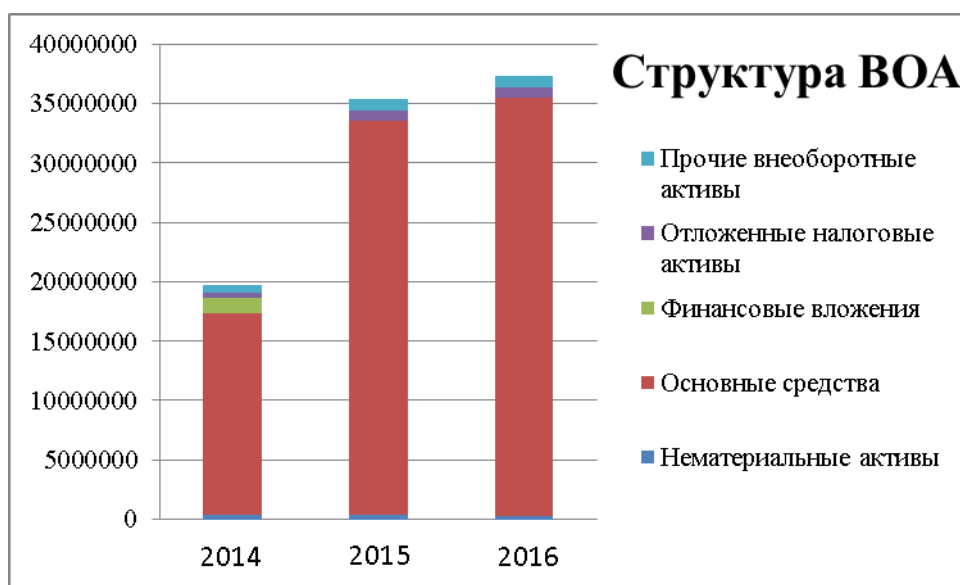


Рисунок 2.1 – Структура внеоборотных активов АО «ННП»

Наибольшую долю в структуре ВОА, на протяжении исследуемого периода, занимают основные средства. В 2014-2015гг. прирост доли ОС составил 95,5%, в 2016 еще 6%. Наименьший удельный вес в структуре внеоборотных активов наблюдается у показателя «Финансовые вложения».

Таблица 2.4 – Динамика состава и структура оборотных активов АО «ННП»

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Запасы	373472	1039999	934543	2,8485	12,3155	10,3921	9,467	-1,923

Продолжение таблицы 2.4

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	92390	144663	30539	0,70	1,71	0,34	1,01	-1,37
Дебиторская задолженность	12641979	7247015	8014932	96,42	85,82	89,13	-10,61	3,31
Денежные средства и денежные эквиваленты	475	307	194	0,0036	0,0036	0,0022	0,00001	-0,001
Прочие оборотные активы	2639	12666	12593	0,02	0,15	0,14	0,13	-0,01
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО:</b>	<b>13110955</b>	<b>8444650</b>	<b>8992801</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

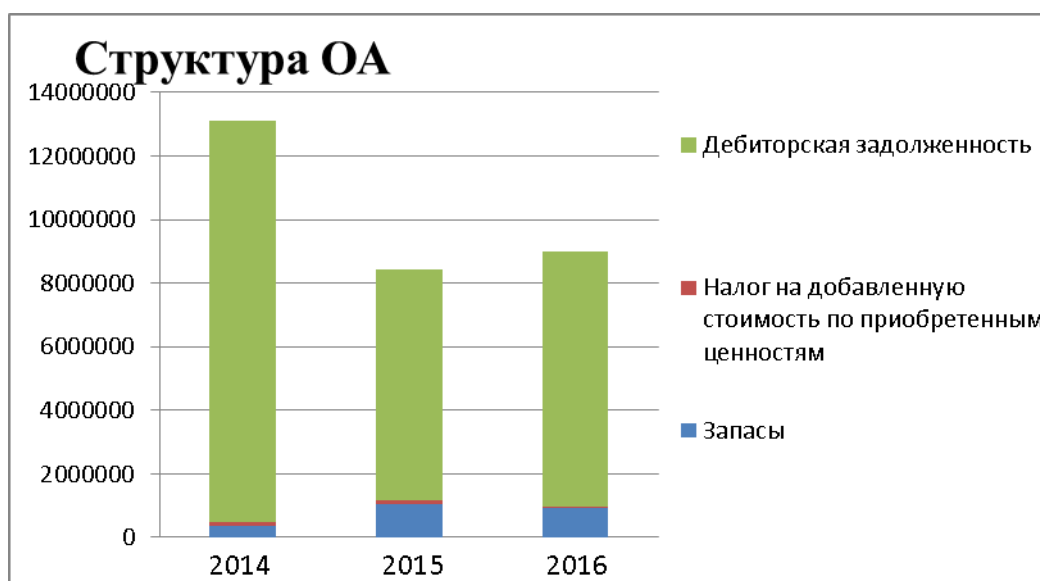


Рисунок 2.2 – Структура оборотных активов АО «ННП»

Наибольшую долю в структуре оборотных активов в период 2014-2016гг. занимает дебиторская задолженность, а наименьшая доля принадлежит денежным средствам.

Вывод по таблицам 2.3 и 2.4 можно отобразить следующим образом:

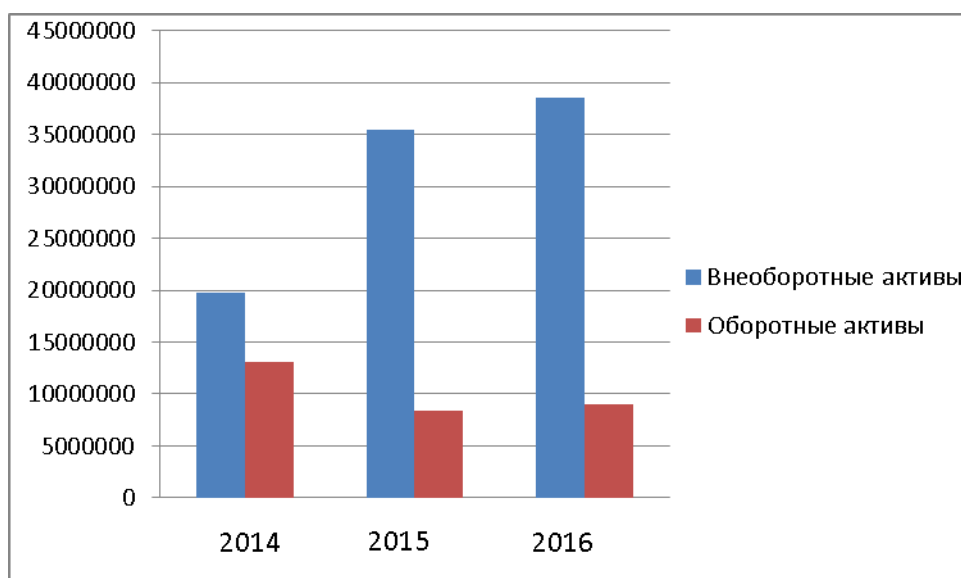


Рисунок 2.3- Динамика активов АО «НПП» за 2014-2016гг.

На основе изучения данной диаграммы можно установить, что внеоборотные активы имеют стабильную динамику роста. Например, в период 2014-2015 рост составил 15696254 тыс.руб., а в период 2015-2016гг. ВОА выросли еще на 3188910 тыс.руб.

Такой значительное увеличение внеоборотных активов в период с 2014 по 2015г. можно связать с ростом основных средств на 16218797 тыс. руб.

За 2014-2015гг. наблюдалась динамика снижения оборотных активов на 4666305 тыс.руб. Данное изменение можно объяснить сокращение дебиторской задолженности в этом же периоде на 5394964 тыс.руб. В 2016г. ситуация улучшилась и рост ОА составил 548151 тыс.руб.

Теперь по данным бухгалтерского баланса (ПРИЛОЖЕНИЕ Б) проанализируем динамику состава и структуры капитала за 2014-2016гг.

Таблица 2.5 – Динамика состава и структуры капитала АО «НПП» за 2014-2016гг.

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	838	1625	1625	0,0034	0,01	0,0092	0,008	-0,002

Продолжение таблицы 2.5

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Переоценка внеоборотных активов	1024	1024	1024	0,0041	0,0072	0,0058	0,003	-0,001
Добавочный капитал (без переоценки)	2242200	8779191	8779191	9,05	61,59	49,68	52,54	-11,90
Резервный капитал	209	209	406	0,0008	0,0015	0,0023	0,001	0,001
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	22539338	5472849	8888274	90,94	38,39	50,30	-52,55	11,91
<b>КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ - ВСЕГО:</b>	<b>24783609</b>	<b>14254898</b>	<b>17670520</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Проведя анализ таблицы 2.5 можно увидеть, что к 2015г. произошло снижение собственного капитала АО «ННП» на 10528711 тыс.руб. Это явление можно объяснить снижением нераспределенной прибыли до 5472849 тыс.руб. Однако в 2016г. ситуация улучшилась и СК увеличился на 3415622 тыс.руб.

Проанализируем динамику состава и структуры обязательств предприятия за 2014-2016гг.

Таблица 2.6 – Динамика состава и структуры заемного капитала АО «ННП»

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Заемные средства	0	14144850	13955343	0	47,79	46,65	47,79	-1,15
Отложенные налоговые обязательства	1866513	3829009	3865844	23,22	12,94	12,92	-10,28	-0,02
Оценочные обязательства	1606849	3400285	3457605	19,99	11,49	11,56	-8,50	0,07
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО:</b>	<b>3473362</b>	<b>21374144</b>	<b>21278792</b>	<b>43,21</b>	<b>72,22</b>	<b>71,12</b>	<b>29,01</b>	<b>-1,09</b>
Кредиторская задолженность	4156978	7500295	7859345	51,72	25,34	26,27	-26,38	0,93
Доходы будущих периодов	83724	176458	170889	1,04	0,60	0,57	-0,45	-0,03
Оценочные обязательства	323888	545715	609025	4,03	1,84	2,04	-2,19	0,19

Продолжение таблицы 2.6

Наименование показателя	Остаток по балансу, тыс.руб.			Удельный вес актива в общей величине актива, %				
	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	2014	2015	2016	Изменение 2015-2014	Изменение 2016-2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО:</i>	4564590	8222468	8639259	56,79	27,78	28,88	-29,01	1,09
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА - ВСЕГО:	8037952	29596612	29918051	100,00	100,00	100,00	-	-

Результаты анализа динамики состава и структуры обязательств можно представить в следующем виде:

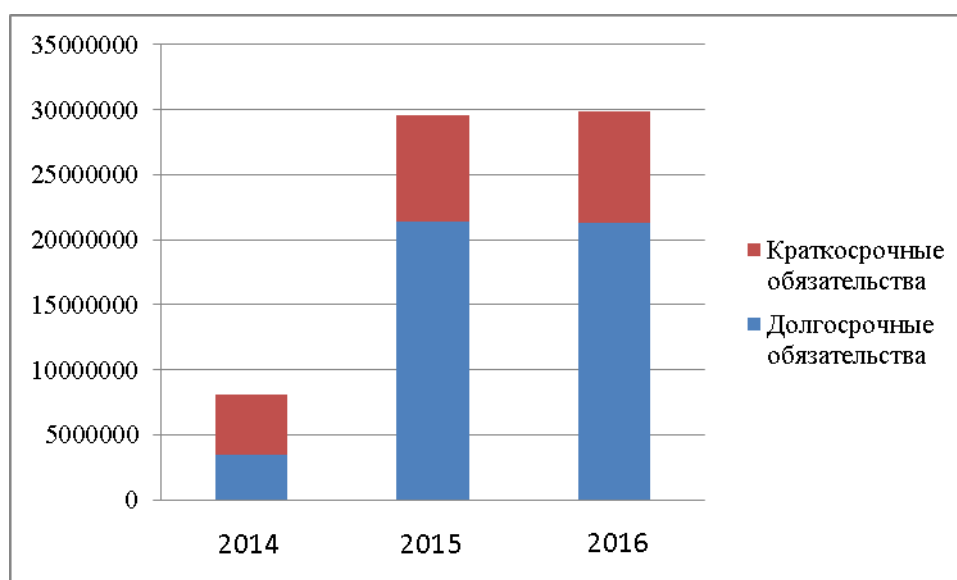


Рисунок 2.4 – Динамика обязательств АО «НПП» за 2014-2016гг.

