

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.

Финансово-экономическое обоснование территориального расширения

деятельности ООО СК «Контакт»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.594.ВКР

Консультанты, (должность)
д.э.н., профессор

/Н.В.Зяблицкая/

2018 г.

Руководитель работы
фин.дир. ООО «Курасковское
УРОНО»

/А.В. Шишлянников/

2 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-460

/К.Р. Биккулова/

1 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

2 июня 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Биккулова К. Р. Финансово-экономическое обоснование территориального расширения деятельности ООО СК «Контакт». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-460, 124 с., 10 ил., 35 таб., библиогр. список – 31 наим., 4 прил., 13 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки стратегических направлений развития для ООО СК «Контакт».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО СК «Контакт», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия, изучены отраслевые особенности функционирования организации.

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

Разработан анализ создания филиала предприятия в г. Нижневартовск в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире, путем возможного прогнозирования доходов предприятия от реализации данного инвестиционного проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 8 |
| 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО СК «Контакт» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (разработала Доценко Е.С.) | 11 |
| 1.1 История создания и развития..... | 11 |
| 1.2 Цель и виды деятельности..... | 12 |
| 1.3 Организационно-правовой статус..... | 15 |
| 1.4 Организационно-производственная структура..... | 16 |
| 1.5 Отраслевые особенности функционирования..... | 20 |
| 1.6 SWOT-анализ..... | 23 |
| 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО СК «Контакт» (разработала Биккулова К. Р.) | 27 |
| 2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности..... | 27 |
| 2.1.1 Анализ состава и структуры баланса..... | 27 |
| 2.1.2 Анализ финансовой устойчивости..... | 39 |
| 2.1.3 Анализ ликвидности и платежеспособности..... | 48 |
| 2.1.4 Оценка деятельности активов..... | 54 |
| 2.1.5 Оценка рентабельности..... | 62 |
| 2.1.6 Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах..... | 66 |
| 2.1.7 Анализ доходов и расходов..... | 68 |
| 2.2 Анализ затратности функционирования..... | 69 |
| 2.2.1 Распределение затрат по элементам..... | 70 |
| 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО СК «Контакт» | 72 |
| 3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов..... | 72 |
| 3.2 Создания филиала в г. Нижневартовск (разработала Биккулова К. Р.)..... | 76 |

| | |
|--|-----|
| 3.2.1 Цель и описание инвестиционного проекта..... | 76 |
| 3.2.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта | 81 |
| 3.2.3 Анализ чувствительности проекта к риску | 89 |
| 3.3. Внедрение лаборатории неразрушающего контроля (разработала Доценко Е. С.)..... | 91 |
| 3.3.1 Цель инвестиционного проекта..... | 91 |
| 3.3.2 Описание инвестиционного проекта..... | 95 |
| 3.3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта..... | 102 |
| 3.3.4 Анализ чувствительности проекта к риску..... | 108 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 111 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 114 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 117 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс (форма 1) за 2014–2016 гг..... | 117 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках (форма 2) за 2014–2016 гг..... | 121 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. Приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5) за 2015– 2016 гг..... | 123 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Основные виды техники ООО СК «Контакт»..... | 124 |

ВВЕДЕНИЕ

Эффективное вложение капитала, или другими словами инвестирование, во все времена являлось одной из самых значимых проблем. Под инвестициями в современной экономике понимается размещение имущественного и интеллектуального капитала с целью получения прибыли.

Инвестиции как экономическая категория проявляются через свои функции, без которых невозможно стабильное развитие экономики любого государства, в первую очередь для простого и расширенного воспроизводства, обеспечения и пополнения оборотного капитала, максимизации прибыли и развития экономики на макро- и микроуровне.

Данная тема очень актуальна в настоящее время, так как все предприятия в той или иной степени, связаны с инвестиционной деятельностью. Причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различны:

- обновление имеющейся материально-технической базы;
- наращивание объемов производственной деятельности;
- освоение новых видов деятельности и др.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью строительная компания «Контакт» (далее – ООО СК «Контакт»).

Понятие экономической оценки инвестиций представляет собой корректное сопоставление понесенных затрат с полученными результатами. И если под затратами понимаются в данном случае инвестиционные вложения, то под результатами – те доходы, которые появятся вследствие функционирования реализованного предпринимательского проекта.

Задачи, решаемые в ходе оценки инвестиций, определяются оценкой потенциальной целесообразности реализации проекта, преимуществ рассматриваемого проекта в сравнении с альтернативным, а также ранжированием проектов по принятой системе показателей эффективности с целью их последующего включения в инвестиционную программу при ограниченных финансовых ресурсах.

Цель выпускной квалификационной работы – обобщить, систематизировать и проверить теоретические знания и практические навыки, приобретенные в ходе изучения экономических дисциплин, а также рассчитать эффективность предложенных инвестиционных проектов и выбрать более выгодное вложение средств.

Задачи дипломной работы: раскрыть сущность инвестиций в целом и инвестиционного проекта, а также охарактеризовать показатели его эффективности, а именно:

1. проследить историю создания и развития предприятия;
2. обобщить цель, виды деятельности, организационно-правовой статус предприятия;
3. рассмотреть структуру ООО СК «Контакт»;
4. определить отраслевые особенности деятельности предприятия;
5. составить SWOT-анализ по ООО СК «Контакт»;
6. проанализировать структуру и динамику расчетного баланса ООО СК «Контакт»;
7. дать оценку показателям ликвидности и платежеспособности баланса предприятия;
8. рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости ООО СК «Контакт»;
9. дать оценку динамики дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия;
10. проанализировать состав, структуру и динамику доходов и расходов предприятия;
11. произвести расчет показателей прибыли ООО СК «Контакт»;
12. проанализировать затраты предприятия;
13. рассмотреть предложенные инвестиционные проекты и выбрать самый выгодный для предприятия.

Источниками информации для проведения анализа на исследуемом предприятии служат все формы статистической и бухгалтерской отчетности. При анализе выполнения плана производства необходимую информацию можно получить из бизнес-планов предприятия, планов производственных участков, отчетов о работе цехов, данных бухгалтерского учета.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО СК «Контакт» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (РАЗРАБОТАЛА Е.С. ДОЦЕНКО)

1.1 История создания и развития организации ООО СК «Контакт»

ООО Строительная компания «Контакт» – это современное и динамично развивающееся в условиях рыночной экономики предприятие.

С 01 августа 2001 года группа специалистов по строительству в нефтегазовой отрасли под руководством Улмасова Исроилджона Хомиджоновича организовала небольшое предприятие. Выбранное направление деятельности – строительство площадочных объектов и систем трубопроводного транспорта в Ханты–Мансийском автономном округе – Югре.

С начала 2004 года ООО СК «Контакт» предоставляет комплекс услуг в гражданском строительстве, объединив в себе строительную и проектную организацию. Предприятие имеет опыт, как в возведении классических домов из кирпича или бруса, так и в проектах с применением более современных, а также инновационных материалов для строительства частных домов.

С января 2011 года началось строительство Газотурбинной электростанции (далее-ГТЭС) для Тайлаковского месторождения мощностью – 36 МВт, которая была сдана в эксплуатацию в 2013 году.

В 2016 году был успешно реализован проект строительства дожимной насосной станции (далее-ДНС) для Западно-Усть-Балыкского месторождения. Строительство DNS с линейными трубопроводами для транспортировки нефти и газа было завершено за 9 месяцев.

Предприятие стремительно и уверенно развивалось благодаря верному курсу управления, привлечению одних из лучших специалистов сферы, использованию современных технологий и нового высокопроизводительного оснащения.

Сегодня численность работников компании составляет свыше 400 человек. ООО СК «Контакт» обладает производственно-технической базой, общей площадью 3,5 Га.

Юридический адрес ООО СК «Контакт»: 628611, Российская Федерация, Тюменская область, Ханты–Мансийский автономный округ – Югра, г. Нижневартовск, ул. Мира, д.60, корпус 4, кв. 11.

Деятельность организации лицензирована.

ООО СК «Контакт» осуществляет весь комплекс работ в сфере обустройства нефтяных месторождений: строительство, реконструкция, сервисное обслуживание объектов добычи и транспортировки нефти и газа.

Многолетними партнерами компании являются ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» и ПАО «Газпромнефть».

1.2 Цель и виды деятельности ООО СК «Контакт»

Миссия ООО СК «Контакт» состоит в качественном строительстве объектов промышленного назначения с целью обеспечения долгосрочной эксплуатации и высокой степени надежности во благо человека.

Цель компании — это основная часть корпоративной культуры. Выделяется стратегическое представление предприятия, его места на рынке и разрабатывается основное направление развития.

Основной целью коммерческого предприятия – получение прибыли.

Стратегическими целями ООО СК «Контакт» до 2020 года являются:

1. Территориальное расширение своей деятельности путем создания филиалов и представительств.
2. Ежегодное увеличение объема работ на 30%.
3. Увеличение количества сотрудников до 800.
4. Внедрение современной техники.

5. Минимизация воздействия на окружающую среду производственной деятельности.

6. Повышение уровня промышленной безопасности и охраны труда [31].

К видам деятельности ООО СК «Контакт» относятся:

1. Строительство трубопроводов.

Компания осуществляла строительные-монтажные работы одновременно на нескольких месторождениях, в том числе: Западно-Усть-Балыкском, Тайлаковском, Ачимовском, Аганском, Ново-Покурском.

Выполнение работ при строительстве линейных трубопроводов происходит поэтапно:

- подготовка полосы отвода для СМР (строительно-монтажные работы);
- завоз трубопровода на трассу;
- сварка в нитку;
- изоляция сварных соединений;
- комплекс земляных работ;
- монтаж крановых узлов трубопроводов;
- испытание трубопроводов;
- сдача объекта в эксплуатацию.

Проекты компании по строительству трубопроводов: газопровод для Тайлаковского месторождения протяженностью 41 км; газопровод для Западно-Усть-Балыкского месторождения протяженностью 36 км.

2. Строительство площадочных объектов на нефтяных и газовых месторождениях.

Проекты компании по строительству площадочных объектов: ДНС для Западно-Усть-Балыкского месторождения; ГТЭС для Тайлаковского месторождения. Мощность – 36 МВт.

3. Услуги строительной техники.

Компания предоставляет своим клиентам возможность выбора из огромного грамотно подобранного автопарка спецтехники.

В автопарке ООО СК «Контакт» имеется 266 наименований техники и оборудования от лучших производителей, список основных видов техники компании представлен в Приложении Г.

4. Гражданское строительство.

ООО СК «Контакт» представляет комплекс услуг в гражданском строительстве, объединяя в себе строительную и проектную организацию.

Виды выполняемых строительных работ:

- работы, включающие в себя разработку грунта, перемещение, укладку и уплотнение;
- строительство ленточных, столбчатых, свайных и плитных фундаментов;
- кладка наружных и внутренних стен зданий и сооружений;
- возведение стропильной системы и кровли;
- внутренняя и наружная отделка зданий;
- плиточные (кафельные) работы;
- любые сантехнические работы;
- монтаж систем отопления, водоснабжения и канализации;
- электропроводка, монтаж выключателей и розеток, установка электрооборудования, прокладка кабеля;
- покраска пола, стен, потолка, фасада;
- поклейка и покраска обоев, художественные лепные работы [31].

Определенными видами деятельности с ООО СК «Контакт» можно заниматься только при получении определенного согласия (лицензии). Общество осуществляет деятельность, связанную с применением сведений, входящих в коммерческую тайну.

Предприятие отмечает строительство и монтаж трубопроводов, как основное направление деятельности предприятия и планирует добиться большего прогресса на главных ветвях данного бизнеса. Для осуществления своих целей, предприятие формирует работы по внедрению новейших технологий данной области,

разработке и введению комплексной программы по защите окружающей среды, а также повышению квалификации персонала в области новейших методов производства и организации работ.

1.3 Организационно-правовой статус ООО СК «Контакт»

Объект исследования создан в виде общества с ограниченной ответственностью (далее-ООО). Организационно-правовым статусом является признаваемая законодательством той или иной страны форма хозяйствующего субъекта, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение, и цели деятельности.

ООО признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2018) определяет следующим образом правовой статус ООО:

ООО признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли, принадлежащие учредителям (участникам).

ООО имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

ООО может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом общества.

отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

ООО считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

ООО создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

ООО вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

ООО должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Печать общества может содержать также фирменное наименование общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

ООО вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

ООО наиболее распространённая форма для организаций среднего и малого бизнеса и отлично подходит для такой компании, как ООО СК «Контакт».

1.4 Организационно-производственная структура ООО СК «Контакт»

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев и формы их взаимосвязи в процессе деятельности предприятия.

В теории под структурой понимается документ, схематически отражающий состав и иерархию подразделений предприятия. Организационная структура устанавливается исходя из целей деятельности и необходимых для достижения этих целей подразделений, выполняющих функции, составляющие бизнес-процессы организации. Организационная структура определяет распределение ответственности и

полномочий внутри организации. Как правило, она отображается в виде организационной структуры - графической схемы, элементами которой являются иерархически упорядоченные организационные единицы (подразделения, должностные позиции)

Для ООО СК «Контакт» характерна линейно-функциональная структура управления.

Линейно-функциональная структура управления сочетает в себе определенные принципы администрирования. Одни звенья этой системы призваны управлять, а другие – помогать в подготовке соответствующих планов, решений, в разработке конкретных задач и вопросов.

Линейно-функциональная организационная структура базируется на шахтном принципе. В соответствии с ним на каждую задачу создается конкретная иерархия служб. Такая система часто именуется классической, или традиционной.

Достоинством данной структуры является освобождение линейных руководителей от решения функциональных вопросов, а также единоначалие.

Как у любой структуры управления имеются и недостатки, к которым можно отнести аккумуляцию полномочий на верхнем уровне, чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, каждое звено заинтересовано в достижении своей узкой цели; иногда отсутствуют тесные взаимодействия между производственными подразделениями.

Структура корпоративного управления представлена на рисунке 3.1.



Рисунок 1.1 – Структура корпоративного управления ООО СК «Контакт»

К основным структурным подразделениям компании относятся:

1. Производственная база компании, которая состоит из следующих объектов:

- административно-бытовой корпус;
- автотранспортный цех;
- ремонтно-механическая мастерская;
- цех по производству металлоконструкций;
- цех по производству строительных материалов;
- складские помещения.

2. Бухгалтерия.

3. Отдел кадров.

4. Планово-экономический отдел.

5. Отдел производственного контроля, охраны труда и охраны окружающей среды.

6. Отдел информационной безопасности.

7. Служба экономической безопасности.

8. Проектный отдел.

9. Отдел маркетинга и связей с общественностью.

10. Юридическая служба.

Организационно-производственная структура ООО СК «Контакт» построена так, что в ней четко распределены права и обязанности, благодаря большому опыту работы высших руководителей и высококвалифицированных менеджеров среднего звена.

Вертикальные связи соединяют иерархические уровни в организации и ее частях. В рамках вертикальных связей решаются проблемы власти и влияния, т.е. реализуется «вертикальная загрузка» работы. Горизонтальные связи – это связи между двумя или более равными по положению в иерархии или статусу частями и членами организации. Линейные связи – это отношения, в которых должностное лицо реализует свои властные права и осуществляет прямое руководство подчиненными, т.е. эти связи идут вверху вниз и выступают, как правило, в форме приказа, распоряжения, команды, указания и т.д.

Данная организация имеет узкий масштаб управляемости, который характеризуется минимальным количеством подчиненных у одного руководителя. В результате, чтобы соединить нижние звенья организации с высшим звеном, увеличивается количество иерархических уровней. Такое группирование сотрудников и работ имеет ряд преимуществ. При меньшем количестве подчиненных руководителю легче осуществлять контроль за их работой, и поэтому у него появляется возможность делать это более качественно.

Аппарат управления руководит производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, определяет техническую политику и направления технического развития предприятия; организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений; организует бухгалтерский учет в обществе, формирует единую экономическую политику комплекса, организует работу по обеспечению подбора, расстановки кадров, обеспечивает комплекс материально-техническими ресурсами.

Все структурные подразделения непосредственно связаны между собой и составляют единую производственную структуру.

1.5 Отраслевые особенности функционирования ООО СК «Контакт»

Основная деятельность ООО СК «Контакт» приходится на отрасль строительства промышленных объектов в нефтегазодобывающей сфере.

Строительство в нефтяной и газовой промышленности непосредственно связано с решением сложных проблем, имеющих не только отраслевое значение. К таким проблемам, прежде всего, следует отнести обеспечение:

1. соответствующих межотраслевых рациональных пропорций между добычей нефти и газа, производством нефтегазопродуктов и их потреблением в каждый период;

2. внутриотраслевых пропорций между:

- объемами добычи и подготовленными запасами нефти и газа;
- отдельными взаимосвязанными элементами единого комплексного процесса воспроизводства – прироста запасов нефти всех категорий, переводом низших категорий в высшие и отбором их из недр;

- объемами глубокого поисково-разведочного и эксплуатационного бурения и подготовленными перспективными структурами, и месторождениями с учетом стадий разработки эксплуатируемых месторождений.

Нефтепромысловому строительству присущи следующие особенности, определяющие его организацию:

- неблагоприятные в большинстве случаев условия для строительства;
- удаленность промышленных центров и транспортных путей;
- многочисленность и рассредоточенность объектов на территории;
- малообъемность сооружений;

– непрерывность строительства нефтепромысловых объектов на протяжении всего времени эксплуатации месторождения, при этом в процессе разработки месторождения меняются мощности и назначения технологических установок; большой объем трубопроводных и линейных работ;

– значительные объемы работ по строительству жилья, дорог и подземных путей; наличие интенсивного роста объемов капиталовложений в первые годы развития нефтегазодобывающего района, что вызывает трудности организации строительно-монтажных работ.

Капитальное строительство в нефтяной и газовой промышленности – неотъемлемая часть технологического процесса добычи нефти и газа, так как обустройство промыслов в той или иной форме продолжается на протяжении всего периода эксплуатации месторождений.

Положение в нефтегазовой сфере экономики в перспективе будет зависеть от положения в мировой экономике, при этом положение нефтегазодобывающей отрасли, как ключевой высокодоходной сферы промышленного производства и экономической основы сохранится еще достаточно длительное время.