Ознакомившись с данной диаграммой можно сделать вывод, что долгосрочные обязательства в период с 2014 по 2015г. выросли на 17900782 тыс.руб. Подобная ситуация могла послужить причиной роста краткосрочных обязательств том же периоде на 3657878 тыс.руб. В 2016г. наблюдается небольшое снижение долгосрочных обязательств на 95352 тыс.руб., что можно объяснить сокращением заемного капитала в том же периоде.

## 2.2.2 Анализ чистых активов предприятия

Чистые активы – это реальная стоимость имеющегося у общества имущества, определяемая за вычетом его долгов.

Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Порядок расчета величины чистых активов для акционерных обществ установлен Приказом Минфина России №10н, ФКЦБ России №03-6/пз от 29 января 2003 г.

Величина чистых активов определяется как сумма внеоборотных активов и оборотных активов за минусом показателей статей «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» и «Собственные акции, выкупленные у акционеров».

Величина пассивов рассчитывается как сумма показателей статей «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства» за минусом статьи «Доходы будущих периодов».

Согласно принятому порядку оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденному приказом Минфина России и ФКЦБ России, под стоимостью чистых активов понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Методика анализа чистых активов имеет следующие основные направления:

1. Анализ динамики чистых активов.
2. Оценка реальности динамики чистых активов.
3. Оценка соотношения чистых активов и уставного капитала.

Таблица 2.7 - Оценка стоимости чистых активов предприятия АО «ННП»

Показатель	Значение показателя						Изменение	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5-гр.2)	± % ((гр.5- гр.2) : гр.2)
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистые активы	20 093 915	24 783 609	14 254 898	17 670 520	70,1	37,1	-2 423 395	-12,1
2. Уставный капитал	838	838	1 625	1 625	<0,1	<0,1	787	93,9
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	20 093 077	24 782 771	14 253 273	17 668 895	70,1	37,1	-2 424 182	-12,1

Чистые активы организации на 31 декабря 2016 г. намного (в 10 874,2 раза) превышают уставный капитал. Такое соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. При этом необходимо отметить снижение чистых активов на 12,1% за 3 года. Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на следующем графике.



Рисунок 2.5 - Динамика чистых активов и уставного капитала



В рассматриваемом периоде наблюдалось скачкообразное увеличение уставного капитала.

### 2.2.3 Анализ ликвидности предприятия

Для того чтобы оценить финансовые результаты предприятия необходимо оценить его ликвидность, то есть степень покрытия обязательств организации ее активами, которая отражает скорость возврата в оборот денег, вложенных в различные виды имущества и обязательств. От того, сколько времени займет этот процесс, зависит степень ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [9].

Таблица 2.8 - Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя				Изменение показателя (гр.5 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	-1,74	2,87	-1,03	-1,04	-0,7	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение для данной отрасли: 1,8 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,68	2,77	-0,88	-0,93	-0,75	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01	–	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

По состоянию на 31.12.2016 коэффициент текущей ликвидности имеет значение ниже нормы (1,04 против нормативного значения 1,8). Более того следует отметить отрицательную динамику показателя – за 3 последних года коэффициент снизился на -0,7. В течение рассматриваемого периода коэффициент текущей ликвидности изменялся разнонаправленно; максимальное значение составило 2,87, минимальное – 1,03.

Значение коэффициента быстрой ликвидности (0,93) тоже оказалось ниже допустимого. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т. е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. Несмотря на то, что в начале анализируемого периода значение коэффициента быстрой ликвидности соответствовало норме, позднее оно стало неудовлетворительным.

Ниже нормы, как и два другие коэффициента, оказался коэффициент абсолютной ликвидности (<0,01 при норме 0,2). При этом с начала период коэффициент абсолютной ликвидности не изменился.

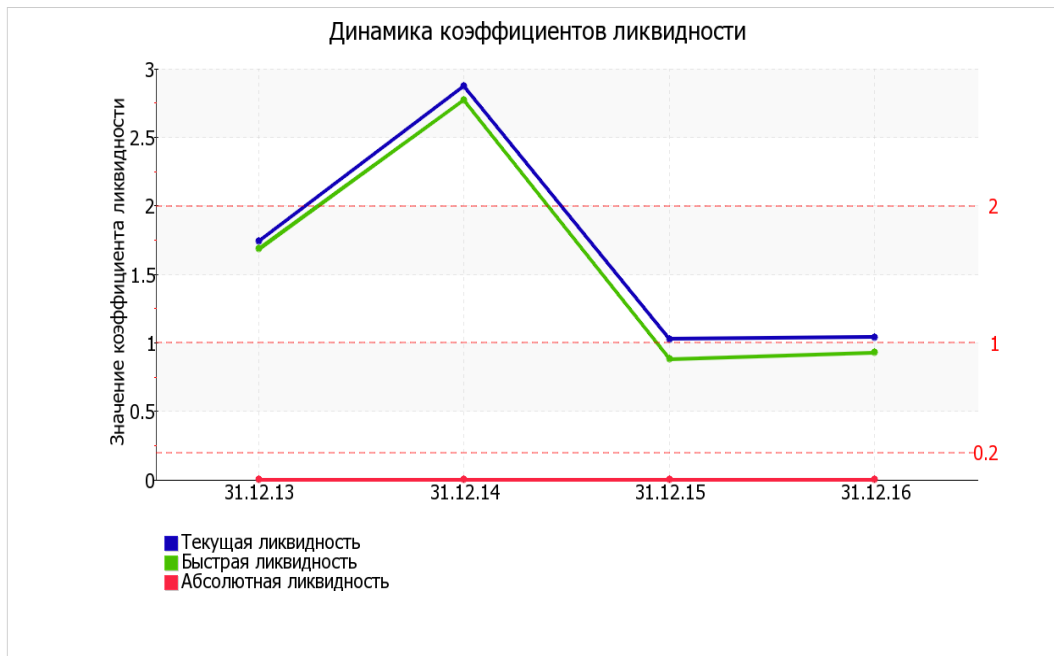


Рисунок 2.6 - Динамика коэффициентов ликвидности

Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса осуществляется путем перегруппировки активов по скорости их реализации и пассивов по степени их срочности с последующим их сравнением.

Таблица 2.9 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	194	-89	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	7 859 345	42	-7 859 151
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	8 014 932	-19,4	$\geq$	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	779 914	109,5	+7 235 018
A3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	977 675	182,2	$\geq$	П3. Долгосрочные обязательства	21 278 792	8 раз	-20 301 117
A4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	38 595 770	110,1	$\leq$	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	17 670 520	-12,1	20 925 250

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется только одно. Организация неспособна погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют только <1% от достаточной величины. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств (больше в 10,3 раза).

## 2.2.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия является его стабильность функционирования в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от внешних кредиторов. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Устойчивость предприятия – способность сохранять определенное состояние.

Таблица 2.10 - Основные показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Значение показателя				Изменение показателя (гр.5-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент автономии	0,7	0,76	-0,33	-0,37	-0,33	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,55 и более (оптимальное 0,65-0,9).
2. Коэффициент финансового левериджа	0,43	0,32	-2,08	-1,69	1,26	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 0,82 и менее (оптимальное 0,11-0,54).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,17	0,39	-2,5	-2,33	-2,5	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	0,91	0,8	2,48	2,18	1,27	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	-0,79	0,86	-0,81	-0,82	+0,03	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,85 и более.

Продолжение таблицы 2.10

Показатель	Значение показателя				Изменение показателя (гр.5-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6	7
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,09	0,2	-1,48	-1,18	-1,27	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для данной отрасли: 0,05 и более.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,36	0,4	0,19	0,19	-0,17	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01	–	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	6,46	13,58	-20,34	-22,39	-28,85	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: не менее 0,5.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,69	0,57	0,28	0,29	-0,4	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии организации на последний день анализируемого периода (31.12.2016) составил 0,37. Полученное значение показывает, что ввиду недостатка собственного капитала (37% от общего капитала) организация в значительной степени зависит от кредиторов. За анализируемый период (31.12.13–31.12.16) коэффициент автономии существенно уменьшился (на 0,33).

На последний день анализируемого периода значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составило -2,33, но на первый день анализируемого периода (31 декабря 2013 г.) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был намного выше – 0,17 (т.е. уменьшение составило 2,5). На последний день анализируемого периода значение коэф-

фициента не соответствует нормативному и находится в области критических значений. В начале анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствовал норме, однако позднее ситуация изменилась.

За весь анализируемый период коэффициент покрытия инвестиций несколько вырос (до 0,82; +0,03). Значение коэффициента на 31 декабря 2016 г. ниже допустимой величины. В течение рассматриваемого периода наблюдалось разнонаправленное изменение коэффициента покрытия инвестиций (как рост, так и падение); значения показателя находились в диапазоне от 0,79 до 0,86.

На 31.12.2016 коэффициент обеспеченности материальных запасов составил -22,39, что намного (на 28,85) меньше, чем на начало анализируемого периода. В начале рассматриваемого периода коэффициент соответствовал норме, однако позже ситуация изменилась. На 31 декабря 2016 г. значение коэффициента обеспеченности материальных запасов можно считать критическим.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что на 31 декабря 2016 г. доля краткосрочной задолженности составляет одну треть, а долгосрочной задолженности – две третьих. При этом за рассматриваемый период (с 31.12.2013 по 31.12.2016) доля краткосрочной задолженности уменьшилась на 40%.

Ниже на графике представлено изменение основных показателей финансовой устойчивости АО «ННП» за весь анализируемый период:

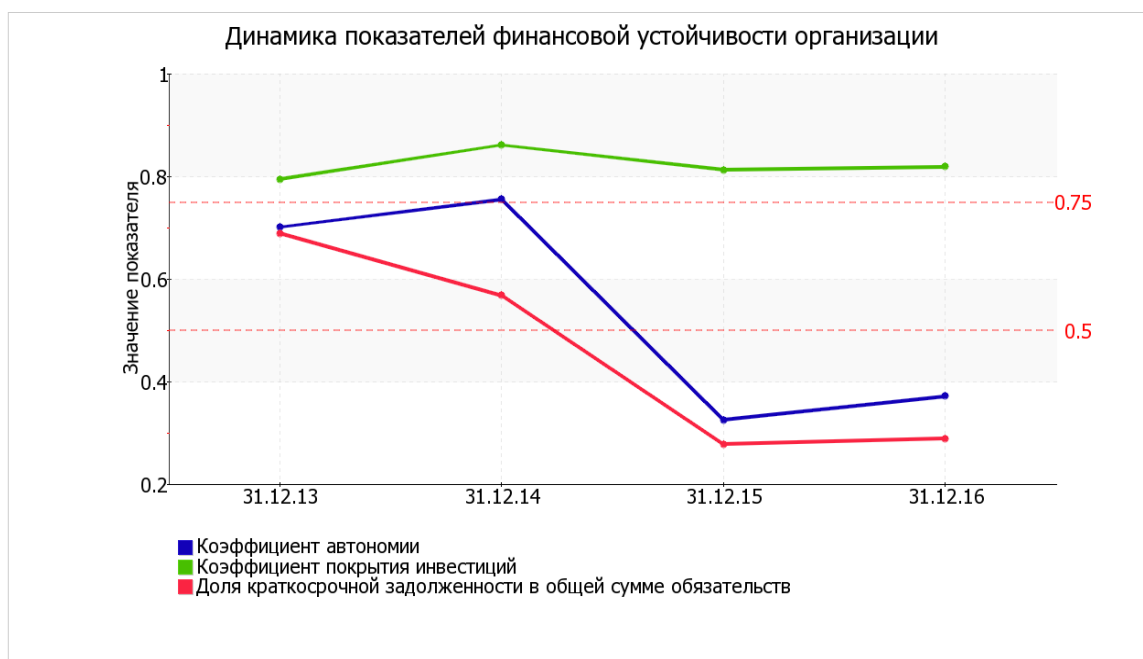


Рисунок 2.7 - Динамика показателей финансовой устойчивости организации

Таблица 2.11 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*			
	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016
1	2	3	4	5	6	7
СОС <sub>1</sub> (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	1 721 226	-20 925 250	1 454 946	4 699 531	-22 191 961	-21 859 793
СОС <sub>2</sub> (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	4 387 670	353 542	4 121 390	8 172 893	-817 817	-581 001

Продолжение таблицы 2.11

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*			
	на начало анали- зируемого периода (31.12.2013)	на конец анали- зируемого пе- риода (31.12.2016)	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016
1	2	3	4	5	6	7
СОС <sub>3</sub> (рас- считанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	4 387 670	353 542	4 121 390	8 172 893	-817 817	-581 001

Поскольку по состоянию на 31.12.2016 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

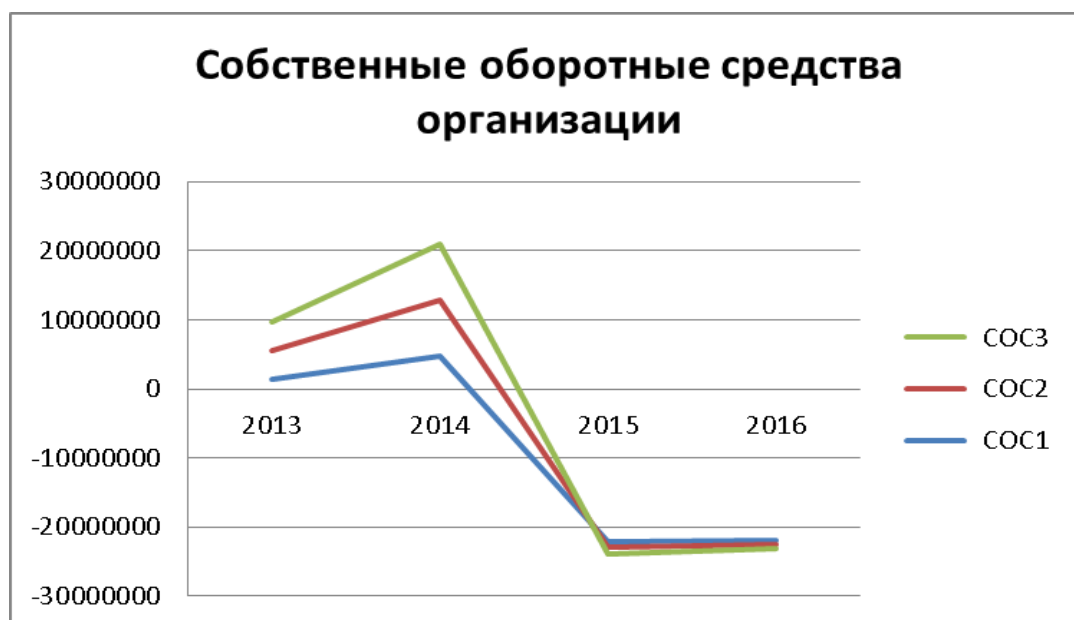


Рисунок 2.8 - Собственные оборотные средства организации



## 2.2.5 Анализ показателей деловой активности предприятия

Для оценки деловой активности предприятия используют как количественные, так и качественные показатели.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала. [9]

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте определяется скоростью оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов динамики, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия. [9]

Таблица 2.12 - Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости)

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэфф. 2015 г.	Коэфф. 2016 г.	Изменение, дн. (гр.4 - гр.2)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
1	2	3	4	5	6	7
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке*; нормальное значение для данной отрасли: 154 и менее дн.)	133	115	62	2,7	5,9	-71
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение для данной отрасли: не более 15 дн.)	4	9	8	81,3	45,4	4

Продолжение таблицы 2.12

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэфф. 2015 г.	Коэфф. 2016 г.	Изменение, дн. (гр.4 - гр.2)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
1	2	3	4	5	6	7
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 68 дн.)	129	106	54	2,8	6,8	-75
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	55	62	54	6,6	6,7	-1
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 490 дн.)	351	409	324	1	1,1	-27
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	256	208	113	1,4	3,2	-143

Данные об оборачиваемости активов в среднем за 3 последних года свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 361 календарный день. При этом в среднем требуется 7 дней, чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов.

В практике анализа деловой активности организацией используется так называемое «золотое правило экономики предприятия». Оно имеет следующий вид: [9]

$$T_{п} > T_{в} > T_{а} > 100 \% \quad (23)$$

$T_{а}$  – темп изменения активов предприятия;

$T_{в}$  – темп изменения объема реализации (выручки);

$T_{п}$  – темп изменения прибыли.

Неравенства имеют следующую экономическую интерпретацию:

- $100\% < T_a$  – экономический потенциал предприятия возрастает, т.е. масштабы деятельности увеличиваются. Нарращивание активов компании не редко является одной из основных установок;
- $T_a < T_b$  – указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала предприятия объем реализации увеличивается более высокими темпами, т.е. ресурсы фирмы используются более эффективно и повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию;
- $T_r < T_p$  – из неравенства видно, что прибыль увеличивается опережающими темпами, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.

Соблюдение «золотого правила» означает, что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим годом.

Применим данное правило к нашей организации:

$$T_a = (\text{Активы на конец периода} / \text{Активы на начало периода}) * 100\% \quad (\Phi\text{№}1) \quad (24)$$

$$T_a \text{ 2014-2015} = (43851510/32821561)*100\%=133,6$$

$$T_a \text{ 2015-2016} = (47588571/43851510)*100\%=108,5$$

$$T_r = (\text{Выручка на конец периода} / \text{Выручка на начало периода}) * 100\% \quad (\Phi\text{№}2) \quad (25)$$

$$T_b \text{ 2014-2015} = (34236313/31994256)*100\%=107$$

$$T_b \text{ 2015-2016} = (51720307/34236313)*100\%=151$$

$$T_p = (\text{Прибыль на конец периода} / \text{Прибыль на начало периода}) * 100\% \quad (\Phi\text{№}2) \quad (26)$$

$$T_p \text{ 2014-2015} = (5444212/4724070)*100\%=115$$

$$T_p \text{ 2015-2016} = (3415622/5444212)*100\%=63$$

Таблица 2.13 – Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки прибыли АО «ННП» за 2014–2016 гг.

«Золотое правило экономики предприятия»	$T_p > T_b > T_a > 100\%$
Отчетный период	
2014-2015гг.	$115\% > 107\% < 133,6\% > 100\%$
2015-2016гг.	$63\% < 151\% > 108,5\% > 100\%$

Подставить полученные значения в «золотое правило экономики предприятия» невозможно, т.к. в исследуемых периодах неравенство не соблюдается.

## 2.3 Анализ финансовых результатов АО «ННП»

### 2.3.1 Анализ отчета о финансовых результатах

Суть горизонтального анализа заключается в сравнении данных за 2-3 года, определяя относительное и абсолютное изменение. Абсолютное отклонение рассчитывается как разность между сведениями за текущий год и предыдущий период. Относительное отклонение – это отношение абсолютного изменения к данным базисного года, умноженное на 100%. Этот способ анализа считается достаточно простым. Он позволяет установить, возросли или уменьшились акты и обязательства, за счет чего произошло увеличение активов (например, за счет нераспределенной прибыли), уменьшился или увеличился денежный поток. Каждый из показателей сигнализирует о том, какие в дальнейшем предпринять действия руководителям для улучшения ситуации или ее поддержания, роста фирмы.