Вместе с тем, для повышения стратегической устойчивости города необходимо активно внедрять мероприятия по диверсификации его экономики и переходу в нефтегазовой сфере на инновационный путь развития. Внедрение новых технологий в традиционную для города сферу экономики позволит обеспечить конкурентоспособность бизнеса, связанного с разработкой глубоких залежей нефти и утилизацией попутного газа.

Процесс нефтепромыслового обустройства ведется непрерывно. До начала эксплуатационного бурения строительные организации должны подготовить участок нефтяной площади для буровых работ, т. е. проложить систему автодорог, водоснабжения, связи, электроснабжения. После окончания работ на участке месторождения, подлежащего разбуриванию в текущем году, эти работы продолжаются для подготовки следующего района бурения. Тем временем скважины, выходящие из бурения на первом участке, требуют прокладки системы сбора нефти и газа и

всех коммуникаций, и объектов, входящих в комплекс нефтепромыслового обустройства.

После завершения основного объема эксплуатационного бурения и перехода разработки месторождения на второй и третий этапы начинается форсированное строительство установок подготовки нефти, очистки и утилизации пластовых вод, добываемых с нефтью, и установок для проведения технологических процессов, способствующих снижению темпа падения добычи нефти.

В связи с непрерывностью нефтепромыслового строительства строители вынуждены на действующих промыслах через 2–3 года расширять или реконструировать созданные мощности, прокладывать дополнительные коммуникации.

Развитие нефтяной промышленности в ещё большей степени требует новых, более прогрессивных решений для организации обустройства нефтепромыслов. Труднопроходимые заболоченные территории, удаленные от баз и промышленных населенных пунктов, полное бездорожье делают практически невозможным проведение работ при организации строительной площадки на каждом промысловом объекте.

Решить проблему строительства промыслов возможно с помощью максимальной индустриализации, основанной на заводском изготовлении отдельных промысловых объектов, вывозимых на место сборки в виде готовых к эксплуатации блоков, которые необходимо установить на строительной площадке.

Развитие нефтегазовой отрасли характеризуется многолетним недофинансированием разведки углеводородов, ухудшением сырьевой базы, переходом на позднюю стадию разработки многих месторождений.

Следует учитывать особенности нефтяной отрасли:

1. высокую капиталоемкость производства,
2. зависимость вложений в разведку и разработку новых месторождений от уровня цен на энергоносители.

Концентрированность запасов нефти и газа, т.е. размер площади нефтегазоносности и величина запасов, приходящихся на единицу площади, также учитываются при выборе очередности объектов разработки. Если одинаковые по величине запасы сосредоточены на различных площадях, то более ценным для разработки будет месторождение, в котором запасы сконцентрированы на меньшей площади, т. е. на единицу площади приходится большая абсолютная величина запасов. Такое месторождение будет более экономично в разработке, так как его можно быстрее включить в разработку меньшим числом скважин, на нем будет более комплектное промысловое хозяйство, на его обслуживание потребуются более низкие эксплуатационные затраты, чем на месторождение, где запасы рассредоточены на большой площади.

Месторождения сравниваются также по числу нефтегазосодержащих пластов. При прочих равных условиях предпочтение отдается многопластовым месторождениям, так как его разработке свойственно улучшение показателя эффективности капитальных вложений за счет уменьшения потребного числа скважин и увеличения срока их работы. Месторождения сопоставляют по глубинам залегания нефтегазоносных горизонтов и характеру покрывающих их пород. Эти показатели определяют объем капитальных вложений на разбуривание месторождения и сроки ввода их в эксплуатацию. Месторождения, кроме того, сопоставляют по местоположению – расстоянию до крупных потребителей или до магистральных трубопроводов.

1.6 SWOT-анализ ООО СК «Контакт»

SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения.

1. Сильные стороны (Strengths) – преимущества организации;
2. Слабые стороны (Weaknesses) – недостатки организации;

3. Возможности (Opportunities) – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

4. Угрозы (Threats) – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

SWOT-анализ – это одна из важнейших диагностических процедур, используемых консультационными фирмами мира. Кроме того, ее можно и нужно рассматривать как важную для любой организации бизнес-технологию, технологию оценки исходного состояния, незадействованных ресурсов и угроз деятельности предприятия.

Методика SWOT-анализа исключительно эффективный, доступный, экономичный способ оценки состояния проблемной и управленческой ситуации в организации. Консультанты рекомендуют ежегодно проводить SWOT-анализ деятельности предприятия собственными силами руководства.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию, на основе которой принимаются взвешенные решения, касающиеся развития бизнеса.

SWOT-анализ отвечает на следующие вопросы:

1. использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?

2. являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений?

3. какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам?

4. какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Проведения SWOT-анализа позволяет определить преимущества и недостатки вверенного предприятия, что позволит минимизировать риски.

Таблица 1.1 – SWOT-анализ ООО СК «Контакт»

| Преимущества | Недостатки |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – Успешная кредитная история и удовлетворительные финансовые показатели. – Позитивный имидж компании на строительном рынке. – Высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении заказчиков, так и в отношении субподрядчиков. – Собственная производственно-техническая база, площадью 3,5 Га – Собственный завод по производству бетона – Строгое соблюдение стандартов качества, что позволяет реализовывать проекты любого уровня сложности и масштаба | <ul style="list-style-type: none"> – Постоянное увеличение издержек производства. – Физическое и моральное старение строительного оборудования. – Рост себестоимости строительно-монтажных работ. – Ограниченные возможности самофинансирования, недостаток инвестиций. – Высокая текучесть кадров – Отсутствие собственной лабораторно-испытательной базы. – Отсутствие представительств в других городах и регионах России. |
| Возможности | Угрозы |
| <ul style="list-style-type: none"> – Наличие перспективных мест для освоения новых месторождений нефти и как следствие заказов на строительство. – Значительный научный потенциал территории. – Улучшение финансово-экономической обстановки в регионе (стране). – Отмена санкций | <ul style="list-style-type: none"> – Удаленность и большой разброс объектов строительства. – Недостаточное развитие инфраструктуры на объектах строительства. – Некомфортные климатические условия. – Ухудшение экологической обстановки. – Прогрессирующий отток трудоспособной части населения. – Повышение тарифов в сфере энергетики и транспорта, рост цен на все виды топлива. – Инфляционные процессы в экономике. – Повышение сложности выполняемых подрядных работ – Негативное влияние сезонности работ. |

Стратегическая цель ООО СК «Контакт» состоит в достижении и сохранении ведущих позиций по всем направлениям деятельности, активно участвуя в развитии регионов, обладая высокой социальной и экологической ответственностью.

Исходя из вышеизложенного, наиболее подходящей стратегией для ООО СК «Контакт» является стратегия «Концентрированного роста», которая связана с изменением продукта или рынка и не затрагивает отрасль, технологию, положение предприятия внутри отраслей. Существует три вида стратегии «Концентрированного роста»:

1. стратегия, направленная на развитие рынка;
2. стратегия, направленная на усиление позиций на рынке (обработка рынка);
3. стратегия, направленная на развитие самого выпускаемого продукта.

В нашем случае подходящей является «стратегия, направленная на усиление позиций на рынке». Главная цель, данной стратегии — увеличение объемов продаж. Этот вид стратегии реализуется с уже созданным продуктом на некотором рынке. Опасность при этой стратегии, по отношению к другим стратегиям, очень мала, поскольку все части взаимодействия, известны и заверены. Однако существует угроза оказаться на том же уровне что и до этого.

Для реализации стратегии предприятия необходимо развивать маркетинговую политику.

Наилучшими условиями для использования стратегии укрепления позиций являются:

1. рынок с перспективами и развитием;
2. хорошая репутация предприятия;
3. небольшая, умеренная конкуренция.

ООО СК «Контакт» соответствует обозначенным условиям, следовательно, использование данной стратегии является целесообразным.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (РАЗРАБОТАЛА К.Р. БИККУЛОВА)

2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО СК «Контакт»

2.1.1 Анализ состава и структуры баланса

Оценка динамики состава и структуры актива баланса.

«Все, что имеет стоимость, принадлежит предприятию и отражается в активе баланса — содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т.е. о положении его в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Главным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы подразделяются на долгосрочные или основной капитал и текущие (оборотные) активы» [15].

Имея сведения годового баланса ООО СК «Контакт» за 2014-2016 годы, оценим динамику имущества предприятия.

Исследование финансово-экономического положения предприятия начинают с общей характеристики состава и структуры актива и пассива баланса. Анализ актива баланса позволяет определить главные критерии, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

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

Рассчитаем стоимость имущества предприятия и общий итог баланса.

Благодаря вертикальному и горизонтальному анализу, можно определить наиболее точные качественные изменения в структуре актива, а также динамику этих изменений.

Таблица 2.1 – Вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса
2015 – 2016 гг.

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Темп роста (снижения), % | Структура активов и пассивов, % | | |
|--|-------------------------------|-------------------|-----------|--------------------------|---------------------------------|------------|-----------------|
| | На 31.12. 2015 г. | На 31.12. 2016 г. | Изменение | | На 2015 г. | На 2016 г. | Изменение (+,-) |
| АКТИВ | | | | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | |
| Основные средства | 266426 | 329734 | 63308 | 124 | 28,88 | 18,66 | -10,22 |
| Итого по разделу I | 266426 | 329734 | 63308 | 124 | 28,88 | 18,66 | -10,22 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | |
| Запасы | 28550 | 423907 | 395357 | 1485 | 3,10 | 23,99 | 20,90 |
| Дебиторская задолженность | 501371 | 728245 | 226874 | 145 | 54,36 | 41,22 | -13,14 |
| Финансовые вложения | 1000 | 21000 | 20000 | 2100 | 0,11 | 1,19 | 1,08 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 123306 | 262076 | 138770 | 213 | 13,37 | 14,83 | 1,46 |
| Прочие оборотные активы | 1739 | 1949 | 210 | 112 | 0,19 | 0,11 | -0,08 |
| Итого по разделу II | 655966 | 1437177 | 781211 | 219 | 71,12 | 81,34 | 10,22 |
| БАЛАНС | 922392 | 1766911 | 844519 | 192 | 100 | 100 | - |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 0 | 100 | 0,0011 | 0,0006 | -0,0005 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 70404 | 94486 | 24082 | 134 | 7,63 | 5,35 | -2,29 |
| Итого по разделу III | 70414 | 94496 | 24082 | 134 | 7,63 | 5,35 | -2,29 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | |
| Заемные средства | 130000 | 189710 | 59710 | 146 | 14,09 | 10,74 | -3,36 |
| Прочие обязательства | 131200 | 0 | -131200 | 0 | 14,22 | 0,00 | -14,22 |
| Итого по разделу IV | 261200 | 189710 | -71490 | 73 | 28,32 | 10,74 | -17,58 |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | |
| Заемные средства | 130000 | 189710 | 59710 | 146 | 14,09 | 10,74 | -3,36 |
| Прочие обязательства | 131200 | 0 | -131200 | 0 | 14,22 | 0,00 | -14,22 |
| Итого по разделу IV | 261200 | 189710 | -71490 | 73 | 28,32 | 10,74 | -17,58 |

Имущество организации в период с 2015 по 2016 гг. возросло с 922 392 тыс. руб. до 1 766 911 тыс. руб., т.е. в 1,9 раза. Наибольший темп роста в активе баланса составляют оборотные активы – 219%, т.е. увеличились на 119%

Наибольший темп роста в пассиве, составляют краткосрочные обязательства – 251%, т.е. увеличился на 151%, по сравнению с другими разделами пассива, а наименьший темп роста составили долгосрочные обязательства 73%.

Кредиторская задолженность составила 255%, т.е. увеличилась на 155% за данный период. Что касается дебиторской задолженности, то темп роста составил 145%, т.е. увеличилась на 45%.

Нераспределенная прибыль составила 134%, т.е. увеличилась на 34%.

Таблица 2.2 – Вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за 2014 – 2015 гг.

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Темп роста (снижения), % | Структура активов и пассивов, % | | |
|--|-------------------------------|-------------------|-----------|--------------------------|---------------------------------|------------|-----------------|
| | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | Изменение | | На 2014 г. | На 2015 г. | Изменение (+,-) |
| АКТИВ | | | | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | |
| Основные средства | 227261 | 266426 | 39165 | 117 | 26,99 | 28,88 | 1,89 |
| Итого по разделу I | 227261 | 266426 | 39165 | 117 | 26,99 | 28,88 | 1,89 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | |
| Запасы | 67253 | 28550 | -38703 | 42 | 7,99 | 3,10 | -4,89 |
| Дебиторская задолженность | 514367 | 501371 | -12996 | 97 | 61,09 | 54,36 | -6,73 |
| Финансовые вложения | 0 | 1000 | 1000 | - | 0,00 | 0,11 | 0,11 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 32746 | 123306 | 90560 | 377 | 3,89 | 13,37 | 9,48 |
| Прочие оборотные активы | 371 | 1739 | 1368 | 469 | 0,04 | 0,19 | 0,14 |
| Итого по разделу II | 614737 | 655966 | 41229 | 107 | 73,01 | 71,12 | -1,89 |
| БАЛАНС | 841998 | 922392 | 80394 | 110 | 100 | 100 | - |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 0 | 100 | 0,0012 | 0,0011 | -0,0001 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 51259 | 70404 | 19145 | 137 | 6,09 | 7,63 | 1,54 |

Продолжение таблицы 2.2

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Темп роста (снижения), % | Структура активов и пассивов, % | | |
|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------|-----------|--------------------------|---------------------------------|------------|-----------------|
| | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | Изменение | | На 2014 г. | На 2015 г. | Изменение (+,-) |
| Итого по разделу III | 51269 | 70414 | 19145 | 137 | 6,09 | 7,63 | 1,54 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | |
| Заемные средства | 160000 | 130000 | -30000 | 81 | 19,00 | 14,09 | -4,91 |
| Прочие обязательства | 0 | 131200 | 131200 | - | 0,00 | 14,22 | 14,22 |
| Итого по разделу IV | 160000 | 261200 | 101200 | 163 | 19,00 | 28,32 | 9,32 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 630729 | 560005 | -70724 | 89 | 74,91 | 60,71 | -14,20 |
| Прочие обязательства | 0 | 30773 | 30773 | - | 0,00 | 3,34 | 3,34 |
| Итого по разделу V | 630729 | 590778 | -39951 | 94 | 74,91 | 64,05 | -10,86 |
| БАЛАНС | 841998 | 922392 | 80394 | 110 | 100 | 100 | - |

Проведя анализ динамики состава и структуры баланса ООО СК «Контакт» за 2014 – 2015 гг. можно сделать следующие выводы: имущество организации в период с 2014 по 2015 г. возросло с 841 998 тыс. руб. до 922 392 тыс. руб., т.е. на 9,55%. Наибольший темп роста в активе баланса составляют внеоборотные активы – 117,23, т.е. увеличились на 17%.

Наибольший темп роста в пассиве баланса составляют долгосрочные обязательства - 163%, т.е. увеличился на 63%, по сравнению с другими разделами пассива. Темп снижения роста наблюдается в разделе долгосрочных обязательств, заемные средства составили – 81%, т.е. снизились на 19%.

Кредиторская задолженность составила 89 %, т.е. уменьшилась на 11%. Что касается дебиторской задолженности, то темп роста за 2014 – 2015 гг. составил 97% т.е. снизилась на 3%. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств.

Нераспределенная прибыль составила 137%, т.е. увеличилась на 37%.

Дальше мы переходим к оценке качественных изменений в структуре актива.

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности. Темп изменения активов (имущества) предприятия:

$$T_a = A_k/A_n * 100 \%, \quad (1)$$

где A_k – величина активов на конец года,

A_n – величина активов на начало года.

$$T_a = 1766911/922392 * 100\% = 191,56\%$$

Темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг):

$$T_v = B_k/B_n * 100\%, \quad (2)$$

где B_k – выручка от продажи продукции на конец года,

B_n – выручка от продажи продукции на начало года.

$$T_v = 42787/27113 * 100\% = 148,96\%$$

Темп изменения прибыли:

$$T_n = \Pi_k/\Pi_n * 100\%, \quad (3)$$

где Π_k – нераспределенная прибыль отчетного периода на конец года,

Π_n – нераспределенная прибыль отчетного периода на начало года.

$$T_n = 42787/27113 * 100\% = 157,81\%$$

Считается «золотым правилом экономики предприятия» такое соотношение между названными результатами, когда темпы роста прибыли (T_n) опережают темпы роста выручки от реализации (T_v), а те в свою очередь опережают темпы роста актива баланса (T_a):

$$100\% < T_a < T_e < T_n, \quad (4)$$

где $T_n > T_e$ – должна расти отдача имущества;

$T_e > T_a$ – должна расти рентабельность предприятия.

Как видно: $100\% < 191,56 > 148,96 < 157,81$, т.е. в нашем случае неравенство не оптимальное.

$148,96 < 157,81$ – отдача имущества растет;

$191,56 > 148,96$ – снижается рентабельность предприятия.