Таблица 2.14 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

Показатель	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				т.р	%	т.р	%
Выручка	31994256	34236313	51720307	2242057	107,01	17483994	151,07
Себестоимость продаж	-25166177	-26411776	-41736018	-1245599	104,95	-15324242	158,02
Валовая прибыль (убыток)	6828079	7824537	9984289	996458	114,59	2159752	127,60
Коммерческие расходы	-116018	-87113	-1791284	28905	75,09	-1704171	2056,28
Управленческие расходы	-710194	-779813	-1409022	-69619	109,80	-629209	180,69
Прибыль (убыток) от продаж	6001867	6957611	6783983	955744	115,92	-173628	97,50
Доходы от участия в других организациях	3296	3485	0	189	105,73	-3485	0,00
Проценты к получению	98601	59185	0	-39416	60,02	-59185	0,00
Проценты к уплате	-153347	-205202	-2167325	-51855	133,82	-1962123	1056,19
Прочие доходы	208338	199181	347590	-9157	95,60	148409	174,51
Прочие расходы	-394121	-416176	-871283	-22055	105,60	-455107	209,35
Прибыль (убыток) до налогообложения	5764634	6598084	4092965	833450	114,46	-2505119	62,03
Текущий налог на прибыль	-879354	-1137820	-716228	-258466	129,39	421592	62,95
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	114944	171236	-80835	56292	148,97	-252071	-47,21
Изменение отложенных налоговых обязательств	225771	131613	36835	-94158	58,29	-94778	27,99
Изменение отложенных налоговых активов	-62049	88268	59305	150317	-142,26	-28963	67,19
Прочее	-126610	-27293	-16415	99317	21,56	10878	60,14
Чистая прибыль (убыток)	4724070	5444212	3415622	720142	115,24	-2028590	62,74

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. На протяжении исследуемого периода заметен рост выручки ( в 2015г. рост составил 2242057 тыс. руб., в 2016г. рост составил 17483994 тыс. руб.), что также повлияло на рост себестоимости.
2. Коммерческие и управленческие расходы в 2016 году увеличились на 1704171 тыс. руб. и на 11276 тыс. руб. Валовая прибыль возросла на 2159752 тыс. руб., в следствие в этом году снизилась и прибыль от продаж на 173628 тыс. руб.
3. Прочие доходы и прочие расходы в 2016 году увеличились на 148409 тыс. руб. и на 455107 тыс. руб. соответственно. Так в 2016 году прибыль до налогообложения сократилась на 2505119 тыс. руб. Таким образом, чистая прибыль так же в 2015 году увеличилась на 720142 тыс. руб., а в 2013 году уменьшилась на 2028590 тыс. руб.

Для вертикального анализа отчета о финансовых результатах характерен другой подход: изучается динамика каждого из показателей отчета по отношению к выручке предприятия. При использовании этого метода показатель выручки принимается за 100%, а остальные показатели пересчитываются в отношении к показателю выручки. Иными словами, чтобы понять, какую долю в структуре отчета занимает какой-то показатель, размер показателя делится на размер выручки, отношение умножается на 100%. Таким образом, каждый показатель отчета пересчитывается в проценты. Поскольку отчет содержит сведения за 3 периода, то появляется возможность проследить динамику возрастания или уменьшения показателя. По итогам проведения анализа становится очевидным, какие затраты повлияли на рост себестоимости, понятно, как изменили свое влияние административные и маркетинговые расходы в части формирования выручки, что прямо укажет, почему возросла или уменьшилась прибыль. После анализа показателей вырабатывается тактика действий руководства, направленная на сокращение негативных тенденций и поддержание положительных трендов.

Таблица 2.15 - Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

Показатель	В тыс.руб.			Структура, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
1	5	4	3	8	7	6
Выручка	31994256	34236313	51720307	100	100	100
Себестоимость продаж	-25166177	-26411776	-41736018	-48,66	-77,15	-130,45
Валовая прибыль (убыток)	6828079	7824537	9984289	13,20	22,85	31,21
Коммерческие расходы	-116018	-87113	-1791284	-0,22	-0,25	-5,60
Управленческие расходы	-710194	-779813	-1409022	-1,37	-2,28	-4,40
Прибыль (убыток) от продаж	6001867	6957611	6783983	11,60	20,32	21,20
Доходы от участия в других организациях	3296	3485	0	0,006	0,010	0,00
Проценты к получению	98601	59185	0	0,19	0,17	0,00
Проценты к уплате	-153347	-205202	-2167325	-0,30	-0,60	-6,77
Прочие доходы	208338	199181	347590	0,40	0,58	1,09
Прочие расходы	-394121	-416176	-871283	-0,76	-1,22	-2,72
Прибыль (убыток) до налогообложения	5764634	6598084	4092965	11,15	19,27	12,79
Текущий налог на прибыль	-879354	-1137820	-716228	-1,70	-3,32	-2,24
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	114944	171236	-80835	0,22	0,50	-0,25
Изменение отложенных налоговых обязательств	225771	131613	36835	0,44	0,38	0,12
Изменение отложенных налоговых активов	-62049	88268	59305	-0,12	0,26	0,19
Прочее	-126610	-27293	-16415	-0,24	-0,08	-0,05
Чистая прибыль (убыток)	4724070	5444212	3415622	9,13	15,90	10,68

В результате проведения вертикального отчета о финансовых результатах видно, что:

1. Наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, ее доля составляет 78,65% в 2014 году, 77,15% в 2015 году, а в 2016 году она составила 80,7%.
2. В 2015 году доля валовой прибыли увеличилась и составила 22,85%, а в 2016 году снизилась по сравнению с 2015 годом и составила 19,3%.
3. Доля прочих доходов возросла, и в 2015 году составила 0,58%, а в 2016 году 0,67%. Отсюда прибыль до налогообложения в 2014 году составила 2,75%, в 2015 году 3,23% и в 2016 году 1,39%.
4. Чистая прибыль заметно сократилась в 2016 году, по сравнению с 2015 (6,6% и 15,9% соответственно)

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

Проверка взаимоувязки показателей формы №1 и формы №2 за последний отчетный период подтвердила формальную корректность отражения в отчетности отложенных налоговых активов и обязательств.

Ниже на графике наглядно представлено изменение выручки и прибыли АО "ННП" в течение всего анализируемого периода.





Рисунок 2.9 - Динамика выручки и чистой прибыли.

На графике видно, как рост статей расходов( себестоимость, коммерческие и управленческие расходы) отразился негативным образом на уровне чистой прибыли предприятия, не дав ей достигнуть уровня 2015г.

Показатели доходов и расходов являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Таблица 2.16 - Динамика состава и структуры доходов и расходов АО «НПП»

Показатель	Состав, структура и динамика доходов и расходов									
	2014		2015		2016		2015-2014гг.		2016-2015гг.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Доходы организации – всего	32304491	100	34498164	100	52067897	100	2193673	-	17569733	-
1.1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	31994256	99,04	34236313	99,24	51720307	99,33	2242057	0,20	17483994	0,09
1.2. Проценты к получению	98601	0,31	59185	0,17	0	0,00	-39416	-0,13	-59185	-0,17
1.3. Доходы от участия в других организациях	3296	0,01	3485	0,01	0	0,00	189	0,00	-3485	-0,01
1.4. Прочие доходы	208338	0,64	199181	0,58	347590	0,67	-9157	-0,07	148409	0,09
2. Расходы организации – всего	-27419211	100	-29037900	100	-48691160	100	-1618689	-	-19653260	-
2.1. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	-25166177	91,78	-26411776	90,96	-41736018	85,72	-1245599	-0,83	-15324242	-5,24
2.2. Коммерческие расходы	-116018	0,42	-87113	0,30	-1791284	3,68	28905	-0,12	-1704171	3,38
2.3. Управленческие расходы	-710194	2,59	-779813	2,69	-1409022	2,89	-69619	0,10	-629209	0,21
2.4. Проценты к уплате	-153347	0,56	-205202	0,71	-2167325	4,45	-51855	0,15	-1962123	3,74
2.5. Прочие расходы	-394121	1,44	-416176	1,43	-871283	1,79	-22055	-0,004	-455107	0,36
2.6. Текущий налог на прибыль	-879354	3,21	-1137820	3,92	-716228	1,47	-258466	0,71	421592	-2,45
3. Чистая прибыль (п. 1 – п. 2)	4724070		5444212		3415622		720142		-2028590	
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов (п.1 : п.2)	-1,18		-1,19		-1,07		-0,01		0,12	

Таблица 2.17 - Динамика состава и структуры показателей прибыли АО «ННП»

Показатель	2014		2015		2016		2015/2014	Изменение	2016/2015	Изменение
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	%	%	%	%
Общая величина доходов	23318650	100	26824444	100	24276859	100	115,03	-	90,50	-
Валовая прибыль	6828079	29,28	7824537	29,17	9984289	41,13	114,59	-0,11	127,60	11,96
Прибыль (убыток) от продаж	6001867	25,74	6957611	25,94	6783983	27,94	115,92	0,20	97,50	2,01
Прибыль (убыток) до налогообложения	5764634	24,72	6598084	24,60	4092965	16,86	114,46	-0,12	62,03	-7,74
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	4724070	20,26	5444212	20,30	3415622	14,07	115,24	0,04	62,74	-6,23

Таблица 2.18- Анализ показателей выручки и себестоимости продаж

Показатели	2014	2015	2016
Выручка, тыс.руб.	31994256	34236313	51720307
Темп роста (снижения) выручки, %		107,01	151,07
Себестоимость продаж, тыс.руб.	25166177	26411776	41736018
Темп роста (снижения) себестоимости продаж, %		104,95	158,02

В ходе анализа таблицы 2.16 можно сделать следующие выводы:

1. В составе доходов организации наибольший долю имеет выручка от реализации, которая в исследуемом периоде имела стабильную динамику к росту;
2. В 2016г. проценты к получению и доходы от участия в других организациях оказались равны нулю;
3. В составе расходов организации наибольшую долю имеет себестоимость продукции, также демонстрирующая рост в период 2014-2016гг.;
4. Коммерческие расходы организации к 2015 году снизились на 12%, однако, в 2016г. увеличились более чем в 3 раза;
5. Управленческие расходы также увеличились почти в 2 раза.
6. Чистая прибыль к концу 2016г. снизилась на 2028590 тыс.руб

Проведя анализ таблиц 2.17 и 2.18 можно сделать следующие выводы:

Структура прибыли за анализируемый период изменилась:

- На конец анализируемого периода валовая прибыль составляет 41,13% от общей величины доходов, что превышает показатели прошлых лет;
- Прибыль от продаж – 27,91%, демонстрируя увеличение почти на 2% по сравнению с предыдущим годом;
- Прибыль до налогообложения составила 16,86%, показывая снижение на 7% по сравнению с 2015г.;
- Чистая прибыль – 14,07%, что также ниже показателей прошлых лет на 6%.

Анализ показателей выручки и себестоимости отражает:

За период с 2014 года до 2016 года выручка увеличилась в общей сложности на 19763406 тыс. рублей, что положительно характеризует деятельность предприятия. Предприятие наращивает объемы реализации работ и услуг. Темпы роста объемов реализации должны быть выше темпов роста себестоимости продаж. Данное соотношение наблюдается в 2015 году. В 2016 году наблюдается отрицательное соотношение темпов роста выручки и себестоимости продаж, так темп роста себестоимости превысил темп роста выручки почти на 7%.

### 2.3.2 Анализ показателей рентабельности АО «ННП»

Финансовые результаты могут измеряться в абсолютных и относительных показателях. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели – показатели рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных в предприятие. [14]

Общая формула рентабельности имеет вид:

$$R = \Pi/V * 100\% \quad (27)$$

R - Рентабельность

Π – Прибыль предприятия

Таблица 2.19 – Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 12%.	18,8	20,3	13,1	-5,7	-30,1
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	18,5	19,9	12,1	-6,4	-34,6
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 6% и более.	14,8	15,9	6,6	-8,2	-55,3
<i>Справочно:</i> Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	23,1	25,5	15,1	-8	-34,6
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	38,6	33,2	2,9	-35,7	-92,5

Представленные в таблице показатели рентабельности за последний год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности АО "ННП".