Рассчитаем иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог раздела I баланса и мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

После общей оценки динамики имущества изучают состав и структуру имущества в разрезе его мобильной (оборотные активы) и иммобилизованной (внеоборотные активы) частей. Для этого проанализируем аналитическую таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Динамика изменений в мобильной и иммобилизованной частях имущества предприятия ООО СК «Контакт» за 2014-2016 гг.

| Наименование активов | 2014г., тыс. руб. | % | 2015г., тыс. руб. | % | 2016г., тыс. руб. | % | Изменение (+;-) | |
|----------------------|-------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|-----------------|---------------|
| | | | | | | | в % 15/14 гг. | в % 16/15 гг. |
| Внеоборотные активы | 227261 | 26,99 | 266426 | 28,88 | 329734 | 18,66 | 1,89 | -10,22 |
| Оборотные активы | 614737 | 73,01 | 655966 | 71,12 | 1437177 | 81,34 | -1,89 | 10,22 |
| Итого | 841998 | 100 | 922392 | 100 | 1766911 | 100 | 0 | 0 |

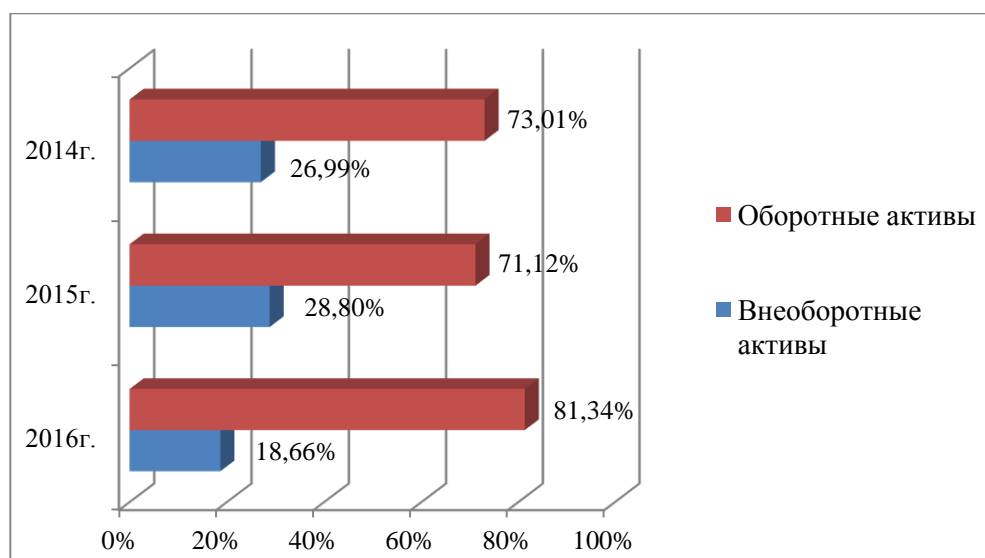


Рисунок 2.1 – Соотношение оборотных и внеоборотных активов за 2014 – 2016 гг.

Из таблицы 2.3 видно, что за 2014 – 2015гг. структура активов анализируемого предприятия изменилась: увеличилась доля внеоборотного капитала, а оборотного уменьшилась на 1,89%.

За 2016 год структура активов анализируемого предприятия существенно изменилась: уменьшилась доля внеоборотного капитала, а оборотного соответственно увеличилась на 10,22%. В связи с этим изменилось органическое строение капитала. Снижение удельного веса внеоборотных активов может свидетельствовать о сокращении предприятием инвестиционных проектов, в результате которых стоимость оборотных активов может увеличиваться, а стоимость внеоборотных активов падает.

Перейдем к оценке изменений в структуре иммобилизованной части имущества (внеоборотных активов). Во-первых, необходимо обратить внимание на долю внеоборотных активов, обслуживающих собственный и чужой обороты; во-вторых, дадим оценку изменений по всем составляющим внеоборотных активов. Для этого рассмотрим таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Динамика внеоборотных активов ООО СК «Контакт»

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Структура активов % | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|----------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | | | | На 31. 12. 14г. | На 31. 12. 15г. | На 31. 12. 16г. | Изменение (+,-) 15/14 | Изменение (+,-) 16/15 |
| | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | На 31.12. 2016г. | | | | | |
| Основные средства | 227261 | 266426 | 329734 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 |
| ВНЕОБОРТНЫЕ АКТИВЫ всего | 227261 | 266426 | 329734 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 |

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, что 100% удельного веса занимают основные средства, которые в 2015 году увеличились на 17%, а в 2016 году – на 24%.

Следующим этапом анализа актива баланса является рассмотрение мобильных активов (стоимость оборотных средств) предприятия ООО СК «Контакт» данные представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика оборотных активов ООО СК «Контакт»

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Структура активов % | | | | |
|--|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| | | | | На 31. 12. 14 г. | На 31. 12. 15 г. | На 31. 12. 16 г. | Изме- нение (+,-) 15/14 | Изме- нение (+,-) 16/15 |
| | На 31.12. 2014г. | На 31.12. 2015г. | На 31.12. 2016г. | | | | | |
| Запасы | 67253 | 28550 | 423907 | 10,94 | 4,35 | 29,50 | -6,59 | 25,14 |
| Дебиторская за- долженность | 514367 | 501371 | 728245 | 83,67 | 76,43 | 50,67 | 7,24 | -25,76 |
| Финансовые вло- жения | 0 | 1000 | 21000 | 0 | 0,15 | 1,46 | 0,15 | 1,31 |
| Денежные сред- ства и денежные эквиваленты | 32746 | 123306 | 262076 | 5,33 | 18,80 | 18,24 | 13,47 | -0,56 |
| Прочие оборот- ные активы | 371 | 1739 | 1949 | 0,06 | 0,27 | 0,14 | 0,20 | -0,13 |
| ОБОРОТНЫЕ АК- ТИВЫ - всего | 614737 | 655966 | 1437177 | 100 | 100 | 100 | - | - |

Динамика оборотных активов показывает преобладание в их общей сумме дебиторской задолженности: в 2014г. – 83,67%, в 2015г. – 76,43% и в 2016г. – 50,67%. Уменьшение этого показателя говорит о восстановлении деятельности

предприятия, выходе на новый уровень поставок и реализации услуг, наличия активов у предприятия.

Доля запасов с 2014 по 2015 год уменьшилась на 6,59%, однако в 2016 году произошло увеличение на 25,14%. Увеличение запасов может свидетельствовать о больших поступлениях товаров на предприятие.

Денежные средства и денежные эквиваленты к 2016 году незначительно уменьшились, но по отношению к 2014 году выросли в 3,4 раза.

Увеличение оборотных активов говорит о том, что продажи идут полным ходом, выручка стабильна.

Оценка динамики состава и структуры пассива баланса.

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности (ф. №1 и №5).

Особое внимание уделяется ряду важнейших показателей (ф.№1), характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия:

– величина собственного капитала организации, равная итогу раздела III баланса (строка 1300).

2014г. = 51259 тыс. руб.

2015г. = 70414 тыс. руб.

2016г. = 94496 тыс. руб.

– величина заемного капитала, равная сумме итогов разделов IV и V баланса (строка 1400 + строка 1500).

2014г. = 160000 + 630729 = 790729 тыс. руб.

2015г. = 261200 + 590778 = 851978 тыс. руб.

2016г. = 189710 + 1482705 = 672415 тыс. руб.

– величина собственных средств в обороте, равная разнице итогов разделов III и I баланса (строка 1300 – строка 1100).

2014г. = 51259 - 227261 = -176002 тыс. руб.

2015г. = 70414 - 266426 = -196012 тыс. руб.

2016г. = 94496 - 329734 = -235238 тыс. руб.

– рабочий капитал, равный разнице между оборотными активами и текущими обязательствами (итог раздела II строка 1200 минус итог раздела V строка 1500).

2014г. = 614737 - 630729 = -15992 тыс. руб.

2015г. = 655966 - 590778 = 65188 тыс. руб.

2016г. = 1437177 - 1482705 = -45528 тыс. руб.

– долгосрочные заемные средства (долгосрочные обязательства раздел IV баланса (ф. №1, стр. 1400).

2014г. = 160000 тыс. руб.

2015г. = 261200 тыс. руб.

2016г. = 189710 тыс. руб.

– краткосрочные заемные средства (краткосрочные обязательства – раздел V баланса (ф. №1, стр. 1500).

2014г. = 630729 тыс. руб.

2015г. = 590778 тыс. руб.

2016г. = 1482705 тыс. руб.

Оценка изменений по указанным показателям может быть дана с точки зрения общей стоимости капитала.

Стоимость капитала — это его цена, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников. Информация, которая содержится в пассиве баланса, показывает какие перемены появились в структуре собственного и заемного капитала, количество привлеченного в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный (I раздел пассива) и заемный (II и III разделы пассива). По продолжительности использования различают капитал постоянный (перманентный) (I и II разделы пассива) и краткосрочный (III раздел пассива).

Рассмотрим динамику изменений собственного и заемного капитала предприятия ООО СК «Контакт». Данные представлены в таблице 2.6

Таблица 2.6 – Динамика изменений собственного и заемного капитала ООО СК «Контакт»

| ПАССИВ | 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | | Изменение (+,-) 15/14 | | Изменение (+,-) 16/15 | |
|---------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Собственный капитал | 51269 | 6,09 | 70414 | 7,63 | 94496 | 5,35 | 19145 | 1,54 | 24082 | -2,29 |
| Заемный капитал | 790729 | 93,91 | 851978 | 92,37 | 1672415 | 94,65 | 61249 | -1,54 | 820437 | 2,29 |
| Всего | 841998 | 100 | 922392 | 100 | 1766911 | 100 | 80394 | 0 | 844519 | 0 |

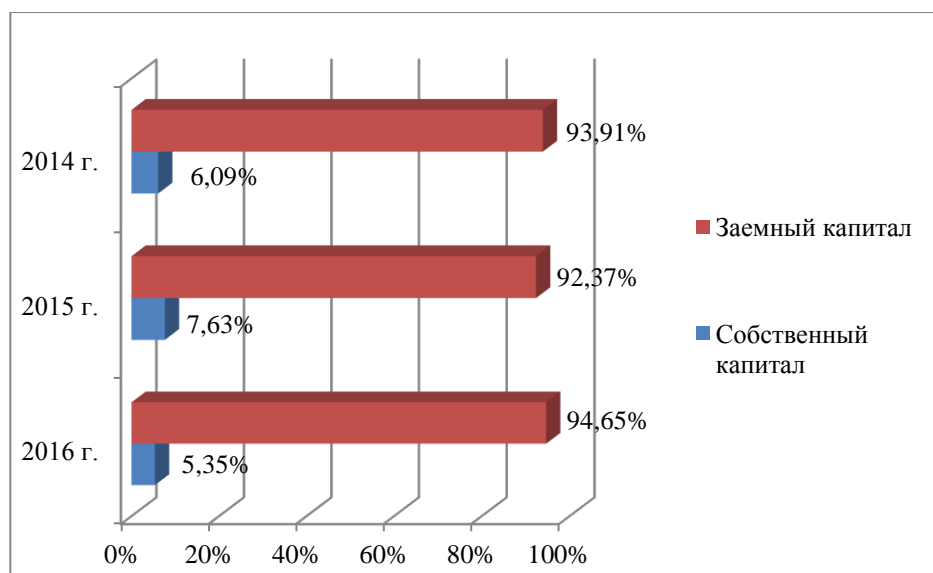


Рисунок 2.2 – Соотношение заемного и собственного капитала за 2014 – 2016 гг.

Наибольший удельный вес в структуре пассива баланса на 2014-2016 гг. занимает заемный капитал. Превышение заемного капитала над собственным означает, что хозяйственный субъект является финансово-зависимым.

При внутреннем анализе состояния финансов необходимо изучить структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения отдельных

его слагаемых и дать оценку этим изменениям за анализируемый период. Данные представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Структура собственного капитала ООО СК «Контакт»

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс. руб. | | | Структура пассивов % | | | | |
|--|-------------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | | | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | На 31.12. 2016 г. | Изменение (+,-) 15/14 | Изменение (+,-) 16/15 |
| | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | На 31.12. 2016 г. | На 31.12. 2014 г. | На 31.12. 2015 г. | На 31.12. 2016 г. | Изменение (+,-) 15/14 | Изменение (+,-) 16/15 |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 0,020 | 0,014 | 0,011 | -0,006 | -0,003 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 51259 | 70404 | 94486 | 99,980 | 99,986 | 99,989 | 0,006 | 0,003 |
| СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ – всего | 51269 | 70414 | 94496 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 |

Данные, приведенные в таблице 2.7, свидетельствуют о приросте собственного капитала за счет увеличения нераспределенной прибыли, она имеет наибольший удельный вес в структуре. Увеличение нераспределенной прибыли может являться результатом эффективной работы предприятия.

Аналогичным образом проводится анализ структуры заемного капитала. Данные представлены в таблице 2.8

Таблица 2.8 – Структура заемного капитала ООО СК «Контакт»

| Источники средств | 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 год | | Изменение (+,-) 15/14 | | Изменение (+,-) 16/15 | |
|--------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1. Долгосрочные обязательства | 160000 | 20,23 | 261200 | 30,66 | 189710 | 11,34 | 101200 | 10,42 | -71490 | -19,32 |
| 2. Краткосрочные обязательства | 630729 | 79,77 | 590778 | 69,34 | 1482705 | 88,66 | -39951 | -10,42 | 891927 | 19,32 |
| Всего | 790729 | 100 | 851978 | 100 | 1672415 | 100 | 61249 | 0 | 820437 | 0 |

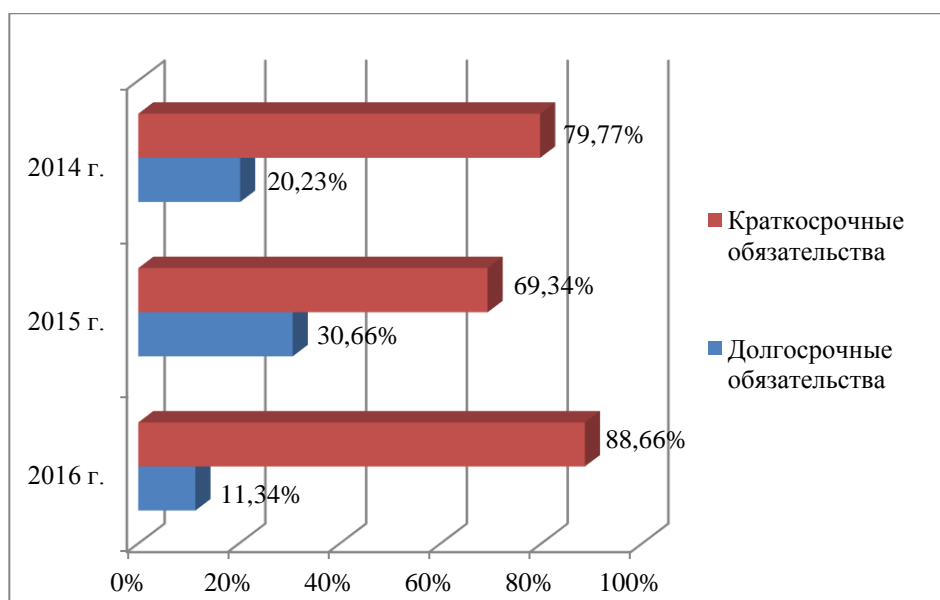


Рисунок – 2.3. Соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств за 2014 – 2016 гг.

Наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства: в 2014г. – 79,77%, в 2015г. – 69,34%, в 2016г. – 88,66%.

Доля долгосрочных обязательств к 2015 году выросла до 30,66%, но к 2016 снова уменьшилась на 19,32% и составила 11,34%. Уменьшение долгосрочных обязательств наряду с ростом краткосрочных может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия.

2.1.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

«В теории под финансовой устойчивостью понимают степень обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношение объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей» [22].

«Согласно общепринятому подходу, финансово-устойчивым является такое предприятие, которое в основном за счет собственных источников покрывает средства, вложенные в активы, на допускает неоправданный дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Задача анализа финансовой устойчивости является оценка величины структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы:

- насколько организация независима с финансовой точки зрения;
- растет или снижается уровень этой независимости;
- отвечает ли состояние активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость предприятия определяется запасом собственных средств предприятия» [22].

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

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

- 1) Определяется наличие собственных оборотных средств (далее – *СОС*) на конец расчетного периода:

$$СОС = СК - ВОА = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}, \quad (5)$$

где *СК* – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2014г.: $СОС = 51259 - 227261 = -176002$ тыс. руб.

2015г.: $СОС = 70414 - 266426 = -196012$ тыс. руб.

2016г.: $СОС = 94496 - 329734 = -235238$ тыс. руб.

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

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

где *СК* - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы.

$$2014\text{г.}: K\Phi = (51269 + 160000) - 227261 = -15992 \text{ тыс. руб.}$$

$$2015\text{г.}: K\Phi = (70414 + 261200) - 266426 = 65188 \text{ тыс. руб.}$$

$$2016\text{г.}: K\Phi = (94496 + 189710) - 329734 = -45528 \text{ тыс. руб.}$$

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

$$ВИ = (СК + ДО + КО) - ВОА = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1500}) - \text{стр. 1100}, \quad (7)$$

где *СК* – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$$2014\text{г.}: ВИ = (51269 + 160000 + 630729) - 227261 = 614737 \text{ тыс. руб.}$$

$$2015\text{г.}: ВИ = (70414 + 261200 + 590778) - 266426 = 922392 \text{ тыс. руб.}$$

$$2016\text{г.}: ВИ = (94496 + 189710 + 1482705) - 329734 = 1437177 \text{ тыс. руб.}$$

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

4) Излишек (+) или недостаток (-) *СОС*.

$$\Delta СОС = СОС - З_n = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (8)$$

2014г.: $\Delta COC = 51269 - 227261 - 67253 = -243245$ тыс. руб.

2015г.: $\Delta COC = 70414 - 266426 - 28550 = -224562$ тыс. руб.

2016г.: $\Delta COC = 94496 - 329734 - 423907 = -659145$ тыс. руб.

1) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (далее—*СД*):

$$\Delta СД = КФ - З_n = (стр. 1300 + стр.1400) - стр.1100 - стр.1210, \quad (9)$$

2014г.: $\Delta СД = (51269 + 160000) - 227261 - 67253 = -83245$ тыс. руб.

2015г.: $\Delta СД = (70414 + 261200) - 266426 - 28550 = 36638$ тыс. руб.

2016г.: $\Delta СД = (94496 + 189710) - 329734 - 423907 = -469435$ тыс. руб.

2) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (далее—*ОИ*):

$$\Delta ОИ = ВИ - З_n = (стр.1300 + стр.1400 + стр.1500) - стр.1100 - стр.1210, \quad (10)$$

2014г.: $\Delta ОИ = (51269 + 160000 + 630729) - 227261 - 67253 = 547484$ тыс. руб.

2015г.: $\Delta ОИ = (70414 + 261200 + 590778) - 266426 - 28550 = 684516$ тыс. руб.

2016г.: $\Delta ОИ = (94496 + 189710 + 1482705) - 329734 - 423907 = 1013270$ тыс. руб.