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 13,1% от полученной выручки. Тем не менее, имеет место отрицательная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2014 по 31.12.2014 (-5,7%).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за последний год составил 12,1%. Это значит, что в каждом рубле выручки АО "ННП" содержалось 12,1 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

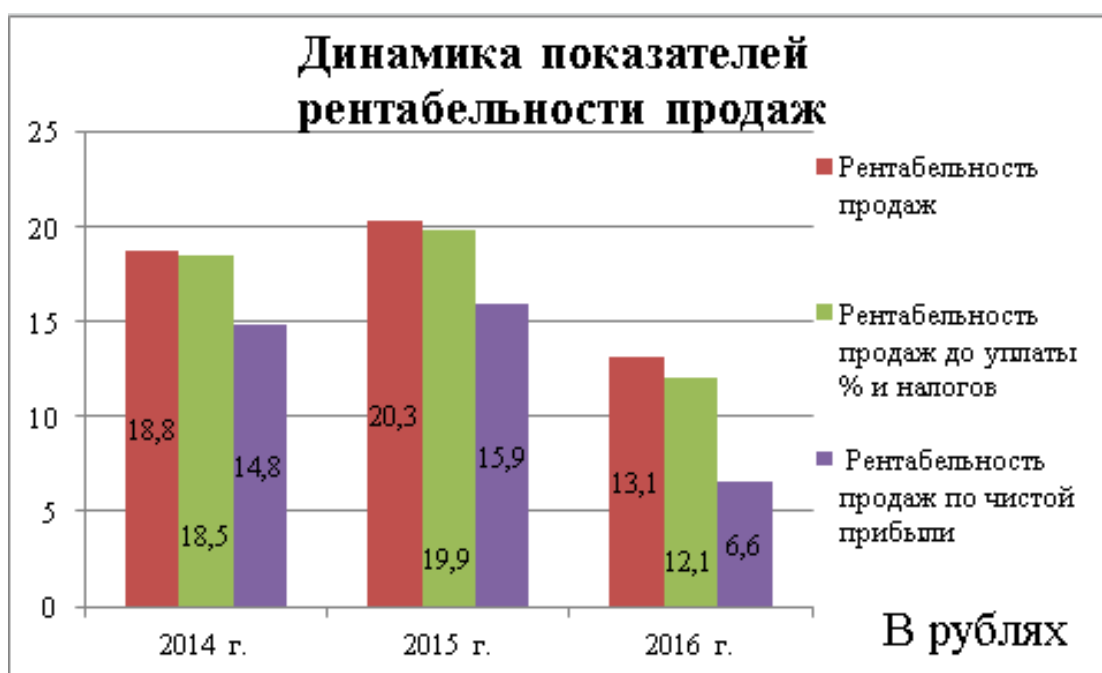


Рисунок 2.10 - Динамика показателей рентабельности продаж

Таблица 2.20 - Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Расчет показателя
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
1	2	3	4	5	6
Рентабельность собственного капитала (ROE)	21,1	27,9	21,3	0,2	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 12% и более.

Продолжение таблицы 2.20

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Расчет показателя
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
1	2	3	4	5	6
Рентабельность активов (ROA)	15,4	14,2	7,5	-7,9	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: 5% и более.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	23,2	21,3	16,7	-6,5	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	35,3	27	19,2	-16,1	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.
<i>Справочно:</i> Фондоотдача, коэфф.	1,9	1,4	1,5	-0,4	Отношение выручки к средней стоимости основных средств.

За последний год каждый рубль собственного капитала ОАО "ННП" обеспечил 0,213 руб. чистой прибыли. Рентабельность собственного капитала за весь анализируемый период практически не претерпела изменений, увеличившись всего на 0,2%. За последний год значение рентабельности собственного капитала можно охарактеризовать как, без сомнения, хорошее.

За период с 01.01.2016 по 31.12.2016 рентабельность активов равнялась 7,5%. Изменение рентабельности активов за рассматриваемый период (31.12.13–31.12.16) составило -7,9%. В течение всего рассматриваемого периода рентабельность активов сохраняла нормативное значение.

Ниже на графике представлено изменение основных показателей рентабельности активов и капитала организации за весь рассматриваемый период.

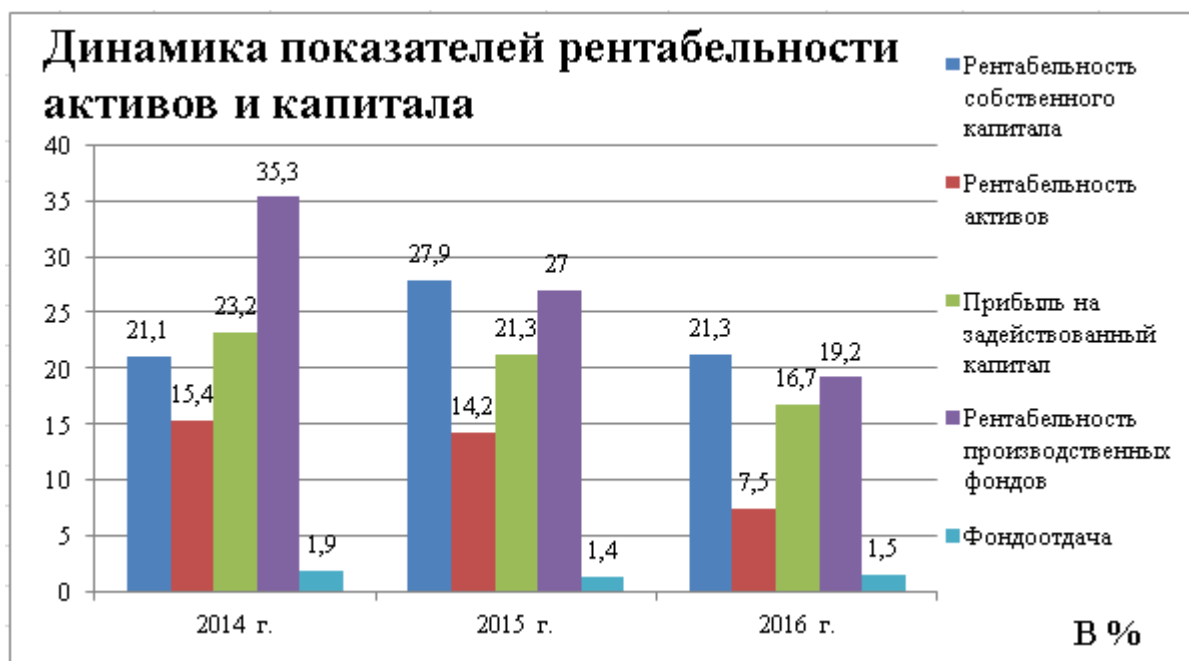


Рисунок 2.11 - Динамика показателей рентабельности активов и капитала



### 3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АО «ННП»

#### 3.1 Мероприятия по реализации устаревшего оборудования

В ходе анализа было выявлено, что у предприятия имеется большое количество неиспользуемых труб и иных комплектующих, которые недавно были заменены на новые в ходе проведения ремонтных работ на месторождениях. Данные объекты занимают свободное место на складе АО «ННП» и являются теперь бесполезными для предприятия. Выходом из данной ситуации служит их дальнейшая реализация на рынке товаров бывших в использовании, т.к спрос на данные объекты достаточно высок.

Также возможна их реализация посредством сдачи объектов на металлолом.

Рассмотрим оба варианта и выберем наиболее прибыльный для предприятия.

Таблица 3.1 – Виды труб, находящиеся на складах и доступных к реализации

Наименование	Вид стали	Диаметр, мм	Толщина стенки, мм	Вес, кг	Количество, шт
1. Труба НКТ б/у	09Г2С	89	65	103,5	50
2. Труба НКТ б/у	09Г2С	60	55	60	104
3. Труба НКТ б/у	09Г2С	76	60	89	87
4. Труба стальная б/у	09Г2С	630	70	856	30
5. Труба стальная б/у	09ГСФ	720	73	980	26
6. Труба стальная б/у	09ГСФ	1020	100	2250	3

Таблица 3.2- Виды комплектующих, доступных к реализации

Наименование	Вес, кг	Количество, шт	Дополнительные данные
Отвод стальной 90°	20	325	Размер 219х9 мм
Отвод стальной 90°	11	212	Размер 159х8 мм.
Отвод стальной 45°	1	294	Размер 45х3 мм.
Переход	0,5	457	Диаметр 76 мм.
Тройник	2	313	Диаметр 89 мм.

Покупка может осуществляться как физическими так и юридическими лицами.

Обычно продажа труб осуществляется по весу и цена исчисляется за тонну приобретаемого имущества.

При продаже труб средняя цена за тонну составляет 75тыс.руб. В нашем случае выручка(ВР) от реализации труб составит:

ВР от продажи труб 89х65:

$$ВР = ((103,5 \times 50) / 1000) \times 75000 = 388\,125 \text{руб.}$$

ВР от продажи тру 60х55:

$$ВР = ((60 \times 104) / 1000) \times 75000 = 468\,000 \text{руб.}$$

ВР от продажи труб 76х60:

$$ВР = ((89 \times 87) / 1000) \times 75000 = 580\,725 \text{руб.}$$

ВР от продажи труб 630х70:

$$ВР = ((856 \times 30) / 1000) \times 75000 = 1\,926\,000 \text{руб.}$$

ВР от продажи труб 720х73:

$$ВР = ((980 \times 26) / 1000) \times 75000 = 1\,911\,000 \text{руб.}$$

ВР от продажи труб 1020х100:

$$ВР = ((2250 \times 3) / 1000) \times 75000 = 506\,250 \text{руб.}$$

Общая сумма выручки от продажи труб составит 5 780 100руб.

Продажа комплектующих, указанных в таблице 3.2, осуществляется поштучно.

В нашем случае общая сумма выручки от продажи комплектующих составит 150 933руб.

Таблица 3.3- Стоимость комплектующих

Наименование	Количество, шт	Цена за штуку, руб.	Стоимость, руб.
Отвод стальной 90°	325	150	48 750
Отвод стальной 90°	212	100	21 200
Отвод стальной 45°	294	50	14 700
Переход	457	106	48 442
Тройник	313	57	17 841
Итого			150 933

Выручка от продажи всех имеющихся материальных ценностей равна:

$$5\,780\,100 + 150\,933 = 5\,931\,033 \text{руб.}$$

Ндс с продажи составит 18% от общей суммы выручки равной 5 931 033руб.

$$\text{Ндс} = (5\,931\,033 \times 18) / 118 = 904\,734 \text{руб.}$$

Налог на прибыль организации составляет 20% от общей суммы выручки.

Сумма налога равняется  $5\,931\,033 \times 0,20 = 1\,186\,207$ руб.

Сумма прибыли предприятия составит:

$$5\,931\,033 - 904\,734 - 1\,186\,207 = 3\,840\,092 \text{руб.}$$

Рассмотрим вариант сдачи имущества на металлолом.

Сдача изделий на металлолом осуществляется в ценах за тонну. Средняя цена 1 тонны в Нижневартовске составляет 10 000руб.

Общий вес всех реализуемых деталей составляет 86754,5 кг., что равно примерно 87 тоннам.

Выручка от сдачи металлолома составит  $87 \times 10\,000 = 870\,000$ руб.

Налог на прибыль составляет 20% от общей суммы выручки.

Сумма налога составит:  $870\,000 \times 0,20 = 174\,000$ руб.

Прибыль предприятия в данном случае составит:  $870\,000 - 174\,000 = 696\,000$ руб.

Таблица 3.4 – Экономический эффект, получаемый от реализации данных мероприятий

Наименование мероприятия	Прибыль от реализации, руб.
Продажа имущества на вторичном рынке	3 840 092
Сдача имущества на металлолом	696 000

Исходя из проведенных расчетов, очевидно, что наибольшую прибыль получит предприятие от продажи на вторичном рынке деталей, находящихся на складах.

### 3.2 Организация мероприятия по сдаче складского помещения в аренду

Как было сказано ранее у предприятия АО «ННП» имеется склад, на котором хранятся устаревшие детали трубопровода. В пункте 3.1 было предложено мероприятие по реализации данного имущества, что дает возможность освободить склад. Для повышения доходности предприятия предлагается сдать данное складское помещение в аренду на длительный срок.

Аренда - представление какого-либо имущества (земли, оборудования, помещения и т.п) во временное пользование за определенную плату на основе арендного договора.

Склад представляет собой объект площадь, которого составляет 550 м<sup>2</sup>., в нем проведено водоснабжение, электричество и отопление.

Склад находится неподалеку от г. Радужный. по адресу Южная промышленная зона, Центральный склад ОРС.



Рисунок 3.1 – Предлагаемое для сдачи арендное помещение

Для того чтобы предприниматели заинтересовались данным предложением, необходимо провести рекламу. В качестве рекламы может быть выбрана бе-

гущая строка на местном телевидении (ТК «НВ24»), прокат которой осуществляется 35 раз в день. Стоимость одного слова и одной цифры для предпринимателей 260 руб. Реклама будет состоять из 4 слов и номера телефона: «Сдаётся помещение в аренду 55-02-31». Проведение рекламы будет длиться 30 дней, поэтому расходы составят:

$$P = \text{Кол-во символов} * \text{Цена} * \text{количество дней} = 10 * 260 * 30 = 78 \text{ тыс. руб.}$$

Изучив рынок недвижимости, было выяснено, что средняя стоимость аренды для аналогичного складского помещения за 1 кв. метр составит 680 рублей в месяц.

Выручка в год составит:

$$B = 680 * 550 * 12 = 4\,488 \text{ тыс. руб.}$$

Следующую статью расходов составляют коммунальные платежи с учетом НДС. Это электроэнергия и теплоснабжение. Так же складское помещение находится на производственной базе предприятия, где осуществляется видеонаблюдение и охрана территории. Рассчитав затраты на проведение данного мероприятия, можно рассчитать экономическую эффективность от сдачи данного складского помещения в аренду.

Таблица 3.5 – Экономический эффект от реализации мероприятия по сдаче складского помещения в аренду

Наименование	Сумма
Годовая выручка, тыс.руб.	4488
Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб.	153
Амортизация, тыс.руб.	99
Валовая прибыль, тыс.руб.	4236
Налог на прибыль, тыс.руб.	847,2
Чистая прибыль, тыс.руб.	3388,8

Чистая прибыль предприятия за 2018 год при реализации мероприятия составит 3 388,8 тыс. рублей, что будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

### 3.3 Мероприятие по автоматизированию управления технологическим оборудованием

#### 3.3.1 Суть мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием

Проблема совершенствования автоматизации технологического процесса добычи нефти остается актуальной. Современные автоматизированные системы управления технологическими процессами двигаются в сторону беспроводной связи в целях экономии, быстродействия и упрощения передачи данных, управления и контроля за технологическим процессом.

Построение систем автоматизации по уровням (рисунок 1.6) управления определяется как требованиями снижения трудозатрат на их реализацию, так и целями (критериями) управления технологическими объектами.

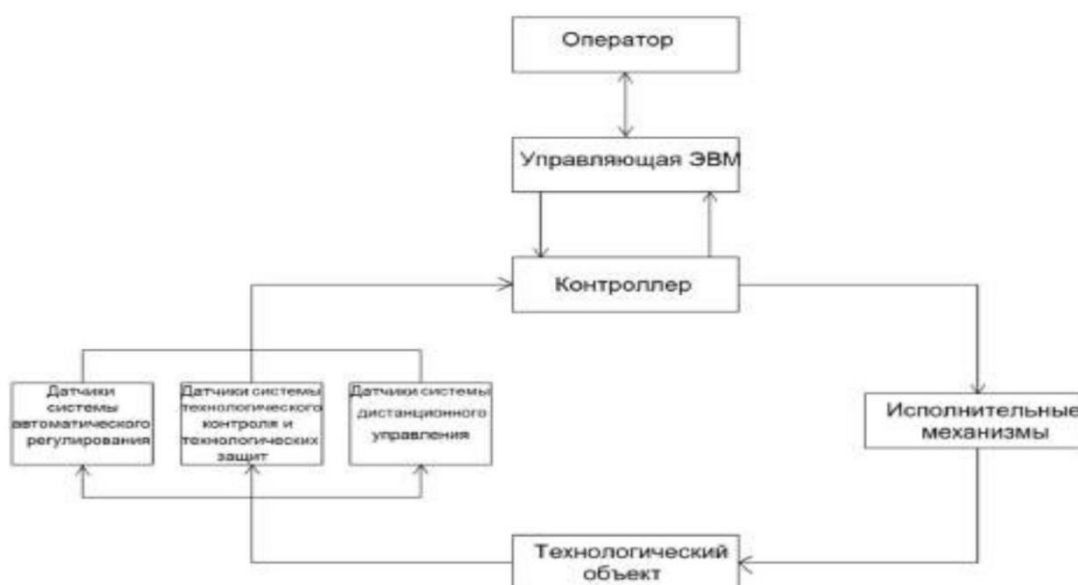


Рисунок 3.2 – Принципиальная схема АСУ ТП

В нефтяной промышленности основными измеряемыми величинами являются: давление, температура, уровень, расход.

Современные технологии беспроводной связи постепенно вытесняют проводные способы соединения модулей в единый измерительно-управляющий

комплекс как в сфере бытовых приборов, так и для организации доступа к уникальному физическому оборудованию. В качестве среды передачи используется либо оптическое излучение (например, в инфракрасном диапазоне), либо радиосигнал. Так как по сравнению с оптическими излучателями-приемниками антенны, как правило, обладают большей изотропностью, для создания территориально распределенных сетей сбора информации и управления чаще применяются технологии с использованием радиосигналов.

В АО «ННП» измерение физических параметров объектов ведется с использованием проводимых систем.

Современные автоматизированные информационно-измерительные системы строятся по модульному принципу и могут быть реализованы с использованием глобальных сетей, часть сегментов в которых ориентирована на беспроводную передачу.

В настоящий момент времени для создания промышленных сетей передачи данных, в том числе измерительных, и систем промышленной автоматизации, используются различные технологии: Wi-Fi, Bluetooth, ZigBee, ISA100.

Сравнительное описание свойств этих технологий представлено в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Технологии беспроводной передачи данных в промышленной автоматизации

Преимущества	GSM	Wi-Fi	Bluetooth	ZigBee
Дальность действия	Сплошное информационное покрытие	10 – 100м. и между slave и мастер	10 – 100м. между slave и мастер	90 – 4000м. между соединенными узлами сети
Автоматическая трансляция данных между узлами сети	Не требуется	- «звезда»	- «звезда»	+ «mesh»
Поддержка сетей большого размера	Любое количество точек	До 256 точек	До 7 точек	До 65536 точек
Малое энергопотребление	-	-	+	+
Недорогое исполнение	-	-	+	+
Бесплатный трафик	-	+	+	+

Из таблицы 3.6 видно, что сплошное информационное покрытие, не зависящее от расстояния, что весьма актуально при передаче данных от КНС, и большое число подключаемых точек являются преимуществом стандарта GSM по сравнению с другими технологиями.

На настоящий момент на предприятиях GSM/GPRS-технологии внедряются в различные свободно программируемые контроллеры. Простота и легкость управления мобильным телефоном, делает и работу на современной автоматизированной системе управления намного проще. Теперь перед операторами появляется новый интерфейс, созданный на базе GSM/GPRS – технологий [7].

Программируемые логические контроллеры ПЛК 160 (рисунок 2.4) предназначены для измерения температуры, давления, расхода и других физических параметров, значение которых первичными преобразователями (датчиками) может быть преобразовано в напряжение постоянного тока или унифицированный электрический сигнал постоянного тока, с последующей передачей управляющих сигналов.



Рисунок 3.3 – Внешний вид контроллера

Контроллер может применяться для создания систем автоматизированного управления технологическим оборудованием в энергетике, на транспорте, в т.ч. железнодорожном, в различных областях промышленности, жилищно– коммунального и сельского хозяйства.



Контроллер может быть применен на промышленных объектах, подконтрольных Ростехнадзору.

Контроллер может быть использован как:

- специализированное устройство управления выделенным локализованным объектом;
- устройство мониторинга локализованного объекта в составе комплексной информационной сети;
- специализированное устройство управления и мониторинга группой локализованных объектов в составе комплексной информационной сети.

Отличительные характеристики данного контроллера:

- мощные вычислительные ресурсы и большой объем памяти;
- наличие дискретных и аналоговых входов/выходов контроллера;
- наличие последовательных портов (RS–232, RS–485) на борту контроллера;
- наличие порта Ethernet для включения в локальные или глобальные сети верхнего уровня;
- поддержка протоколов обмена Modbus (RTU, ASCII), OВЕН, DСON;
- контроллер имеет встроенные часы, что позволяет создавать системы управления с учетом реального времени;
- встроенный аккумулятор, позволяющий организовать ряд дополнительных сервисных функций: возможность кратковременного пережидания пропадания питания, перевод выходных элементов в безопасное состояние.

### 3.2 Оценка эффективности мероприятия, по автоматизированию управления технологическим оборудованием

Затраты по реализации данного мероприятия складываются из заработной платы работников бригады, привлеченных к реализации данного проекта, и из материальных затрат.

Для проектирования и реализации данного мероприятия потребуется работа 5 специалистов: инженера проектировщика и 4 слесарей КИПа.

Таблица 3.7 – Время, необходимое для проектирования и оформления мероприятия по автоматизации

Содержание работы	Исполнитель	Кол-во человек	Продолжительность работы в часах
1. Получение технического задания	Инженер проектировщик	1	2
2. Анализ существующей системы			2
3. Разработка структурной, функциональной схемы			3
4. Разработка схемы алгоритма			3
5. Оформление и утверждение проекта			2
Итого			12

Рассчитаем заработную плату инженера проектировщика с учетом количества часов, необходимых для проектирования и оформления мероприятия по автоматизации. Для этого воспользуемся формулой (28):

$$З = \frac{Зп}{Д \times Ч} \times Др \times К \quad (28)$$

где З – заработная плата с учетом количества часов потраченных работником на выполнение своей работы;

Зп – заработная плата работника за месяц;

Д – количество рабочих дней в месяце;

Ч – количество часов в рабочем дне;

Др – количество часов потраченных работником на выполнение своей работы;

К – количество задействованных работников.