По трем показателям ΔCOC , $\Delta СД$, $\Delta ОИ$ по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что у предприятия хроническая нехватка финансирования, т. е. постоянно увеличиваются запасы при необеспеченности средствами.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель:

$M = (\Delta COC, \Delta СД, \Delta ОИ)$. Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой

устойчивости (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Типы финансовой устойчивости предприятия

| Тип финансовой устойчивости | Трехмерная модель | Источники финансирования запасов | Краткая характеристика финансовой устойчивости |
|-----------------------------------|--|--|--|
| Абсолютная | $M = (1,1,1)$ $\Delta COC \geq 0,$ $\Delta CD \geq 0,$ $\Delta OI \geq 0$ | Собственный оборотный капитал (чистый оборотный капитал). | Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов. |
| Нормальная | $M = (0,1,1)$ $\Delta COC < 0,$ $\Delta CD \geq 0,$ $\Delta OI \geq 0$ | Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы). | Гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности. |
| Неустойчивое финансовое состояние | $M = (0,0,1)$ $\Delta COC < 0,$ $\Delta CD < 0,$ $\Delta OI \geq 0$ | Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочные кредиты и займы. | Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения доп. источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности. |
| Кризисное финансовое состояние | $M = (0,0,0)$ $\Delta COC < 0,$ $\Delta CD < 0,$ $\Delta OI < 0$ | — | Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства. |

По следующим данным мы можем охарактеризовать финансовую устойчивость предприятия ООО СК «Контакт» за анализируемый период:

$$2014 \text{ год: } \begin{cases} -243245 < 0; \\ -83245 < 0; & (0,0,1) \\ 547484 > 0. \end{cases}$$

$$\begin{array}{l}
 2015 \text{ год: } \left\{ \begin{array}{l} -243245 < 0; \\ 36638 > 0; \\ 684516 > 0. \end{array} \right. \quad (0,1,1) \\
 \\
 2016 \text{ год: } \left\{ \begin{array}{l} -659145 < 0; \\ -469435 < 0; \\ 1013270 > 0. \end{array} \right. \quad (0,0,1)
 \end{array}$$

Для ООО СК «Контакт» в 2014 и 2016 годах характерно неустойчивое финансовое состояние, в 2015 году предприятию было присуще стабильно финансовое состояние.

Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия — степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

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

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;

– теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

| Показатель | Нормативное значение | На декабрь 2014 г. | На декабрь 2015г. | На декабрь 2016 г. |
|--|--|--------------------|-------------------|--------------------|
| 1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | $< 0,7$ | 15,42 | 12,10 | 17,70 |
| 2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств | Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений | 0,25 | 0,44 | 0,13 |
| 3. Коэффициент маневренности | $K_m = 0,2... 0,5$. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия | -3,43 | -2,78 | -2,50 |
| 4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | $K_o \geq 0,1$. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики | -0,29 | -0,30 | -0,16 |

1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

$$K_{з/с} = (K_m + K_t) / I_c, \quad (11)$$

где K_m – долгосрочные кредиты и займы;

K_t – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность;

I_c – общая величина собственных средств предприятия.

$$2014 \text{ г.: } K_{з/с} = (160000 + 630729) / 51269 = 15,42$$

$$2015 \text{ г.: } K_{з/с} = (261200 + 590778) / 70414 = 12,10$$

$$2016 \text{ г.: } K_{з/с} = (189710 + 1482705) / 94496 = 17,70$$

Данный коэффициент показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

$$\text{Условие: } K_{з/с} < 0,7$$

Чем больше коэффициент приближается к 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. В нашем случае показатель не приближается к нулю, это значит, что предприятие имеет сильную зависимость от внешних источников средств.

2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств:

$$K_{д/к} = K_m / K_b, \quad (12)$$

$$2014 \text{ г.: } K_{д/к} = 160000/630729 = 0,25$$

$$2015 \text{ г.: } K_{д/к} = 261200/590778 = 0,44$$

$$2016 \text{ г.: } K_{д/к} = 189710/1482705 = 0,13$$

Коэффициент показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 рубль краткосрочных. Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений. Рассматривая данный показатель в динамике за 2014-2016 гг. очевидно, что коэффициент в 2015 году возрастает, а в 2016 году – снижается, следовательно, предприятие имеет некоторые финансовые затруднения.

3. Коэффициент маневренности:

$$K_m = (E_c / I_c) = (I_c - F) / I_c, \quad (13)$$

где E_c – величина собственных оборотных средств предприятия;

F – основные средства и вложения.

$$2014 \text{ г.: } K_m = (51269 - 227261)/51269 = -3,43$$

$$2015 \text{ г.: } K_m = (70414 - 266426)/70414 = -2,78$$

$$2016 \text{ г.: } K_m = (94496 - 329734)/94496 = -2,49$$

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

$$\text{Условие: } K_m = 0,2 \dots 0,5$$

Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия. В нашем случае коэффициент маневренности отрицательный, это означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формируется за счет заемных средств.

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_o = E_c / R_a, \quad (14)$$

где R_a – общая величина оборотных средств предприятия.

Коэффициент показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия.

$$2014 \text{ г.: } K_o = (51269 - 227261)/614737 = -0,29$$

$$2015 \text{ г.: } K_o = (70414 - 266426)/655966 = -0,30$$

$$2016 \text{ г.: } K_o = (94496 - 329734)/1437177 = -0,16$$

$$\text{Условие: } K_o \geq 0,1.$$

Коэффициент для ООО СК «Контакт» в 2014-2016 гг. имеет отрицательное значение. Отсутствие собственного оборотного капитала, т.е. отрицательное значение коэффициента свидетельствует о том, что все оборотные средства организации, и возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

2.1.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

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

«Платежеспособность – это способность предприятия наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Платежность включает решение двух задач: оценка ликвидности баланса и оценка текущей платежеспособности предприятия. Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера» [22].

«Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита. В основу анализа платежеспособности организации должно быть положено поступление и расходование денежных средств в течение года. Отчет о движении денежных средств содержит сведения об их потоках (поступление и направление денежных средств) с учетом остатков на начало и конец отчетного периода в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности:

– текущая деятельность – это деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т.е. производством промышленной продукции, выполнение строительных работ, сельским хозяйством, торговлей и т.п.;

– инвестиционная деятельность – деятельность организации, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участ-

ков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других долгосрочных активов, а также с их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т.п.;

– финансовая деятельность – деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т.п.» [22].

«Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы» [21].

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

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

Оценка ликвидности баланса

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

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

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

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

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

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

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

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

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

П3 – долгосрочные обязательства;

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

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1,$$

$$A2 \geq П2,$$

$$A3 > П3,$$

$$A4 \leq П4.$$

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

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление А1 – П1 и А2 – П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3 – П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем ликвидность баланса ООО СК «Контакт» за 2014 – 2016 гг.

Таблица 2.11 - Анализ ликвидности баланса за 2014 – 2016 гг.

| | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
|----------------|----------|----------|-----------|
| А ₁ | 32 746 | 124 306 | 283 076 |
| А ₂ | 514 738 | 503 110 | 730 194 |
| А ₃ | 67 253 | 28 550 | 423 907 |
| А ₄ | 227 261 | 266 426 | 329 734 |
| П ₁ | 630 729 | 560 005 | 1 482 705 |
| П ₂ | 0 | 30 773 | 0 |
| П ₃ | 160 000 | 261 200 | 189 710 |
| П ₄ | 51 269 | 70 414 | 94 496 |

Сопоставим итоги активов и пассивов для данного предприятия:

| 2014 год | 2015 год | 2016 год |
|---|---|---|
| $\left\{ \begin{array}{l} A_1 < P_1 \\ A_2 > P_2 \\ A_3 < P_3 \\ A_4 > P_4 \end{array} \right.$ | $\left\{ \begin{array}{l} A_1 < P_1 \\ A_2 > P_2 \\ A_3 < P_3 \\ A_4 > P_4 \end{array} \right.$ | $\left\{ \begin{array}{l} A_1 < P_1 \\ A_2 > P_2 \\ A_3 > P_3 \\ A_4 > P_4 \end{array} \right.$ |

По результатам сравнения, можно сделать вывод, что баланс ООО СК «Контакт» за анализируемый период не выполняет условия абсолютной ликвидности, следовательно, баланс ООО СК «Контакт» за исследуемый период является неликвидным.

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

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

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Исходя из данных баланса ООО СК «Контакт», рассчитаем необходимые коэффициенты:

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия всеми его оборотными активами. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

$$K_{мл} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (15)$$

$$K_{мл} = \text{стр. 1200} / \text{стр. 1500}$$

$1 \geq K_{мл} \leq 2$ – нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

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

$$K_{бл} = (\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. влож.} + \text{Дебитор. задол.}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (16)$$

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

$K_{\text{бл}} \geq 1$ – низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов

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

$$K_{\text{ал}} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (17)$$

$$K_{\text{ал}} = \text{стр. 1250} / \text{стр. 1500}$$

$K_{\text{ал}} \geq 0,2 \dots 0,5$ – низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия.

Рассчитанные выше коэффициенты представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Коэффициенты ликвидности ООО СК «Контакт» за 2014-2016 гг.

| Показатель | Нормативное значение | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
|--|------------------------------------|----------|----------|----------|
| Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) $K_{\text{т.л.}}$ | $1 \leq K_{\text{т.л.}} \leq 2$ | 0,97 | 1,11 | 0,97 |
| Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности $K_{\text{бл}} \geq 1$ | $K_{\text{бл}} \geq 1$ | 0,87 | 1,06 | 0,68 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{\text{ал}}$ | $K_{\text{ал}} \geq 0,2 \dots 0,5$ | 0,05 | 0,21 | 0,18 |

Коэффициент текущей ликвидности за 2015 год находится в пределах нормы (1,11), а показатель и за 2014 и 2016 год соответственно меньше нормы (0,97) и (0,97), это демонстрирует нерациональное вложение собственных средств и неэффективное их использование.

Только в 2015 году коэффициент быстрой (срочной) ликвидности больше единицы (1,06). В 2014 и 2016 год значение коэффициента меньше нормы (0,87) и (0,68). При значении коэффициента меньше 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а, следовательно, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

«Коэффициент абсолютной ликвидности очень мал во всех годах, это указывает на снижение платежеспособности предприятия» [28].

«Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, кредитующий данное предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту быстрой ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций предприятия в большей степени оценивают финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей ликвидности» [28].

2.1.4 Оценка деловой активности предприятия

Деловую оценку предприятия можно представить, как систему качественных и количественных критериев.

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

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

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Это обстоятельство позволяет

по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли т.п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т.е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

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

1. Оборачиваемость совокупного капитала

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K_{оск}$) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов} \quad (18)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{оск} = 1851505 / (0,5 * (922392 + 1766911)) = 1,38$$

$$2015/2014: K_{оск} = 1242936 / (0,5 * (841998 + 922392)) = 1,41$$

$$2014/2013: K_{оск} = 1297076 / (0,5 * (685673 + 841998)) = 1,70$$

Нормативного значения показателя не существует. В частном случае определяется спецификой анализируемого предприятия. Этот коэффициент зависит от отрасли. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли

2. Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{оа}$) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$K_{oa} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов} \quad (19)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{oa} = 1851505 / (0,5 * (655966 + 1437177)) = 1,77$$

$$2015/2014: K_{oa} = 1242936 / (0,5 * (614737 + 655966)) = 1,96$$

$$2014/2013: K_{oa} = 1297076 / (0,5 * (543612 + 614737)) = 2,24$$

В 2014 оборачиваемость больше чем в 2015 и 2016 году. Замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.

3. Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (20)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{оск} = 1851505 / (0,5 * (70414 + 94496)) = 22,45$$

$$2015/2014: K_{оск} = 1242936 / (0,5 * (51269 + 70414)) = 20,43$$

$$2014/2013: K_{оск} = 1297076 / (0,5 * (41119 + 51269)) = 28,08$$

Уменьшение оборачиваемости в 2015 году собственного капитала на 7,65, к 2014 году показывает снижение активности и скорости использования предприятием собственного капитала, а в 2016 году происходит увеличение на 2,02.

4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ($K_{омз}$) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$K_{омз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов} \quad (21)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{омз} = 1851505 / (0,5 * ((28550+0) + (423907+0))) = 8,18$$

$$2015/2014: K_{омз} = 1242936 / (0,5 * ((67253+0) + (28550+0))) = 25,95$$

$$2014/2013: K_{омз} = 1297076 / (0,5 * ((57238+0) + (67253+0))) = 20,84$$

В 2015 году увеличение коэффициента на 5,11, а в 2016 – уменьшение на 17,77. Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребности в оборотном капитале для его организации.

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$P_{омз} = 365 / K_{омз} \quad (22)$$

$$2016/2015: P_{омз} = 365 / 8,18 = 44,62$$

$$2015/2014: P_{омз} = 365 / 25,95 = 14,07$$

$$2014/2013: P_{омз} = 365 / 20,84 = 17,51$$

Показатель к 2016 году стал больше, что плохо, так как снижается оборот материальных оборотных средств, что плохо влияет на выручку и прибыль.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент ($K_{одз}$) отражает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации,

насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги):

$$K_{одз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности} \quad (23)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{одз} = 1851505 / (0,5 * (501371 + 728245)) = 3,01$$

$$2015/2014: K_{одз} = 1242936 / (0,5 * (514367 + 501371)) = 2,45$$

$$2014/2013: K_{одз} = 1297076 / (0,5 * (414860 + 514367)) = 2,79$$

Снижение данного показателя в 2015 году на 0,34, а в 2016 – увеличение 0,56. Повышение показателя свидетельствует об улучшении управления дебиторской задолженностью.

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

$$P_{дз} = 365 / K_{одз} \quad (24)$$

$$2016/2015: P_{дз} = 365 / 3,01 = 121,26$$

$$2015/2014: P_{дз} = 365 / 2,45 = 148,98$$

$$2014/2013: P_{дз} = 365 / 2,79 = 130,82$$

Увеличение показателя в 2015 году, говорит об ухудшении условий оплаты продукции (услуг) по договорам, финансовых затруднениях у потребителей. В 2016 году показатель уменьшается на 27,72, что является положительным.

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$K_{окз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности} \quad (25)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: K_{окз} = 1851505 / (0,5 * (560005 + 1482705)) = 1,81$$

$$2015/2014: K_{окз} = 1242936 / (0,5 * (630729 + 560005)) = 2,09$$

$$2014/2013: K_{окз} = 1297076 / (0,5 * (644554 + 630729)) = 2,03$$

Чем выше данный показатель, тем быстрее предприятие рассчитывается со своими поставщиками.

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

$$P_{кз} = 365 / K_{окз} \quad (26)$$

$$2016/2015: P_{кз} = 365 / 1,81 = 201,66$$

$$2015/2014: P_{кз} = 365 / 2,09 = 174,64$$

$$2014/2013: P_{кз} = 365 / 2,03 = 179,80$$

Увеличение периода оборачиваемости к 2016 году является отрицательной тенденцией, т.к чем больше дней требуется для оборота кредиторской задолженности в части счетов к оплате, тем хуже.

7. Оборачиваемость денежных средств

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

$$\text{Кодс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств} \quad (27)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: \text{Кодс} = 1851505 / (0,5 * (123306 + 262076)) = 9,61$$

$$2015/2014: \text{Кодс} = 1242936 / (0,5 * (32746 + 123306)) = 15,93$$

$$2014/2013: \text{Кодс} = 1297076 / (0,5 * (71400 + 32746)) = 24,91$$

Уменьшение коэффициента к 2016 году говорит о нерациональной организации работы предприятия.

8. Фондоотдача основных средств

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

$$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств} \quad (28)$$

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

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$2016/2015: \Phi_o = 1851505 / (0,5 * (266426 + 329734)) = 6,21$$

$$2015/2014: \Phi_o = 1242936 / (0,5 * (227261 + 266426)) = 5,04$$

$$2014/2013: \Phi_o = 1297076 / (0,5 * (142061 + 227261)) = 7,02$$

Увеличение фондоотдачи в 2016 году на 1,17 говорит об увеличении эффективности использования основных фондов. Это означает, что с каждого рубля основных фондов организация получает больше продукции.

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

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

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

$$C_n = P_{омз} \quad (29)$$

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

$$C_o = P_{дз} + P_{омз} \quad (30)$$

$$2016/2015: C_o = 121,26 + 44,62 = 165,88$$

$$2015/2014: C_o = 148,98 + 14,07 = 163,05$$

$$2014/2013: C_o = 130,82 + 17,51 = 148,34$$

Показатель с каждым годом увеличивается, что негативно скажется на компании, так как задержка операционного цикла снижает темп всех внутренних процессов, следовательно, и рост производительности предприятия.

Продолжительность финансового цикла ($Ц_{\phi}$) – это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$Ц_{\phi} = Ц_{o} - П_{кз} \quad (31)$$

$$2016/2015: Ц_{\phi} = 165,88 - 201,66 = -35,77$$

$$2015/2014: Ц_{\phi} = 163,05 - 174,64 = -11,60$$

$$2014/2013: Ц_{\phi} = 148,34 - 130,82 = -31,46$$

Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.

Отметим, что на протяжении всех годов финансовый цикл принимает отрицательное значение, это означает, срок погашения кредиторской задолженности превышает продолжительность операционного цикла, а, следовательно, компания не только не нуждается в оборотном капитале, но и располагает свободными денежными средствами.