Средняя заработная плата инженера проектировщика в месяц – 60 000рублей.

$$З = 60000 / (22 \times 8) \times 12 \times 1 = 4\,091 \text{ руб.}$$

Для реализации проекта потребуется работа 4 слесарей КИПа. Время необходимое для реализации проекта составит около 10 часов. Средняя заработная плата Слесаря КИПа в месяц составляет 45 000рублей.

Воспользуемся формулой и рассчитаем заработную плату слесарей КИПа:

$$З = 45000 / (22 \times 8) \times 10 \times 4 = 10\,227 \text{ рублей}$$

Затраты по заработной плате для проектирования и реализации мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием составляют:

$$З = 4\,091 + 10\,227 = 14\,318 \text{ рублей}$$

Рассчитаем суммы отчислений во внебюджетные фонды.

Таблица 3.8 – Отчисления во внебюджетные фонды

Внебюджетный фонд	Процентная ставка	Сумма
Фонд социального страхования	2,9	415,22
Пенсионный фонд	22	3 149,96
Фонд обязательного медицинского страхования	5,1	730,22
Итого	30	4 295,4

В руб.

Рассчитаем материальные затраты на реализацию мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием:

Таблица 3.9 – Материальные затраты

Наименование	Количество, шт.	Сумма, руб.
Контроллер ПЛК 160	1	26 196
Датчик давления Метран 55ДИ 517	1	5 500
Кабель питания датчика давления	1	1 880
Кабель связи датчика давления с контроллером	1	2 500
Модуль беспроводной связи	1	5 000
SIM-карта	1	100

Продолжение таблицы 3.9

Наименование	Количество, шт.	Сумма, руб.
Задвижка с электроприводом	1	53 003
Кабель питания задвижки	1	4 500
Кабель связи с задвижкой	1	2 800
Итого:		101 479

В месяц планируется установить 12 контроллеров. Рассчитаем затраты на заработную плату и материальные затраты предприятия за месяц.

Таблица 3.10 – Затраты на реализацию мероприятия

В руб.

Наименование	Затраты на 1 мероприятие	Затраты за месяц
Заработная плата	14 318	171 816,0
Отчисления во внебюджетные фонды	4 295,4	51 544,8
Материальные затраты	101 479	1 217 748,0
Итого	120 092,4	1 441 108,8

Кроме этого предприятие за месяц понесет затраты:

- на беспроводную связь – 630 рублей
- расходы на топливо – 6 600 рублей.

Итоговые затраты по реализации мероприятия составят рублей.(таблица 3.11)

Таблица 3.11 – Затраты на реализацию мероприятия за год

В руб.

Наименование	Затраты за месяц	Затраты за год
Заработная плата	171 816,0	2 061 792,0
Отчисления во внебюджетные фонды	51 544,8	618 537,6
Материальные затраты	1 217 748,0	14 612 976,0
Беспроводная связь	630,0	7 560,0
Топливо	6 000,0	72 000,0
Итого	1 448 338,8	17 372 865,6

Данные затраты рассчитаны с учетом деятельности 1 бригады.

В среднем одна бригада, состоящая из 6 работников, обслуживает 30 кузовных площадок. В настоящее время задействовано 5 бригад.

На месторождениях Туль-Еганское, Сабунское и Эниторское находится 142 кустовых площадки, которые можно автоматизировать. Исходя из того, что в месяц планируется установить 12 контроллеров, рассчитаем время необходимое для реализации мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием.

$$142 / 12 = 11,8 \text{ месяцев}$$

Для реализации мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием на месторождениях Туль-Еганское, Сабунское и Эниторское необходим 1 год.

Рассчитаем экономическую эффективность данного мероприятия.

Осуществление данного мероприятия позволит предприятию снизить затраты на:

- заработную плату,
- транспортные расходы,

До внедрения мероприятия по автоматизированию управления технологическим оборудованием требовалось 6 специалистов, которые выполняли следующие функции:

- контроль работоспособности оборудования;
- диагностика элементов технологического процесса;
- обслуживание механических датчиков, в частности контроль за техническим состоянием всех измерительных устройств.

После внедрения данной системы на кустовую площадку, часть функции выполняются в автоматическом режиме, остальные вовсе отсутствуют. Но не стоит забывать, что любое техническое средство может выйти из строя, и тогда именно люди должны будут устранить неполадку. Именно поэтому нельзя полностью отказаться от персонала обслуживающих систему. Обслуживание рассматриваемой системы может производить двое специалистов.

Средняя заработная плата инженера КИПиА с необходимым допуском на обслуживание кустовых площадок составляет 45 000 рублей. Снижение затрат на оплату труда приведено в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Снижение затрат на оплату труда

Количество работников, чел	Заработная плата, руб		
	За месяц, на 1 бригаду	За год, на 1 бригаду	За год, на 5 бригад
6 (до внедрения системы)	270 000	3 240 000	16 200 000
2 (после внедрения системы)	90 000	1 080 000	5 400 000
Экономия	180 000	2 160 000	10 800 000

Таким образом, видно, что внедрение автоматизированной системы на подстанцию позволяет сэкономить 10 800 000 рублей только на оплате труда работников действующих 5 бригад.

## 2) транспортные расходы

До внедрения системы управления на кустовую площадку специалистам приходилось объезжать каждый куст и производить осмотр на предмет утечки, а так же производить осмотр механических датчиков. Рассчитаем затраты на топливо за год по формуле (29):

$$Z = Цб \times \frac{Ср \times n}{D} \times 12 \quad (29)$$

Где Z – затраты на топливо;

Цб – цена бензина за 1 литр;

Ср – средний расход одной машины за месяц;

n – количество машин;

D – расход бензина одной машины в литрах на каждые 100 км.

$$Z = 45 \times ((660 \times 2)/(100/15)) \times 12 = 106\ 872 - \text{ на 1 бригаду}$$

$$106\ 872 \times 5 = 534\ 360 - \text{ на 5 бригад}$$

$$Z = 45 \times ((330 \times 2)/(100/15)) \times 12 = 53\ 433 - \text{ на 1 бригаду}$$

$$53\ 433 \times 5 = 267\ 165 - \text{ на 5 бригад}$$

После внедрения удаленного контроля давления воды на кустовой площадке количество выездов на объекты существенно сократится, что позволит со-

кратить затраты на топливо примерно на 50 процентов. Экономия на топливные расходы с расчетом на 5 бригад составила 267 165 рублей.

Таблица 3.13 - Экономический эффект за год

Затраты	Предыдущая система, руб.	Новая система, руб.
Заработная плата обслуживающего персонала	16 200 000	5 400 000
Затраты на обслуживание (транспортные расходы)	534 360	267 165
Итого	16 734 360	5 667 165

Экономическая эффективность за год равна:

$$16\,734\,360 - 5\,667\,165 = 11\,067\,195 \text{руб.}$$

#### 3.4 Влияние предложенных мероприятий на финансовые результаты АО «ННП»

Для улучшения финансовых результатов предприятия в дипломной работе были предложены следующие мероприятия:

- Реализация устаревшего оборудования на вторичном рынке;
- Сдача складского помещения в аренду;
- Автоматизирование управления технологическим оборудованием на месторождениях.

Экономическая эффективность, от реализации данных мероприятий, представлена в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Экономическая эффективность мероприятий

Мероприятия	Экономический эффект	Сумма, руб.
Реализация устаревшего оборудования на вторичном рынке	Получение дополнительной выручки и прибыли	3 840 092
Сдача склада в аренду	Получение дополнительной выручки	3 388 800
Автоматизирование управления технологическим оборудованием на месторождениях	Снижение затрат и получение дополнительной прибыли	11 067 195
Итоговая прибыль		18 296 087

Чистая прибыль предприятия от реализации мероприятий составит за 2018 год 18 296 087 руб.

Реализация мероприятий приведет к получению дополнительной прибыли от операций, что будет способствовать улучшению финансовых результатов предприятия АО «ННП».

Таблица 3.15 – Итоговое соотношение затрат и экономического эффекта от реализуемых мероприятий

Наименование	Реализация устаревшего оборудования	Сдача склада в аренду	Автоматизирование управления технологическим оборудованием на месторождениях
Затраты на осуществление мероприятия	696 000	1 099 200	5 667 165
Экономический эффект	3 840 092	3 388 800	11 067 195

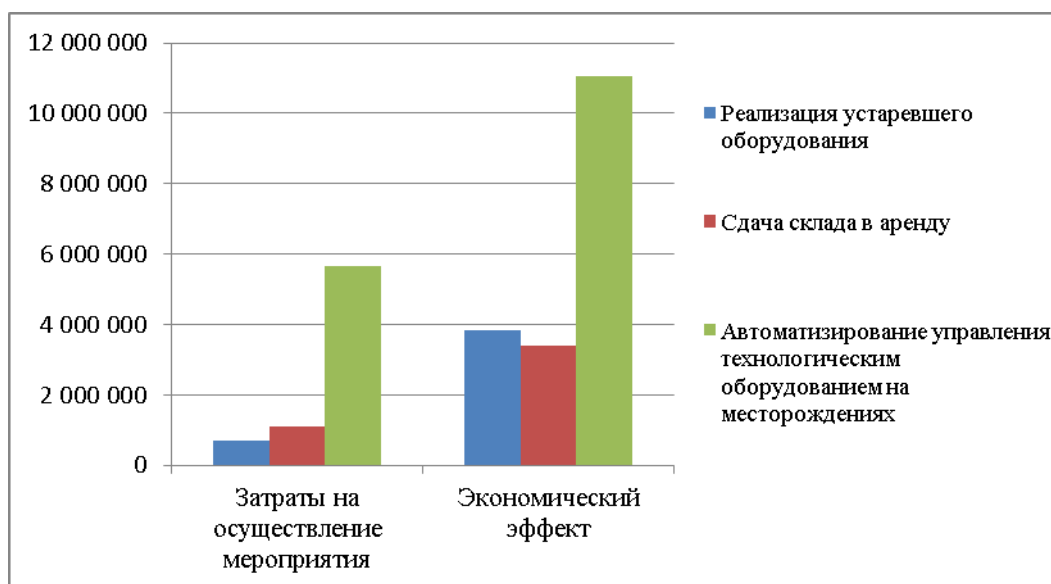


Рисунок 3.4 – Итоговое соотношение затрат и экономического эффекта от мероприятий



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный в работе анализ финансовых результатов АО «ННП» показал следующие результаты.

На протяжении исследуемого периода заметен рост выручки ( в 2015г. рост составил 2242057 тыс. руб., в 2016г. рост составил 17483994 тыс. руб.), что также повлияло на рост себестоимости. Наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, ее доля составляет 78,65% в 2014 году, 77,15% в 2015 году, а в 2016 году она составила 80,7%.