2.1.5 Оценка рентабельности предприятия

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

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

$$P = \Pi / V * 100\%, \quad (32)$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V–показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Коэффициенты рентабельности

| Показатель | Формула расчета | |
|---|--|---|
| Рентабельность собственного капитала | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}}$ | $\frac{\text{стр 2400 №2}}{1/2(\text{стр1300}_{\text{на нг}} + \text{стр1300}_{\text{на кг}})}$ |
| Рентабельность внеоборотных активов | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость внеоборотных активов}}$ | $\frac{\text{стр 2400 №2}}{1/2(\text{стр1100}_{\text{на нг}} + \text{стр1100}_{\text{на кг}})}$ |
| Рентабельность оборотных активов | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение оборотных активов}}$ | $\frac{\text{стр 2400 №2}}{1/2(\text{стр1200}_{\text{на нг}} + \text{стр1200}_{\text{на кг}})}$ |
| Рентабельность активов | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение за период всех активов}}$ | $\frac{\text{стр 2400 №2}}{1/2(\text{стр1600}_{\text{на нг}} + \text{стр1600}_{\text{на кг}})}$ |
| Рентабельность основной деятельности (производства) | $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Издержки}}$ | $\frac{\text{стр 2200 №2}}{(\text{стр2120} + \text{стр2210} + \text{стр2220}) \text{ №2}}$ |
| Рентабельность продаж (по чистой прибыли) | $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}$ | $\frac{\text{стр 2400 №2}}{\text{стр2110 №2}}$ |
| Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) | $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}}$ | $\frac{\text{стр 2200 №2}}{\text{стр2110 №2}}$ |

Далее рассмотрим все вышеуказанные показатели, применимо к ООО СК «Контакт». Данные представлены в таблице 2.14.

Рентабельность собственного капитала:

$$2016\text{г.} = 24082 / (0,5 * (70414 + 94496)) * 100\% = 29,21\%$$

$$2015\text{г.} = 18599 / (0,5 * (51269 + 70414)) * 100\% = 30,57\%$$

$$2014\text{г.} = 9852 / (0,5 * (41119 + 51269)) * 100\% = 21,33\%$$

Рентабельность внеоборотных активов:

$$2016\text{г.} = 24082 / (0,5 * (266426 + 329734)) * 100\% = 8,08\%$$

$$2015\text{г.} = 18599 / (0,5 * (227261 + 266426)) * 100\% = 7,53\%$$

$$2014\text{г.} = 9852 / (0,5 * (142061 + 227261)) * 100\% = 5,34\%$$

Рентабельность оборотных активов:

$$2016\text{г.} = 24082 / (0,5 * (655966 + 1437177)) * 100\% = 2,30\%$$

$$2015\text{г.} = 18599 / (0,5 * (614737 + 655966)) * 100\% = 2,93\%$$

$$2014\text{г.} = 9852 / (0,5 * (543612 + 614737)) * 100\% = 1,70\%$$

Рентабельность активов:

$$2016\text{г.} = 24082 / (0,5 * (922392 + 1766911)) * 100\% = 1,79\%$$

$$2015\text{г.} = 18599 / (0,5 * (841998 + 922392)) * 100\% = 2,11\%$$

$$2014\text{г.} = 9852 / (0,5 * (685673 + 841998)) * 100\% = 1,29\%$$

Рентабельность основной деятельности (производства):

$$2016\text{г.} = 42787 / (1808718 + 0 + 0) * 100\% = 2,37\%$$

$$2015\text{г.} = 27113 / (1215823 + 0 + 0) * 100\% = 2,23\%$$

$$2014\text{г.} = 35381 / (1332457 + 0 + 0) * 100\% = 2,66\%$$

Рентабельность продаж (по чистой прибыли):

$$2016\text{г.} = 24082 / 1851505 * 100\% = 1,30\%$$

$$2015\text{г.} = 18599 / 1242936 * 100\% = 1,50\%$$

$$2014\text{г.} = 9852 / 1297076 * 100\% = 0,76\%$$

Рентабельность продаж (по прибыли от продаж):

$$2016\text{г.} = 42787 / 1851505 * 100\% = 2,31\%$$

$$2015\text{г.} = 27113/1242936*100\% = 2,18\%$$

$$2014\text{г.} = 35381/1297076*100\% = 2,73\%$$

Таблица 2.14 – показатели рентабельности ООО СК «Контакт» за 2015 – 2016 гг.

| Показатель | На 31.12.2016 года, % | На 31.12.2015 года, % | На 31.12.2014 года, % |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. Рентабельность собственного капитала | 29,21 | 30,57 | 21,33 |
| 2. Рентабельность внеоборотных активов | 8,08 | 7,53 | 5,34 |
| 3. Рентабельность оборотных активов | 2,30 | 2,93 | 1,70 |
| 4. Рентабельность активов | 1,79 | 2,11 | 1,29 |
| 5. Рентабельность основной деятельности (производства) | 2,37 | 2,23 | -2,66 |
| 6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли) | 1,30 | 1,50 | 0,76 |
| 7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) | 2,31 | 2,18 | -2,73 |

По данным, представленной выше таблицы, можно сделать следующие выводы:

1. Рентабельность собственного капитала в 2015 году увеличилась на 9,24%, что говорит о том, что вложения в акции данной компании целесообразны, а в 2016 году уменьшилась на 1,36%.

2. Рентабельность внеоборотных активов увеличилась на 2,74% в период с 2014 года по 2016 год. Это значит, что с каждого рубля, вложенного во внеоборотные активы, в отчетном году организация стала зарабатывать на 0,55% копеек чистой прибыли больше, чем в прошлом году.

3. Рентабельность оборотных активов в 2016 году снизилась на 0,63%. Это значит, что с каждого рубля, вложенного в оборотные активы, в отчетном году организация стала зарабатывать на 0,63% копеек прибыли от продаж меньше, чем в прошлом году.

4. Увеличение рентабельности активов в 2015 году на 0,82% говорит об увеличении прибыли получаемой с одного рубля активов, независимо от источников формирования активов. В 2016 году произошло уменьшение на 0,32%.

5. Рентабельность основной деятельности (производства) как в 2015 году, так и в 2016 - составила положительную величину и увеличилась. Это повод

для инвесторов вводить свой капитал в данный проект.

6. Рентабельность продаж по чистой прибыли к концу 2016 года уменьшилась на 0,2%, но рентабельность продаж по прибыли от продаж выросла на 0,13%, что является положительной тенденцией для данного предприятия.

7. Рентабельность продаж – один из ключевых показателей эффективности бизнеса. Повышение рентабельности продаж выражается в том, что в составе выручки компании увеличивается удельная доля прибыли. Чаще всего это происходит за счет снижения себестоимости товара или за счет повышения его цены.

2.1.6 Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.15 – горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах за 2015 – 2016 гг.

| Наименование показателя | Остатки, тыс. руб. | | | Темп роста (снижения), % |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------|--------------------------|
| | На 31 декабря 2015 г. | На 31 декабря 2016 г. | Изменение | |
| Выручка | 1242936 | 1851505 | 608569 | 148,96 |
| Себестоимость продаж | 1215823 | 1808718 | 592895 | 148,76 |
| Валовая прибыль (убыток) | 27113 | 42787 | 15674 | 157,81 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 27113 | 42787 | 15674 | 157,81 |
| Проценты к получению | 118 | | -118 | - |
| Проценты к уплате | - | 194 | 194 | 100 |
| Прочие доходы | 1670 | 359 | -1311 | 21,50 |
| Прочие расходы | 9756 | 18870 | 9114 | 193,42 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 19145 | 24082 | 4937 | 125,79 |
| Текущий налог на прибыль | 546 | - | -546 | - |
| Чистая прибыль (убыток) | 18599 | 24082 | 5483 | 129,48 |
| СПРАВОЧНО | | | | |
| Совокупный финансовый результат периода | 18599 | 24082 | 5483 | 129,48 |

Наибольшее положительное изменение наблюдается у показателя «Выручка» (608569 тыс. руб.) Увеличение выручки говорит об эффективной работе предприятия. Наибольшее отрицательное изменение имеет «Прочие доходы» (-1311 тыс. руб.).

Наибольший темп роста имеет «Прочие расходы» (193,42). Наименьший темп роста имеют «Прочие доходы» (21,50).

Темп роста выручки увеличивается, что положительно, но есть факторы, которые тормозят дальнейший ее рост.

Таблица 2.16 – Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах за 2014 – 2015 гг.

| Наименование показателя | Остатки, тыс. руб. | | | Темп роста (снижения), % |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------|--------------------------|
| | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2015 г. | Изменение | |
| Выручка | 1297076 | 1242936 | -54140 | 95,83 |
| Себестоимость продаж | 1332457 | 1215823 | -116634 | 91,25 |
| Валовая прибыль (убыток) | (35381) | 27113 | 62494 | -76,63 |
| Прибыль (убыток) от продаж | (35381) | 27113 | 62494 | -76,63 |
| Проценты к получению | | 118 | 118 | - |
| Прочие доходы | 51212 | 1670 | -49542 | 3,26 |
| Прочие расходы | 5681 | 9756 | 4075 | 171,73 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 10150 | 19145 | 8995 | 188,62 |
| Текущий налог на прибыль | 298 | 546 | 248 | 183,22 |
| Чистая прибыль (убыток) | 9852 | 18599 | 8747 | 188,78 |
| СПРАВОЧНО | | | | |
| Совокупный финансовый результат периода | 9852 | 18599 | 8747 | 188,78 |

Рассмотрим изменение. Наибольшее положительное изменение наблюдается у показателя «Валовая прибыль» (62494). Валовая прибыль положительная тогда, когда выручка превышает себестоимость, следовательно, предприятие несет прибыль, это хорошо. Наибольшее отрицательное изменение имеет «Себестоимость продаж» (-116634). Снижение себестоимости отражает экономию и обеспечивает рост прибыли.

Рассмотрим темп роста показателей. Наибольший темп роста имеет «Чистая прибыль» (188,78).

В целом, как и изменение, так и темп роста выручки растет, что для предприятия является положительным.

2.1.7 Анализ доходов и расходов организации

Проведем анализ состава структуры и динамики доходов и расходов.

Таблица 2.17 – Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации 2014-2016 гг.

| Показатель | Состав, структура и динамика доходов и расходов | | | | | | | | | |
|---|---|--------|-----------|-------|-----------|-------|---------------------------|-------|---------------------------|--------|
| | 2014 год | | 2015 год | | 2016 год | | Изменение (+,-) 2015/2014 | | Изменение (+,-) 2016/2015 | |
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1. Доходы организации - всего | 1348288 | 100 | 1284724 | 100 | 1851864 | 100 | -63564 | 0 | 567140 | 0 |
| в том числе | | | | | | | | | | |
| 1.1 Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 1297076 | 96,20 | 1242936 | 96,75 | 1851505 | 99,98 | -54140 | 0,55 | 608569 | 3,23 |
| 1.2 Проценты к получению | - | - | 118 | 0,01 | - | - | 118 | 0,009 | -118 | -0,009 |
| 1.3 Прочие доходы | 51212 | 3,80 | 41670 | 3,24 | 359 | 0,02 | -9542 | -0,55 | -41311 | -3,22 |
| 2. Расходы организации - всего | 1338436 | 100,00 | 1226125 | 100 | 1827782 | 100 | -112311 | 0 | 601657 | 0 |
| в том числе | | | | | | | | | | |
| 2.1 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 1332457 | 99,55 | 1215823 | 99,16 | 1808718 | 98,96 | -116634 | -0,39 | 592895 | -0,20 |
| 2.4 Проценты к уплате | - | - | - | - | 194 | 0,01 | - | - | 194 | 0,01 |
| 2.5 Прочие расходы | 5681 | 0,43 | 9756 | 0,80 | 18870 | 1,03 | 4075 | 0,37 | 9114 | 0,24 |

Продолжение таблицы 2.17

| Показатель | Состав, структура и динамика доходов и расходов | | | | | | | | | |
|---|---|------|-----------|------|-----------|---|---------------------------|------|---------------------------|---|
| | 2014 год | | 2015 год | | 2016 год | | Изменение (+,-) 2015/2014 | | Изменение (+,-) 2016/2015 | |
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 2.6 Текущий налог на прибыль | 298 | 0,02 | 546 | 0,04 | - | - | 248 | 0,02 | - | - |
| 3. Чистая прибыль | 9852 | - | 18599 | - | 24082 | - | 8 747 | - | 5 483 | - |
| 7. Коэффициент соотношения доходов и расходов (п.1/п.2) | 1,01 | - | 1,05 | - | 1,01 | - | 0,04 | - | -0,04 | - |

Коэффициент соотношения доходов и расходов больше 1, тогда деятельность предприятия является эффективной. В нашем случае коэффициент за все года больше единицы, следовательно, предприятие работает эффективно.

2.2. Анализ затратности функционирования предприятия

Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия определяют в первую очередь затраты, причем неважно, какой деятельностью занимается компания, какую имеет организационно-правовую форму. Именно объем затрат является определяющим элементом при анализе и расчете основных показателей эффективности деятельности. Поэтому важно, чтобы управление затратами в хозяйствующем субъекте представляло собой единый и максимально скоординированный процесс.

Он предполагает наличие контроля над возникновением издержек еще на этапе осуществления планирования финансово-хозяйственной деятельности. Кроме того, для управления издержками на предприятии должны быть структурированы бизнес-процессы.

Природа возникновения затрат и издержек в каждой компании носит разный характер. С точки зрения стратегического анализа затрат и издержек необходимо провести исследования всех расходов.

2.2.1 Распределение затрат ООО СК «Контакт» по элементам

По данным Пояснения к бухгалтерскому балансу (см. прилож. В) проанализируем состав и динамику расходов по обычным видам деятельности таблица 2.18

Таблица 2.18 – Горизонтально-вертикальный анализ расходов по обычным видам деятельности

| Показатели | Абсолютные величины, тыс. руб. | | | Относительные величины, % | | |
|--------------------------------|--------------------------------|----------|-----------------|---------------------------|----------|-----------------|
| | 2016 год | 2015 год | Изменение (+,-) | 2016 год | 2015 год | Изменение (+,-) |
| Материальные затраты | 814678 | 544689 | 269989 | 45,04 | 44,8 | 0,24 |
| Амортизация | 65946 | 53285 | 12661 | 3,65 | 4,38 | -0,73 |
| Затраты на оплату труда | 331143 | 203482 | 127661 | 18,31 | 16,74 | 1,57 |
| Отчисления на социальные нужды | 143275 | 88039 | 55236 | 7,92 | 7,24 | 0,68 |
| Прочие затраты | 453676 | 326327 | 127349 | 25,08 | 26,84 | -1,76 |
| Итого по элементам | 1808718 | 1215823 | 592895 | 100 | 100 | - |

Согласно данным таблицы, общая сумма расходов по обычным видам деятельности увеличилась на 592895 тыс. руб. Максимальная доля затрат приходится на материальные затраты, удельный вес которых составляет в 2015 – 44,8%, а в 2016 году – 45,04%. Фактическая величина материальных затрат выше плановой на 269989 тыс. руб. Прочие затраты также занимают существенную часть расходов по обычным видам деятельности (25,08%), которые в конце отчетного периода увеличились на 127349 тыс. руб. Затраты на оплату труда увеличились на 127661 тыс. руб. и составили в 2016 году 18,31%.

Затраты на 1 руб. товарной (реализованной продукции) являются обобщающим показателем, характеризующим работу предприятия в целом. Данный показатель с одной стороны характеризует уровень себестоимости, с другой стороны – уровень рентабельности продукции.

По данным Отчета о прибылях и убытках и Пояснения к бухгалтерскому балансу определим затраты на 1 рубль продукции, в том числе по элементам затрат таблица 2.19

Расчеты показывают, что происходит незначительное увеличение материальных затрат на 1 руб. продукции на 0,0018 и увеличение остальных элементов затрат. Повышение себестоимости связано с увеличением прочих расходов на производство, в связи с этим необходимо принять меры по усилению контроля за более эффективным использованием ресурсов предприятия.

Таблица 2.19 – Состав и динамика затрат на производство продукции (по данным формы №2 и формы №5)

| Показатели | Сумма, тыс. руб. | | | Затраты на 1 руб. продукции, руб. | | |
|--------------------------------|------------------|----------|-----------------|-----------------------------------|----------|-----------------|
| | 2016 год | 2015 год | Изменение (+,-) | 2014 год | 2013 год | Изменение (+,-) |
| Материальные затраты | 814678 | 544689 | 269989 | 0,4400 | 0,4382 | 0,0018 |
| Амортизация | 65946 | 53285 | 12661 | 0,0356 | 0,0429 | -0,0073 |
| Затраты на оплату труда | 331143 | 203482 | 127661 | 0,1789 | 0,1637 | 0,0151 |
| Отчисления на социальные нужды | 143275 | 88039 | 55236 | 0,0774 | 0,0708 | 0,0066 |
| Прочие расходы | 453676 | 326327 | 127349 | 0,2450 | 0,2625 | -0,0175 |
| Итого по элементам | 1808718 | 1215823 | 592895 | 0,9769 | 0,9782 | -0,0013 |
| Выручка от продаж | 1851505 | 1242936 | 608569 | X | X | X |

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО СК «Контакт»

3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего этот инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности (рассмотрены выше) и общество в целом. Поэтому в Методических рекомендациях термин эффективность инвестиционного проекта понимается как эффективность проекта. То же относится и к показателям эффективности.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- Показатели финансовой эффективности – главное, на что смотрит инвестор при оценке инвестиционного проекта, и на основе этих показателей им принимается решение, либо о вхождении в данный инвестиционный проект, либо о коррекции в той или иной степени концепции инвестиционного проекта, либо о поиске другого инвестиционного проекта [8].

- Показатели Бюджетной эффективности — относительные показатели эффекта для бюджета в результате осуществления государственной функции, реализации программы, инвестиционного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [8].

- Показатели экономической эффективности, позволяет оценить работу предприятия. Они учитывают затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение [18].

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования,

который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для сопоставления показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости (PV) всех выплат к определённому моменту времени (дисконтирование).

В общем случае, чтобы найти приведенную стоимость PV любого средства (реального или финансового), используемого в течение определенного холдингового (инвестиционного) периода, необходимо величину ожидаемого потока дохода от данного средства (C) умножить на величину $1/(1+r)$:

$$PV = C \times \frac{1}{(1+r)}, \quad (33)$$

где r – норма дисконтирования, она определяет доходность наилучшего альтернативного финансового средства с таким же холдинговым периодом и аналогичным уровнем риска.

$\frac{1}{(1+r)}$ – называют фактором дисконта (коэффициентом дисконтирования).