В 2015 году доля валовой прибыли увеличилась и составила 22,85%, а в 2016 году снизилась по сравнению с 2015 годом и составила 19,3%.

Доля прочих доходов возросла, и в 2015 году составила 0,58%, а в 2016 году 0,67%. Отсюда прибыль до налогообложения в 2014 году составила 2,75%, в 2015 году 3,23% и в 2016 году 1,39%.

Чистая прибыль заметно сократилась в 2016 году, по сравнению с 2015 (6,6% и 15,9% соответственно).

Для повышения эффективности предприятия были предложены мероприятия по реализации устаревшего оборудования и автоматизированию технологического оборудования на месторождения.

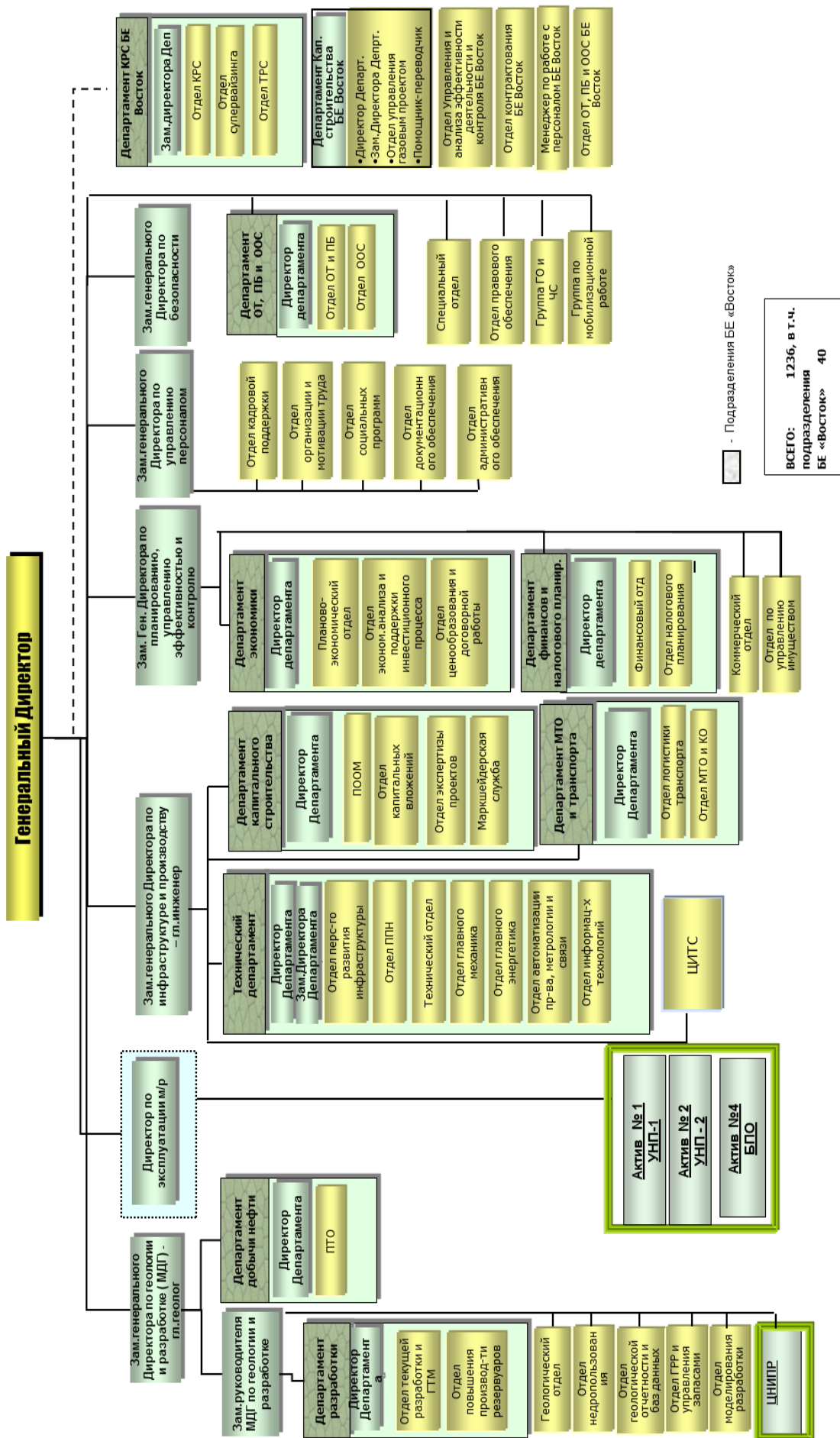
Чистая прибыль предприятия от реализации мероприятий составит за 2018 год 18 296 089 руб.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Арзуманова, Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: учебное пособие / Т.И. Арзуманова. – М.: ИНФРА, 2015. – 113 с.
- 2 Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 222 с.
- 3 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. -М.: ИНФРА-М, 2015. – 213 с.
- 4 Бланк, И.А. Управление прибылью: учебное пособие / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2014. – 240 с.
- 5 Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: учеб. пособие / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 384 с.
- 6 Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учебное пособие / В. В. Бочаров – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
- 7 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2013. – 544 с.
- 8 Вахрушина, М.А. Управленческий анализ : учеб. пособие /М.А. Вахрушина. – 4-е изд., перераб. – М.: Омега, 2014. – 399 с.
- 9 Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения / сост.: М.В. Волкова. – Нижневартовск: , 2014. – 82 с.
- 10 Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 432 с.
- 11 Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/ Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. -М.: Проспект, 2013. – 360 с.

- 12 Грибов, В. Д. Экономика предприятия : учебник практикум / В. Д. Грибов. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 336 с
- 13 Жарыгласова, Б.Т. Анализ финансовой отчетности: учебник / Б.Т. Жарыгласова, А.Е. Суглобов. – М.; КноРус, 2013. – 309 с  
Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник /В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 1016 с.
- 14 Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 464 с.
- 15 Крылов, С.И. Финансовое состояние коммерческой организации как объект финансового анализа / С.И. Крылов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 3 (15)
- 16 Любушин, Н. П. Финансовый анализ: учеб. по направлению «Экономика» / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева,- М.: ЭКСМО , 2015. - 331 с.
- 17 Молибог, Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие/ Т.А. Молибог, Ю.И. Молибог. - М.: Владос, 2015 – 384 с.
- 18 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – М.: Экоперспектива, 2013. – 570 с.
- 19 Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческих предприятий : учебник / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – Москва : Инфра-М, 2013. – 378 с.
- 20 АО «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие» [Электронный ресурс]: официальный сайт / ПАО НК «Роснефть». – Электрон. Дан.- Режим доступа: [https://nignevartovskneftegaz.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha\\_i\\_razrabotka/Zapadnaja\\_Sibir/nignevartovskneftegaz/history/](https://nignevartovskneftegaz.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/Zapadnaja_Sibir/nignevartovskneftegaz/history/)

# ПРИЛОЖЕНИЯ ПРИЛОЖЕНИЕ А



Подразделения БЕ «Восток»

ВСЕГО: 1236, в т.ч. подразделений БЕ «Восток» 40

Рисунок А.1 - Организационная структура АО «Нижевартовское нефтегазодобывающее предприятие»

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Бухгалтерский баланс  
за \_\_\_\_\_ 2016 г.

Организация Открытое акционерное общество  
"НИЖНЕВАРТОВСКОЕ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮ-  
ЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ"

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_

Вид \_\_\_\_\_ экономической \_\_\_\_\_ деятельности \_\_\_\_\_

Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.)

Местонахождение \_\_\_\_\_

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710001

41248798

8603089941

11.10.11

47

16

384

(адрес)

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Нематериальные активы	1110	346802	349894	169	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	184806	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0	0
Основные средства	1150	33206208	16987411	16365566	16080470
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0
Финансовые вложения	1170	29138	1304088	1252297	29147
Отложенные налоговые активы	1180	816040	438293	423206	280422
Прочие внеоборотные активы	1190	1008672	630920	146645	346022
Итого по разделу I	1100	35406860	19710606	18372689	16736061
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	1210	1039999	373472	266280	261365
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	144663	92390	78046	216021
Дебиторская задолженность	1230	7247015	12641979	9944747	9995719
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	307	475	1759	198
Прочие оборотные активы	1260	12666	2639	2099	4856
Итого по разделу II	1200	8444650	13110955	10292931	10478159
<b>БАЛАНС</b>	1600	43851510	32821561	28665620	27214220
<b>ПАССИВ</b>					
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1625	838	838	838

Продолжение таблицы Б.1

Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	1024	1024	1024	1024
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	8779191	2242200	2242200	2242200
Резервный капитал	1360	209	209	209	205
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	5472849	22539338	17849644	14590951
Итого по разделу III	1300	14254898	24783609	20093915	16835218
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Заемные средства	1410	14144850	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	3829009	1866513	1364551	1005633
Оценочные обязательства	1430	3400285	1606849	1301893	830990
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	21374144	3473362	2666444	1836623
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Заемные средства	1510	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	7500295	4156978	5532956	6491949
Доходы будущих периодов	1530	176458	83724	87066	90491
Оценочные обязательства	1540	545715	323888	285239	237818
Прочие обязательства	1550	0	0	0	1722121
Итого по разделу V	1500	8222468	4564590	5905261	8542379
<b>БАЛАНС</b>	1700	43851510	32821561	28665620	27214220

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.2 - Отчет о прибылях и убытках

за \_\_\_\_\_ 2016 г.

Организация Открытое акционерное общество  
"НИЖНЕВАРТОВСКОЕ НЕФТЕГАЗОДОБЫ-  
ВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности

Организационно-правовая форма/форма соб-  
ственности \_

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн.  
руб.)

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц,  
год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды	
0710002	
41248798	
8603089941	
11.10.11	
47	16
384	

Наименование показателя(2)	Код	2016	2015	2014
1	2	3	4	5
Выручка	2110	34236313	31994256	35061337
Себестоимость продаж	2120	(26411776)	(25166177)	(25850385)
Валовая прибыль (убыток)	2100	7824537	6828079	9210952
Коммерческие расходы	2210	(87113)	(116018)	(3498421)
Управленческие расходы	2220	(779813)	(710194)	(1491217)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6957611	6001867	4221314
Доходы от участия в других организациях	2310	3485	3296	0
Проценты к получению	2320	59185	98601	23221
Проценты к уплате	2330	(205202)	(153347)	(57452)
Прочие доходы	2340	199181	208338	221940
Прочие расходы	2350	(416176)	(394121)	(330896)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6598084	5764634	4078127
Текущий налог на прибыль	2410	(1137820)	(879354)	(510104)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	171236	114944	51604
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	131613	225771	392841
Изменение отложенных налоговых активов	2450	88268	-62049	57473
Прочее	2460	-27293	-126610	-107764
Чистая прибыль (убыток)	2400	5444212	4724070	3340419
<b>СПРАВОЧНО</b>				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	5444212	4724070	3340419