Доходность альтернативного финансового средства r называется нормой (ставкой) дисконта. Ставка дисконта определяет издержки упущенной возможности капитала, поскольку характеризует, какую выгоду упустила фирма, инвестируя деньги в реальные активы, а не в наилучшее альтернативное финансовое средство.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход по-другому называют чистой приведенной или текущей стоимостью. В международной практике принято использование

аббревиатуры NPV , что расшифровывается как NetPresentValue. Он представляет собой сумму всех дисконтированных значений притоков и оттоков по проекту, приведенных к настоящему моменту времени. Формула расчета ЧДД имеет следующий вид:

$$NPV (\text{ЧДД}) = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I, \quad (34)$$

где $t = 1 \dots n$, продолжительность инвестиционного проекта.

CF_t -денежный поток, дисконтированный с учетом времени. Он определяет – как сумма всех притоков и оттоков в каждом периоде t (изменяется от 1 до n , где n - длительность инвестиционного проекта).

I - сумма инвестиционных вложений в проект.

i - это ставка дисконта (процента). Она применяется для дисконтирования всех ожидаемых поступлений в единое значение стоимости на текущий момент времени.

Если ЧДД > 0 , то с экономической точки зрения инвестиции выгодны.

Если ЧДД $= 0$, то вложение не принесет прибыль, но и не повлечет убыток

Если ЧДД < 0 , то инвестирование невыгодно. [8].

Индекс доходности PI представляет собой соотношение дисконтированных доходов и суммы инвестиций, сделанных на первом этапе. Для расчета требуется использовать следующую формулу:

$$PI (\text{ИД}) = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} / I = \frac{NPV+I}{I}, \quad (35)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход.

CF_t -денежный поток, дисконтированный с учетом времени.

I - первоначальные инвестиции, то есть планируемые вложения в проект.

i - это ставка дисконта (процента).

$t = 1 \dots n$, продолжительность инвестиционного проекта.

Внутренняя норма доходности (*IRR*) – это ставка процента, при которой приведенная стоимость всех денежных потоков инвестиционного проекта (т.е. *NPV*) равна нулю. *IRR* рассчитывается по формуле:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I, \quad (36)$$

где *IRR* – внутренняя норма доходности

CF_t -денежный поток, дисконтированный с учетом времени.

I - первоначальные инвестиции, то есть планируемые вложения в проект.

i - это ставка дисконта (процента).

$t = 1 \dots n$., продолжительность инвестиционного проекта.

Найденное значение *IRR*(ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны [8].

Срок окупаемости (англ. Pay-BackPeriod) — период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

«Дисконтированный срок окупаемости (англ. DPP, Discounted Payback Period) – период возврата денежных средств с учетом временной стоимости денег (ставки дисконта). Главное отличие от простой формулы срока окупаемости – это дисконтирование денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени» [9].

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > IC \quad (37)$$

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая. В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

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

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Сальдо денежной наличности, нарастающим итогом не должно быть отрицательной величиной. Если по расчетам это все-таки происходит, то это «сигнал» того, что финансовых источников для реализации проекта недостаточно и необходимо привлечь дополнительные собственные или заемные ресурсы.

3.2 Создание филиала ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовске

3.2.1 Цель и описание инвестиционного проекта

ООО СК «Контакт» выполняет комплексные работы по строительству трубопроводов для нефтеперерабатывающих предприятий среднего и крупного бизнеса, строительство площадочных объектов на нефтяных и газовых месторождениях, гражданское строительство и предоставляет услуги строительной техники.

На сегодняшний день производственная база ООО СК «Контакт» расположена в г. Мегион расстоянии 35 км от г. Нижневартовск. Несмотря на положительную динамику всех основных хозяйственно-экономических показателей деятельности ООО СК «Контакт» столкнулась с усилением конкуренции на рынке услуг промышленного строительства и необходимостью более тесного сотрудничества с основными партнерами компании – предприятиями нефтегазодобывающего комплекса.

Для стратегического развития своей деятельности ООО СК «Контакт» следует осуществить региональную экспансию на рынок г. Нижневартовска.

В современной управленческой практике существуют следующие схемы выхода в соседние регионы:

- дистанционная работа (руководство посредством телефонных звонков, электронной почты и т.д.) и разъездные бригады, что фактически имеет место на сегодняшний день;
- поиск и заключение договоров о сотрудничестве с партнерскими фирмами, играющими роль региональных представителей;
- создание филиала в г. Нижневартовске;
- перенос производственной базы в г. Нижневартовск.

Рассмотрим преимущества и недостатки каждого из вариантов. Заключение договора с партнерской фирмой является наименее финансово затратным мероприятием, однако несет в себе другие риски – сложность контроля качества работ, репутационные риски, возможность утраты части информации, которая составляет коммерческую тайну и т.д.

Перенос производственной базы является наиболее финансово затратным и технологически сложным, кроме того, компания может утратить позиции на своём традиционном рынке.

Открытие филиала в г. Нижневартовск представляется наиболее оптимальным вариантом, так как издержки компании будут значительно ниже по сравнению с переносом всего предприятия.

К преимуществам открытия филиала можно отнести:

1. 100%-ую управляемость филиала.
2. Абсолютное соблюдение корпоративной политики и установленных правил.
3. Возможность внесения изменений в поставленные задачи и требования в режиме реального времени.

4. Упрощение «обратной связи» с руководством филиала и, соответственно, возможность своевременной корректировки позиции компании в регионе.
5. Возможность сокращения расходов на заработную плату.
6. Реализация принципа взаимозаменяемости сотрудников.
7. Инвестиции, вложенные в собственное подразделение, увеличивают стоимость компании в целом.
8. Происходит «экспансия торговой марки» компании, она становится более узнаваемой и, соответственно, возрастает её цена.

Филиалом согласно Гражданскому Кодексу РФ является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Главное отличие филиала и представительства друг от друга состоит в их функциональном назначении: представительство лишь представляет интересы юридического лица в его взаимоотношениях с участниками гражданского оборота, например, выполняет функции ведения переговоров и последующего заключения сделок, а также защиты интересов организации в судебных органах.

Филиал также представляет интересы юридического лица, т.е. в том числе выполняет функции представительства. Однако, помимо этого филиал осуществляет все или часть функций юридического лица. Иначе говоря, филиал не только ведет переговоры и совершает от имени юридического лица сделки, но и выполняет фактические действия, направленные на исполнение заключенных договоров, т.е. ведет производственную, торговую или иную деятельность, осуществлением которой занимается само юридическое лицо. При этом филиал может выполнять все виды деятельности организации либо некоторые из них.

Филиал не является юридическим лицом, действует всегда от имени и в интересах юридического лица, которое их образовало. При этом ответственность за результаты деятельности ложится в полном объеме на саму организацию.

Открытие филиала способствует решению проблемы поиска новых заказчиков и наращивания объемов производства работ, что может быть осуществлено различными способами:

- реклама в СМИ, сети Интернет, профессиональных изданиях;
- привлечение перспективных клиентов по рекомендациям, данным текущими клиентами;
- участие в специализированных мероприятиях, выставках, презентациях, форумах;
- прямые предложения о сотрудничестве потенциальным клиентам, которые могут быть найдены на основании информации отраслевых справочников предприятий, рекламных изданий, телефонных справочников, электронных карт, каталогов организаций в сети Интернет и т.д.

Итак, предлагается открыть филиал ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовск для расширения собственной деятельности, конкурентной борьбы, увеличения объемов работ и повышения финансовых результатов компании [4].

Сотрудники филиала могли бы заниматься привлечением новых клиентов и коммуникациями с уже существующими деловыми партнерами, оказывать своевременную информационную поддержку им, что позволит повысить конкурентоспособность ООО СК «Контакт» на региональном рынке.

Таким образом, для открытия филиала потребуется аренда офиса площадью от 120 до 150 м².

Также необходимо будет оборудование офиса мебелью и оргтехникой, список которого представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Необходимое оборудование для открытия филиала ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовске

| Наименование | Количество | В шт. |
|--|------------|-------|
| Шкаф | 3 | |
| Стол рабочий | 11 | |
| Стул | 20 | |
| Кресло | 3 | |
| Компьютер с установкой специального программного обеспечения | 11 | |

Продолжение таблицы 3.1

| Наименование | Количество |
|--------------------------------|------------|
| Многофункциональное устройство | 2 |
| Телефон | 3 |
| Диван | 1 |
| Стол для переговоров | 1 |

Закупку указанной мебели и оборудования планируется произвести у местных поставщиков г. Нижневартовска.

Для работы филиала на первом этапе понадобится 11 инженерно-технических работников, среди которых:

- директор филиала;
- начальник ПТО филиала;
- инженер-сметчик (3 чел.);
- экономист;
- бухгалтер;
- специалист по кадрам;
- администратор;
- маркетолог;
- юрист.

Отметим, что остальных рабочих планируется привлекать из главного управления или же нанимать по трудовому договору при наличии заключенного контракта на проведение строительно-монтажных работ. Для этого предприятию следует создать кадровый резерв для быстрого нахождения исполнителей для запланированных работ [11].

Предполагается, что в филиале не будет собственного отдела производственного контроля, охраны труда и охраны окружающей среды, отдела информационной безопасности, службы экономической безопасности, соответствующие функции будут осуществляться специалистами головного офиса компании.

3.2.2 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Изучив этапы реализации проекта, перейдем к расчетам инвестиций. Для нашего мероприятия потребуются капитальные вложения, которые представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Капитальные вложения

| Наименование | Количество, шт. | Цена, руб. | Сумма, руб. | Удельный вес в % к итогу |
|---|-----------------|------------|-------------|--------------------------|
| 1. Основные фонды ВСЕГО | - | - | 964 500 | 72,06 |
| 1.1 Шкаф | 3 | 25 000 | 75 000 | 5,60 |
| 1.2. Стул рабочий | 11 | 8 500 | 93 500 | 6,99 |
| 1.3. Стол | 20 | 2 000 | 40 000 | 2,99 |
| 1.4. Кресло | 3 | 12 000 | 36 000 | 2,69 |
| 1.5. Компьютер с установкой специального программного обеспечения | 11 | 46 000 | 506 000 | 37,80 |
| 1.6. Многофункциональное устройство | 2 | 65 000 | 130 000 | 9,71 |
| 1.7. Телефон | 3 | 2 000 | 6 000 | 0,45 |
| 1.8. Диван | 1 | 45 000 | 45 000 | 3,36 |
| 1.9. Стол для переговоров | 1 | 33 000 | 33 000 | 2,47 |
| 2. Прирост оборотных средств ВСЕГО | - | - | 26 000 | 1,94 |
| 2.1. Канцелярские принадлежности | - | 20 000 | 20 000 | 1,49 |
| 2.2. Вспомогательные материалы | - | 6 000 | 6 000 | 0,45 |
| 3. Другие расходы ВСЕГО | - | - | 348 000 | 26,00 |
| 3.1. Оплата риэлтерского агентства | - | 90 000 | 90 000 | 6,72 |
| 3.2. Затраты на рекламу | - | 60 000 | 60 000 | 4,48 |
| 3.3. Проведение косметического ремонта | - | 150 000 | 150 000 | 11,21 |
| 3.4. Транспортные расходы | - | 48 000 | 48 000 | 3,59 |
| ИТОГО: | - | - | 1 338 500 | 100 |

Таким образом, общая стоимость инвестиций в проект создания филиала ООО СК «Контакт» составит 1 338,5 тыс. руб. В связи с тем, что у ООО СК «Контакт» имеется необходимый объем оборотных средств на реализацию проекта, он полностью будет финансироваться за счет собственных средств компании, без привлечения заемных средств.

Единовременно осуществленные затраты увеличивают стоимость основных средств и предполагают начисление амортизации. Амортизация начисляется линейным способом исходя из стоимости основных средств и нормы амортизации, которая составляет 20 % исходя из срока полезного использования, равной 5 годам.

Таблица 3.3 – Амортизационные отчисления

В руб.

| Наименование | Сумма |
|---------------------------|---------|
| Стоимость основных фондов | 964 500 |
| Амортизация | 192 900 |

Кроме единовременных затрат, реализация данного инвестиционного мероприятия приведет к увеличению текущих издержек таблица 3.4.

Таблица 3.4 – Текущие издержки

В руб.

| Наименование | Всего |
|--|------------|
| Материальные затраты | 221 370 |
| Затраты на оплату труда | 6 840 000 |
| Социальные выплаты (отпуск путевки в санатории, базы отдыха) | 2 065 680 |
| Амортизация основных фондов | 192 900 |
| Прочие затраты | 2 676 000 |
| Итого затрат: | 11 995 950 |
| Текущие издержки без амортизации | 11 803 050 |

Материальные затраты на материалы, затраты на обеспечение средствами охраны труда и техники безопасности, которые в сумме составят 221 370 руб.

Прочие расходы, которые составят в месяц 223 тыс. руб., а в год – 2676 тыс. руб., включают в себя:

- арендную плату за офисное помещение (90 тыс. руб. в месяц),
- обслуживание телефонной сети (12 тыс. руб. в месяц),
- оплату услуг интернета (14 тыс. руб. в месяц),
- оплату коммунальных услуг (17 тыс. руб. в месяц),
- размещение рекламы (25 тыс. руб. в месяц),
- транспортные расходы (55 тыс. руб. в месяц),
- оплату охранных услуг (10 тыс. руб. в месяц) и т.п.

Штатное расписание филиала ООО СК «Контакт» представлено в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Штатное расписание филиала ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовск

| Должность | Количество штатных единиц, чел. | Должностной оклад, руб. | Сумма в месяц, руб. | Сумма в год, руб. |
|-----------------------|---------------------------------|-------------------------|---------------------|-------------------|
| Директор филиала | 1 | 90000 | 90000 | 1080000 |
| Начальник ПТО филиала | 1 | 80000 | 80000 | 960000 |
| Инженер-сметчик | 3 | 65000 | 195000 | 2340000 |
| Экономист | 1 | 35000 | 35000 | 420000 |
| Бухгалтер | 1 | 40000 | 40000 | 480000 |
| Специалист по кадрам | 1 | 35000 | 35000 | 420000 |
| Администратор | 1 | 30000 | 30000 | 360000 |
| Маркетолог | 1 | 30000 | 30000 | 360000 |
| Юрист | 1 | 35000 | 35000 | 420000 |
| Итого | 11 | – | 570000 | 6840000 |

Социальные выплаты составляют 30 % от всей суммы заработной платы.

Осуществление обозначенных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 12 500 000руб. таблице 3.6

Таблица 3.6 – Экономический эффект

| Наименование | Значение |
|--|------------|
| Дополнительное количество строительства объектов в год (в шт.) | 5 |
| Средняя выручка от проведения работ на одном объекте (в руб.) | 2 500 000 |
| Экономический эффект от реализации услуг (в руб.) | 12 500 000 |

Экономический эффект от открытия филиала ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовске формируется в результате прироста выручки от увеличения объемов работ.

Основываясь на вышеизложенном реализации данного проекта возможна, перейдем непосредственно к основам оценки эффективности инвестиционного проекта.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;

- норма дисконта принята на уровне 16 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,25 % (от 23.03.2018 г.) [30];
- риск недополучения прибыли 8,75 %.

Обозначенные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены ниже. Поток денежных средств от инвестиционной деятельности отражен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|---|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Затраты на приобретение активов, всего | 1 338 500 | | | | | 1 338 500 |
| в том числе: | | | | | | |
| за счет собственных средств | 1 338 500 | | | | | -1 338 500 |
| за счет заемных средств | 0 | | | | | 0 |
| 2. Поток реальных средств | | | | | | |
| 2.1 По шагам | -1 338 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 338 500 |
| 2.2 Нарастающим итогом | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | - |
| 3. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 3.1 По шагам | -1 338 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 338 500 |
| 3.2 Нарастающим итогом | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | -1 338 500 | - |

Итак, в связи с тем, что капитальные инвестиции в открытие филиала потребуются только на 0 шаге, общий поток денежных средств от инвестиционной деятельности составит -1 338 500руб.

Поток денежных средств от операционной деятельности представим в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|-----------------------------------|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Экономический эффект | 12 500 000 | 12 500 000 | 12 500 000 | 12 500 000 | 12 500 000 | 62 500 000 |
| 2. Текущие издержки | 11 803 050 | 11 803 050 | 11 803 050 | 11 803 050 | 11 803 050 | 59 015 250 |
| 3. Амортизация основных средств | 192 900 | 192 900 | 192 900 | 192 900 | 192 900 | 964 500 |
| 4. Валовая прибыль | 504 050 | 504 050 | 504 050 | 504 050 | 504 050 | 2 520 250 |
| 5. Налог на прибыль (20%) | 100 810 | 100 810 | 100 810 | 100 810 | 100 810 | 504 050 |
| 6. Чистая прибыль | 403 240 | 403 240 | 403 240 | 403 240 | 403 240 | 2 016 200 |
| 7. Поток реальных средств (ЧРД) | | | | | | |
| 7.1. По шагам | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 2 980 700 |
| 7.2. Нарастающим итогом | 596 140 | 1 192 280 | 1 788 420 | 2 384 560 | 2 980 700 | |
| 8. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 8.1. По шагам | 596 140 | 513 913 | 443 029 | 381 922 | 329 243 | 2 264 247 |
| 8.2. Нарастающим итогом | 596 140 | 1 110 053 | 1 553 082 | 1 935 005 | 2 264 247 | |

Итак, общий поток от операционной деятельности филиала ООО СК «Контакт» в г. Нижневартовске составит 11 803 050 руб., а дисконтированный поток – 2 264 247 руб.

Таблица 3.9 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|---------------------------------|------------------------|----------|---------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Поток реальных средств (ЧРД) | | | | | | |
| 1.1. По шагам | -742 360 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 1 642 200 |
| 1.2. Нарастающим итогом. | -742 360 | -146 220 | 449 920 | 1 046 060 | 1 642 200 | |

Продолжение таблицы 3.9

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|---|------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 2. Поток дисконтированных средств (ЧДД) | | | | | | |
| 2.1. По шагам | -742 360 | 513 914 | 443 029 | 381 922 | 329 243 | 925 747 |
| 2.2. Нарастающим итогом. | -742 360 | -228 446 | 214 583 | 596 505 | 925 747 | |

Поток денежных средств от финансовой деятельности отображен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|-----------------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Собственный капитал | 1 338 500 | | | | | 1 338 500 |
| 2. Поток реальных средств | | | | | | |
| 2.1. По шагам | 1 338 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 338 500 |
| 2.2. Нарастающим итогом. | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | |
| 3. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 3.1. По шагам | 1 338 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 338 500 |
| 3.2. Нарастающим итогом. | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | 1 338 500 | |

Итак, финансовый поток полностью сформирован из собственных средств СК «Контакт».

Сальдо денежных потоков представлено в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Сальдо денежных потоков

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|--------------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Поток реальных средств | | | | | | |
| 1.1. По шагам | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 2 980 700 |
| 1.2. Нарастающим итогом (СРД). | 596 140 | 1 192 280 | 1 788 420 | 2 384 560 | 2 980 700 | |

Таблица 3.12 – Период окупаемости

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого за период |
|--------------|------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 0 | -742 360 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 596 140 | 1 642 200 |
| 0,1 | -742 360 | 541 945 | 492 678 | 447 889 | 407 172 | 1 147 324 |
| 0,2 | -742 360 | 496 783 | 413 986 | 344 988 | 287 490 | 800 888 |
| 0,3 | -742 360 | 458 569 | 352 746 | 271 343 | 208 725 | 549 023 |
| 0,4 | -742 360 | 425 814 | 304 153 | 217 252 | 155 180 | 360 040 |
| 0,5 | -742 360 | 397 427 | 264 951 | 176 634 | 117 756 | 214 408 |
| 0,6 | -742 360 | 372 588 | 232 867 | 145 542 | 90 964 | 99 600 |
| 0,7 | -742 360 | 350 671 | 206 277 | 121 339 | 71 376 | 7 303 |
| 0,8 | -742 360 | 331 189 | 183 994 | 102 219 | 56 788 | -68 170 |
| 0,9 | -742 360 | 313 758 | 165 136 | 86 914 | 45 744 | -130 809 |
| 1 | -742 360 | 298 070 | 149 035 | 74 518 | 37 259 | -183 479 |
| 0,7303 | -742 360 | 344 530 | 199 116 | 115 076 | 66 506 | -17 132 |

За период планирования (5 года), инвестиционный проект потребует 1 338 500 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2 016 200 рублей чистой прибыли. Чистый реальный доход проекта составит 2 980 700 рублей, чистый дисконтированный доход 2 264 247 рубля.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам, равен 2,21 (2980700/1338500), а исчисленный по дисконтированным потокам 1,69 (2264247/1388500), что говорит о том, что проект инвестиционно привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 70% в год (рис. 3.1)

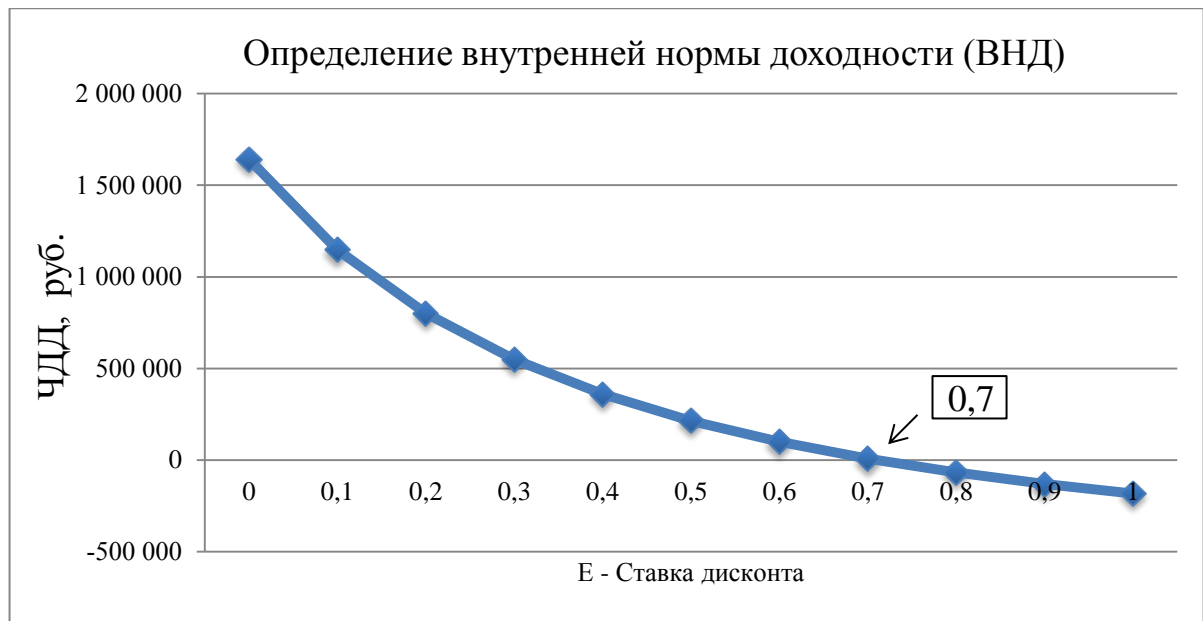


Рисунок 3.1 – Внутренняя норма доходности инвестиций

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам 1,4 года.

$$C_0 = t' - \frac{ЧДД'}{ЧДД - ЧДД'}, \quad (38)$$

где, t' – последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимают отрицательное значение

$ЧДД'$ – последнее отрицательное значение ЧДД.

$ЧДД$ – первое положительное значение ЧДД.

$$C_0 = 1 - \frac{(-228446)}{214583 - (-228446)} = 1,5 \text{ года.}$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.2.

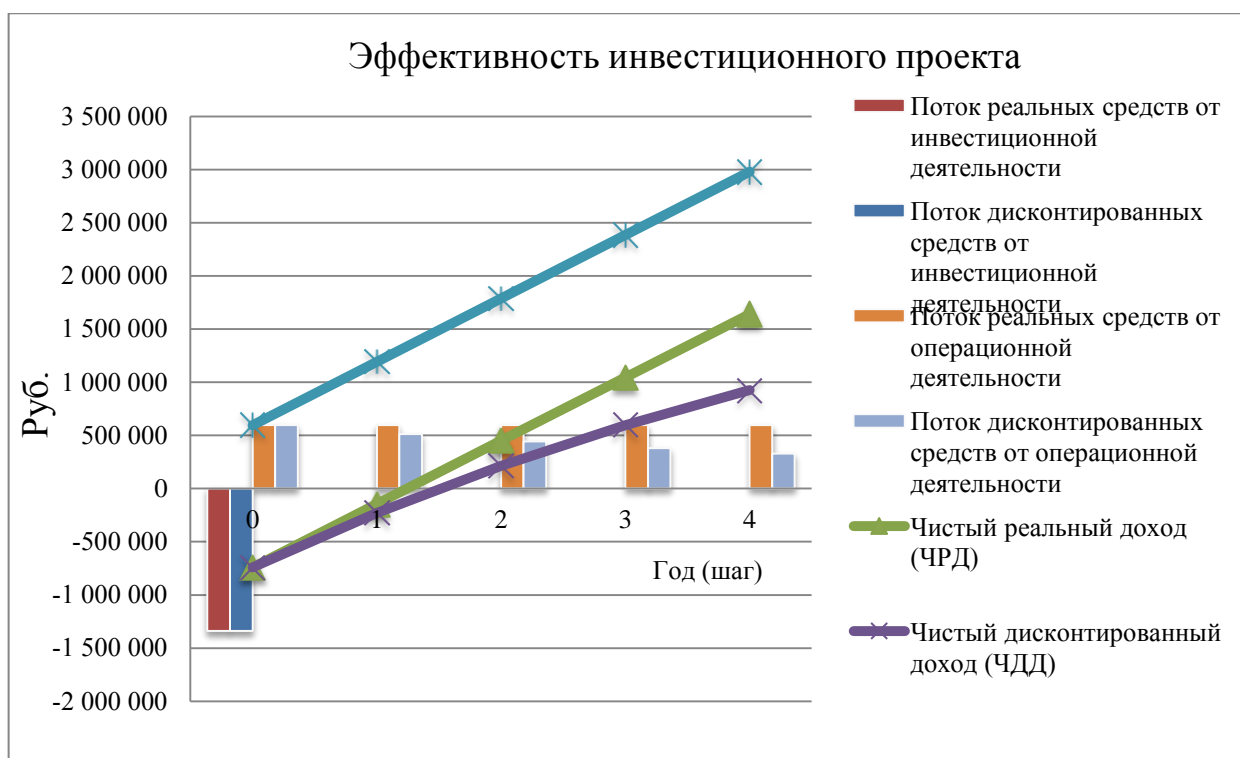


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

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

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают собственников предприятия. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Необходимо подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и обязательность проведения более точных расчетов.

3.2.3 Анализ чувствительности проекта к риску

Оценка риска является важнейшей составляющей общей системы управления риском. Она представляет собой процесс определения количественным или качественным способом величины (степени) риска.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не хотят рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот,

риск которого меньше. При этом под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений *NPV* при изменении данных параметров (табл. 3.13).

Таблица 3.13 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

| | -15% | -10% | -5% | 0 | 5% | 10% | 15% |
|----------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| Экономический эффект | 452 849 | | | 2 264 247 | | | 4 075 645 |
| Текущие издержки | | 3 577 511 | | 2 264 247 | | 950 984 | |
| Налоги | | | 2 286 890 | 2 264 247 | 2 241 605 | | |

В руб.

На рисунке 3.3 представлена диаграмма чувствительности проекта к риску для предлагаемого мероприятия.

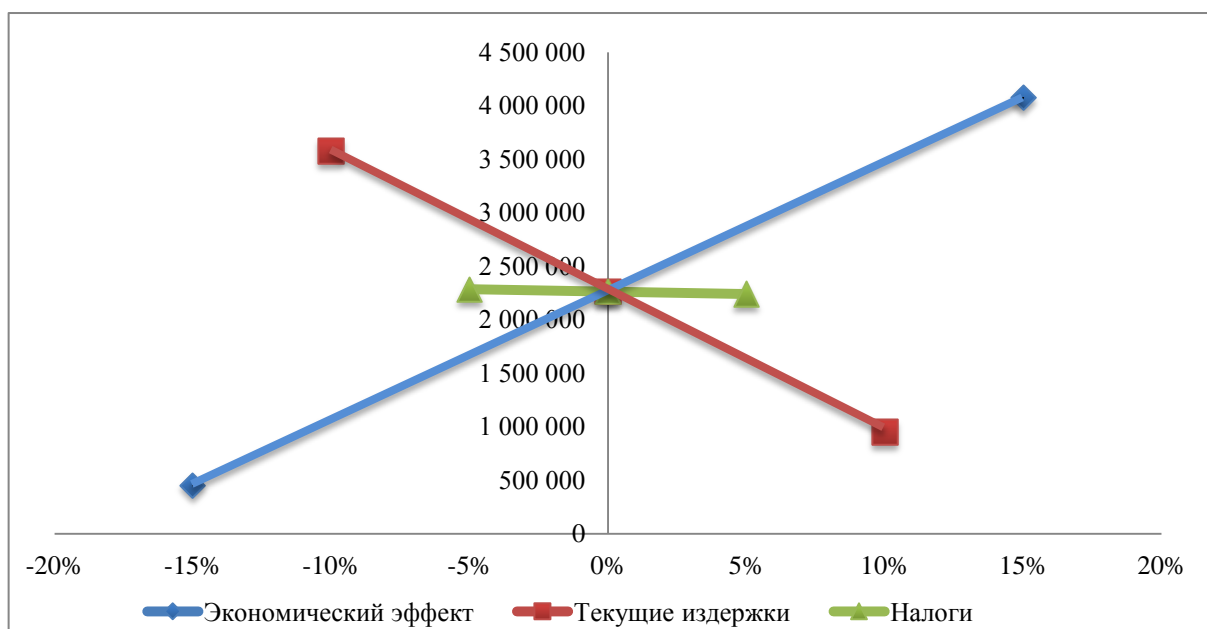


Рисунок 3.3 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по данной диаграмме, нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Из всех, выше представленных расчетов, графиков и таблиц, можно с уверенностью сказать, что данный инвестиционный проект будет эффективен, он принесет предприятию увеличение прибыли.

3.3 Внедрение лаборатории неразрушающего контроля

3.3.1 Цель внедрения лаборатории неразрушающего контроля

Предприятие является одним из лидеров рынка по строительству площадочных объектов и систем трубопроводного транспорта в Ханты- Мансийском автономном округе.

Трубопроводный транспорт нуждается в постоянном технологическом обслуживании для обеспечения безопасной эксплуатации и определённого уровня качества. Ввиду этого появился специальный термин – «контроль трубопроводов», который является системным понятием и включает в себя:

- входной контроль металла труб и трубных заготовок, а также всех сопутствующих деталей;
- проверку квалификации сварщиков;
- визуально-измерительный контроль, который проводится процессе сварки-сборки, обмер сварных швов (дополнительно обмеряются макрошлифы сварных швов, которые выполнены двусторонней сваркой под флюсом);
- контроль качества изоляции трубопроводов, коррозии и герметичности;
- неразрушающий контроль для проверки сварных соединений;
- также проводятся механические испытания в случае сварки вращающейся дугой, стыковой контактной сварки с оплавлением, паянных соединений.

Особое внимание обратим на проведение неразрушающего контроля для проверки сварных соединений. Главной задачей неразрушающего контроля является выявление различного рода дефектов объекта контроля, повышение эксплуатационной надежности оборудования на основе четкого определения его технического состояния, выделение физических и механических факторов и явлений, приводящих к снижению уровня надежности и возможному возникновению отказов.

Когда проводятся сварочные работы на трубопроводах, появления дефектов не избежать. В свою очередь, эти недостатки оказывают негативное влияние на внешний вид сварных соединений, их технические характеристики вместе с надёжностью. Всего выделяют две разновидности повреждений: формирования шва и дефекты металлургического типа.

Формирование структурного шва приводит к появлению металлургических изъянов. Они обычно появляются, пока материал охлаждается или нагревается. Вторая группа повреждений вызвана несоблюдением норм во время проведения работ.

Разновидности дефектов сварных швов представлены на рисунке 3.4.

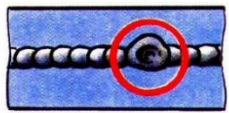


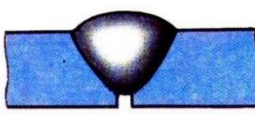
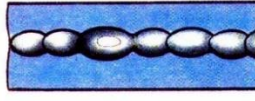
| ДЕФЕКТЫ СВАРНЫХ ШВОВ | | | |
|---|---|---|---|
| НАИМЕНОВАНИЕ | ПРИЧИНА | НАИМЕНОВАНИЕ | ПРИЧИНА |
| КРАТЕРЫ  | <ul style="list-style-type: none"> - Обрыв дуги - Неправильное выполнение конечного участка шва | ПОДРЕЗЫ  | <ul style="list-style-type: none"> - Большой сварочный ток - Длинная дуга - При сварке угловых швов - смещение электрода в сторону вертикальной стенки |
| ПОРЫ  | <ul style="list-style-type: none"> - Быстрое охлаждение шва - Загрязнение кромок маслом, ржавчиной и т.п. - Непросушенные электроды - Высокая скорость сварки | НЕПРОВАР  | <ul style="list-style-type: none"> - Малый угол скоса вертикальных кромок - Малый зазор между ними - Загрязнение кромок - Недостаточный сварочный ток - Завышенная скорость сварки |
| ВКЛЮЧЕНИЯ ШЛАКА  | <ul style="list-style-type: none"> - Грязь на кромках - Малый сварочный ток - Большая скорость сварки | ПРОЖОГ  | <ul style="list-style-type: none"> - Большой ток при малой скорости сварки - Большой зазор между кромками - Под свариваемый шов плохо поджата флюсовая подушка или медная подкладка |

Рисунок 3.4 – Дефекты сварных швов

Заранее требуется выявлять следующие разновидности недостатков, которые негативно влияют на качество всего трубопровода в итоге:

1. Нарушения в металлической микроструктуре, которые приводят к повышению содержания оксидов, появлению крупной зернистости, зёрен с окисленными краями.
2. Наличие газовых включений или пор, которые бывают групповыми или единичными, иногда выглядят как мостики или выходят на поверхность (свищи).
3. Примеси со шлаками внутри швов, из-за которых изделие теряет первоначальную прочность.
4. Возникновение трещин разных типов, характерных для участков со швами, околошовного пространства.
5. Группа непроваров – локальные участки шва, в которых нет сцепления с основным материалом.
6. Прожоги или отверстия в сварных швах, которые появляются при вытекании расплава, когда проходит сварка.
7. Подрезы – канавки в продольной плоскости на границах со швами, поверхности основного металла.
8. Нарушения в формах и размерах швов.

Только в случае выявления каждого из дефектов можно гарантировать надёжность трубопровода на максимальном уровне.

Всего существует два группы методов, на основании которых проводится контроль качества сварных соединений трубопроводов: когда целостность соединения не нарушают и с нарушениями.

Чтобы оценить состояние всех сварных швов, применяют неразрушающий способ проверки качества. Такой контроль необходимо проводить как во время сварочных работ, так и после их завершения.

Это нужно для того, чтобы обезопасить конструкцию ещё до того, как начнётся непосредственная эксплуатация.

Что касается разрушающих методов, то их проводят на образцах изделия, которые уже вырезаны из своей первоначальной позиции.

Любую проверку качества трубопровода начинают проведением внешнего осмотра. Он бывает не только визуальным, но и предполагает использование измерительных и других видов технических инструментов. Это позволит выявить проблемы во внешних факторах, соответствие текущего состояния нормативам и требованиям законодательства.

Обнаружение даже небольших трещин в сварных соединениях не составит труда, если очистить небольшой участок на шве, а потом обработать его при помощи спирта, кислотного слабого раствора.

Геометрические размеры не определить без линейки и штангенциркуля. Хорошее освещение делает проверки более эффективными. Как и использование лупы, поддерживающей увеличение в 8-10 раз.

Объемы проведения контроля опираются на нормативные документы, действующие в той или иной сфере. Объёмы контроля устанавливаются в процентах от общей протяжённости самих сварных соединений.

Обязательно надо учитывать, к какой категории относится то или иное сварное соединение трубопровода. А также назначение вместе с условиями эксплуатации и последствиями, к которым может привести разрушение на тех или иных участках.

Требуется отдельно указать определённые участки, если объём контроля составляет меньше 100%. Специалисты рекомендуют составлять максимально подробные схемы.

Применение методов неразрушающего контроля востребовано во многих отраслях промышленности. Поскольку методика неразрушающего контроля сварных соединений трубопроводов полностью соответствует требованиям, предъявляемым к самим методам контроля.

3.3.2 Описание инвестиционного проекта

В связи с расширением объемов деятельности и увеличением количества объектов строительства ООО СК «Контакт» столкнулась с ростом затрат на услуги сторонних организаций по проведению неразрушающего контроля.

Поэтому целесообразно создать собственную лабораторию неразрушающего контроля для достижения следующих целей:

- повышение качества контрольно-измерительных мероприятий и соответственно, качества возводимых объектов;
- повышение доверия деловых партнеров ООО СК «Контакт» и получение дополнительного конкурентного преимущества;
- снижение расходов на осуществление процедур неразрушающего контроля;
- получение независимости в вопросах осуществления неразрушающего контроля, в т.ч. при выборе времени проведения процедур.

Существуют следующие методы проведения неразрушающего контроля:

- по проницаемости;
- магнитный контроль;
- вихретоковый контроль;
- электрический контроль;
- тепловой контроль;
- метод с применением ультразвука;
- капиллярная дефектоскопия;
- визуально-измерительный контроль;
- радиографический контроль и др.

Выбор оптимального способа проверки соединений трубопровода происходит с учетом следующих факторов:

- показатели экономии и технических свойств;
- особенности изготовления сварной конструкции;

- состояние, в котором находится поверхность;
- сварное соединение по толщине и типу;
- используемый металл с определением физических свойств.

С учетом всех указанных факторов наиболее целесообразным для ООО СК «Контакт» является использование радиографического контроля. Этот вид неразрушающего контроля практически универсальный, он позволяет отследить дефекты по всей толщине шва, даёт представление об их характере, размерах и местоположении. Радиографический контроль применяется, для просвечивания 5-10% шва, кроме отдельных случаев, в которых проверка этим методом доходит до 100% длины шва. Рентгеновские аппараты могут применяться в суровых климатических условиях Крайнего Севера, на труднодоступных участках трубопроводов, на АЭС.

Для проведения радиографического контроля необходимо специальное оборудование:

1. Рентгеновский аппарат (дефектоскоп) РПД-250 предназначен для радиографического контроля качества сварных соединений трубопроводов, монтажных и строительных конструкций, отливок и поковок цветных и черных металлов, как в полевых, так и в цеховых условиях эксплуатации. Аппарат имеет программы автоматической тренировки рентгеновской трубки, самодиагностики и все необходимые электронные защиты, обеспечивающие его надежную эксплуатацию. Технические характеристики представлены в таблице 3.14, а внешний вид – на рисунке 6.1.

Таблица 3.14 – Технические характеристики рентгеновского аппарата (дефектоскопа) РПД-250

| Параметры | Значения |
|---|-----------|
| Максимальная потребляемая мощность, Вт | 1400 |
| Максимальная мощность на аноде, Вт | 1000 |
| Диапазон установки анодного напряжения, кВ | 100 ÷ 250 |
| Максимальная толщина просвечиваемой стали, мм | 60 |
| Диапазон установки анодного тока, мА | 0,5 ÷ 5,0 |
| Диаграмма излучения | 40° x 60° |
| Параметры | Значения |

Продолжение таблицы 3.14

| Параметры | Значения |
|--|--|
| Фокусное пятно (по паспорту на трубку), мм | 3x3 |
| Диапазон рабочих температур, °С | от -10° до +40° (северная: от -30° до + 40°С) |
| Диапазон установки времени экспозиции с шагом 1 с, с | 1÷998 (16 мин) |
| Питание - однофазная сеть переменного тока | 220 В, 50 Гц |
| Тип рентгеновской трубки | 1.8 БПК 11-300 |



Рисунок 3.5 - Рентгеновский аппарат (дефектоскоп) РПД-250

2. Проявочная машина Duerr XR 35 NDT Mobile –разработана специально для мобильного использования при смене места работ. С помощью встроенных уровней и регулируемого подрамника, XR 35 NDT Mobile может быть установлена в короткий срок в нужном месте и автоматически заполнена химическими реактивами с помощью насосов, специально изготовленных для этого устройства.

3. Негатоскоп X-LUM – универсальный ламповый негатоскоп общего применения, предназначенным для удобного просмотра и расшифровки рентгеновских снимков.

4. Денситометр цифровой ДЦ-5004 предназначен для измерения оптической плотности технической рентгеновской пленки. Прибор снабжен автоматической калибровкой на источник света и полуавтоматической установкой нуля, которая срабатывает после установки зонда на светящейся поверхности.

5. Дозиметр-радиометр МКС-АТ6130А с интерфейсом передачи данных Bluetooth – предназначен для измерения мощности амбиентного эквивалента дозы рентгеновского и гамма-излучения, а также для измерения плотности потока бета-частиц с загрязненных поверхностей.

Исходя из результатов мониторинга рынка оборудования для лабораторий неразрушающего контроля (далее– ЛНК) закупку оборудования планируется произвести в научно-техническом центре «Эксперт» (г. Москва), данный центр предлагает наилучшие условия сотрудничества, а также проведет процедуру аттестации лаборатории.

Сущность настоящего проекта заключается в создании на производственной базе ООО СК «Контакт» ЛНК и технической диагностики, сокращения затрат на проведение строительно-монтажных работ. ЛНК должна включать:

- рабочую комнату персонала;
- фотолабораторию;
- склад для хранения рентгеновских дефектоскопов и другого оборудования.

Таким образом, для ЛНК потребуется помещение площадью около 60 кв. м.

Лаборатория будет проводить проверку неразрушающими методами контроля, согласно ПБ 03-372-00 «Правила аттестации и основные требования к лабораториям неразрушающего контроля», утвержденным постановлением Госгортехнадзора России № 29 от 02.06.2000.

В общем виде для создания ЛНК необходимы: аттестованные специалисты, оборудование с действующим метрологическим свидетельством и пакет аттестационных документов.

Для работы ЛНК потребуется 3 штатные единицы:

- руководитель ЛНК;
- специалист по радиографическому контролю (2 чел.).

Для осуществления должностных обязанностей работникам необходимо пройти процедуру аттестации, которая также может быть проведена научно-техническим центром «Эксперт».

Для аттестации ЛНК необходимо предоставить следующий перечень документов:

1. Заявка на аттестацию.
2. Анкета аттестуемой лаборатории.
3. Учредительные документы:
 - Устав предприятия с изменениями;
 - свидетельство о регистрации предприятия;
 - свидетельство о постановке на учет юридического лица в налоговом органе;
 - свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц;
 - информационное письмо Федеральной службы государственной статистики (Росстат);
4. Санитарно-эпидемиологическое заключение и/или лицензия на право работы с источниками ионизирующего излучения.
5. Свидетельство о собственности или договоры аренды (оборудование, помещение).
6. Удостоверения сотрудников аттестуемой ЛНК.
7. Перечень оборудования в лаборатории и копии свидетельств о поверке.

Планируется, что на обустройство помещения для ЛНК потребуется около 2-х месяцев (проведение ремонта, закупка и размещение оборудования), и 1 месяц будет длиться процедура аттестации лаборатории и сотрудников.

Все затраты на создание ЛНК в ООО СК «Контакт» представлены в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Затраты на создание ЛНК в ООО СК «Контакт»

| Наименование | Количество, шт. | Цена, руб. | Сумма, руб. |
|--|-----------------|------------|-------------|
| Капитальные вложения, в т.ч. | - | - | 4826470 |
| Рентгеновский аппарат (дефектоскоп) РПД-250 | 2 | 1520280 | 3040560 |
| Проявочная машина Duerg XR 35 NDT Mobile | 2 | 757550 | 1515100 |
| Негатоскоп X-LUM | 2 | 27000 | 54000 |
| Денситометр цифровой ДЦ-5004 | 2 | 19900 | 39800 |
| Лупа измерительная с подсветкой L30 | 2 | 3300 | 6600 |
| Дозиметр-радиометр МКС-АТ6130А с интерфейсом передачи данных Bluetooth | 2 | 33555 | 67110 |
| Стол рабочий | 4 | 12000 | 48000 |
| Шкаф | 1 | 14500 | 14500 |
| Стеллажи | 4 | 7200 | 28800 |
| Стул | 6 | 2000 | 12000 |
| Прирост оборотных средств, в т.ч. | - | - | 292000 |
| Набор принадлежностей для радиографического контроля (альбомы, трафареты, шаблоны, кассеты, пленки и т.п.) | 1 | 92000 | 92000 |
| Эталоны чувствительности канавочные, комплект | 10 | 4950 | 49500 |
| Эталоны чувствительности проволоочные, комплект | 10 | 14100 | 141000 |
| Набор маркировочных знаков | 10 | 950 | 9500 |
| Другие затраты | - | - | 534656 |
| Проведение ремонта | - | - | 240000 |
| Аттестация лаборатории | - | - | 53766 |
| Аттестация сотрудников | 3 | 33630 | 100890 |
| Затраты на монтаж оборудования | - | - | 65000 |
| Командировочные расходы | - | 75000 | 75000 |
| Итого | - | - | 5653126 |

Таким образом, общая стоимость инвестиций в проект по созданию ЛНК в ООО СК «Контакт» составит 5653126 руб.

При этом указанный объем инвестиций может быть полностью обеспечен за счет собственных средств предприятия.

Для работы лаборатории потребуются не только первоначальные инвестиции, но и затраты на её содержание, которые будут состоять из амортизационных отчислений, оплаты труда сотрудников и отчислений на социальные мероприятия, материальных затрат и прочих затрат.

Осуществленные затраты увеличивают стоимость основных средств и предполагают начисление амортизации. Амортизация начисляется линейным способом исходя из стоимости основных средств и нормы амортизации, которая составляет 20 % исходя из срока полезного использования, равной 5 годам.

Таблица 3.16 – Амортизационные отчисления основных фондов ЛНК

| В руб. | |
|---------------------------|-------------|
| Наименование | Сумма, руб. |
| Стоимость основных фондов | 4 826 470 |
| Амортизация | 965 294 |

Таким образом, годовые амортизационные отчисления составят 965294 руб.

Для расчета фонда оплаты труда лаборатории в таблице 6.4 представим её штатное расписание.

Таблица 3.17 – Штатное расписание ЛНК

| Должность | Количество штатных единиц, чел. | Должностной оклад, руб. | Сумма в месяц, руб. | Сумма в год, руб. |
|--|---------------------------------|-------------------------|---------------------|-------------------|
| Руководитель ЛНК | 1 | 70000 | 70000 | 840000 |
| Специалист по радиографическому контролю | 2 | 58000 | 116000 | 1392000 |
| Итого | 4 | | 186000 | 2232000 |

Годовой фонд оплаты труда лаборатории составит 2232000 руб.

Кроме затрат на оплату труда для работы ЛНК потребуются материальные затраты на принадлежности для радиографического контроля, которые в сумме составят 292000 руб.

Прочие расходы ЛНК будут включать транспортные и командировочные расходы, а также затраты на поверку и калибровку средств неразрушающего контроля которые в общей сумме составят 80000 руб. в год.

Исходя из этого, представим общие годовые текущие издержки для работы ЛНК ООО СК «Контакт».

Таблица 3.18 – Текущие издержки работы ЛНК

| В руб. | |
|----------------------------------|---------|
| Наименование | Сумма |
| Материальные затраты | 292000 |
| Затраты на оплату труда | 2232000 |
| Страховые взносы (30%) | 669600 |
| Амортизация | 965294 |
| Прочие расходы | 80000 |
| Итого затраты | 4238894 |
| Текущие издержки без амортизации | 3273600 |

Таким образом, годовые текущие издержки составят 4238894 руб.

Экономический эффект от работы ЛНК в ООО СК «Контакт» будет базироваться на сокращении издержек на оплату услуг сторонних организаций на проведение процедур неразрушающего контроля. Рассчитаем экономический эффект от работы ЛНК, при условии, что количество объектов строительства не изменится.

Таблица 3.19 – Количество объектов строительства ООО СК «Контакт» и годовая экономия от работы ЛНК

| Наименование | Значение |
|---|----------|
| Количество объектов строительства в год | 46 |
| Средние издержки на оплату услуг по проведению процедур НК на одном объекте (без НДС) | 128500 |
| Годовая экономия | 5911000 |

3.3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);

- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 16 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,25 % (от 23.03.2018 г.) [30];
- риск недополучения прибыли 8,75 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены ниже.

Таблица 3.20 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|---|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Расходы на приобретение активов, всего | 5 653 126 | | | | | 5 653 126 |
| в том числе: | | | | | | |
| за счет собственных средств | 5 653 126 | | | | | |
| за счет заемных средств. | 0 | | | | | 0 |
| 2. Поток реальных средств | | | | | | |
| 2.1. По шагам | -5 653 126 | | | | | -5 653 126 |
| 2.2. Нарастающим итогом | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | |
| 3. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 3.1. По шагам | -5 653 126 | | | | | -5 653 126 |
| 3.2. Нарастающим итогом | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | -5 653 126 | |

Итак, в связи с тем, что капитальные инвестиции в создание ЛНК потребуются только на 0 шаге, общий поток денежных средств от инвестиционной деятельности составит -5653126 руб.

Поток денежных средств от операционной деятельности представлен в таблице 3.21.

Таблица 3.21 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|-----------------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Экономический эффект | 5 911 000 | 5 911 000 | 5 911 000 | 5 911 000 | 5 911 000 | 29 555 000 |
| 2. Текущие издержки | 3 273 600 | 3 273 600 | 3 273 600 | 3 273 600 | 3 273 600 | 16 368 000 |
| 3. Амортизация основных средств | 965 294 | 965 294 | 965 294 | 965 294 | 965 294 | 4 826 470 |
| 4. Валовая прибыль | 1 672 106 | 1 672 106 | 1 672 106 | 1 672 106 | 1 672 106 | 8 360 530 |
| 5. Налог на прибыль (20%) | 334 421 | 334 421 | 334 421 | 334 421 | 334 421 | 1 672 106 |
| 6. Чистая прибыль | 1 337 685 | 1 337 685 | 1 337 685 | 1 337 685 | 1 337 685 | 6 688 424 |
| 7. Поток реальных средств (ЧРД) | | | | | | |
| 7.1. По шагам | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 11 514 894 |
| 7.2. Нарастающим итогом | 2 302 979 | 4 605 958 | 6 908 936 | 9 211 915 | 11 514 894 | |
| 8. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 8.1. По шагам | 2 302 979 | 1 985 327 | 1 711 488 | 1 475 421 | 1 271 915 | 8 747 129 |
| 8.2. Нарастающим итогом | 2 302 979 | 4 288 305 | 5 999 794 | 7 475 215 | 8 747 129 | |

Итак, общий поток от операционной деятельности ЛНК составит 3 273 600 руб., а дисконтированный поток – 8 747 129 руб.

Оценка денежного потока от инвестиционной и операционной деятельности дана в таблице 3.22.

Таблица 3.22 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|---|------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Поток реальных средств (ЧРД) | | | | | | |
| 1.1. По шагам | -3350147 | 2302979 | 2302979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 5 861 768 |
| 1.2. Нарастающим итогом | -3 350 147 | -1047168 | 1255 810 | 3 558 789 | 5 861 768 | |
| 2. Поток дисконтированных средств (ЧДД) | | | | | | |

Продолжение таблицы 3.22

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|-------------------------|------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 2.1. По шагам | -3 350 147 | 1 985 327 | 1 711 488 | 1 475 421 | 1 271 915 | 3 094 104 |
| 2.2. Нарастающим итогом | -3 350 147 | -1 364 821 | 346 668 | 1 822 089 | 3 094 003 | |

Поток денежных средств от финансовой деятельности отображен в таблице.

Таблица 3.23 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|-----------------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1. Собственный капитал | 5 653 126 | | | | | 5 653 126 |
| 2. Поток реальных средств | | | | | | |
| 2.1. По шагам | 5 653 126 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 653 126 |
| 2.2. Нарастающим итогом | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | |
| 3. Поток дисконтированных средств | | | | | | |
| 3.1. По шагам | 5 653 126 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 653 126 |
| 3.2. Нарастающим итогом | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | 5 653 126 | |

Итак, финансовый поток полностью сформирован из собственных средств ООО СК «Контакт».

Сальдо денежных потоков представлено в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Сальдо денежных потоков

В руб.

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого |
|--------------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 1.1 Поток реальных средств | | | | | | |
| 1.1.1 По шагам | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 11 514 894 |
| 1.1.2 Нарастающим итогом (СРД) | 2 302 979 | 4 605 958 | 6 908 936 | 9 211 915 | 11 514 894 | - |

Определение внутренней нормы доходности произведем методом подбора, в таблице 3.25 представлено изменение чистого дисконтированного дохода проекта

в зависимости от изменения нормы дисконтирования, а на рисунке 3.6 – графический способ определения внутренней нормы доходности.

Таблица 3.25 – Период окупаемости

| Наименование | Шаг (год) планирования | | | | | Итого за период |
|--------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | |
| 0 | -3 350 147 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 2 302 979 | 5 861 768 |
| 0,1 | -3 350 147 | 2 093 617 | 1 903 288 | 1 730 262 | 1 572 966 | 3 949 986 |
| 0,2 | -3 350 147 | 1 919 149 | 1 599 291 | 1 332 742 | 1 110 619 | 2 611 654 |
| 0,3 | -3 350 147 | 1 771 522 | 1 362 709 | 1 048 238 | 806 337 | 1 638 659 |
| 0,4 | -3 350 147 | 1 644 985 | 1 174 989 | 839 278 | 599 484 | 908 589 |
| 0,5 | -3 350 147 | 1 535 319 | 1 023 546 | 682 364 | 454 909 | 345 992 |
| 0,6 | -3 350 147 | 1 439 362 | 899 601 | 562 251 | 351 407 | -97 527 |
| 0,7 | -3 350 147 | 1 354 693 | 796 878 | 468 752 | 275 736 | -454 087 |
| 0,8 | -3 350 147 | 1 279 433 | 710 796 | 394 887 | 219 381 | -745 651 |
| 0,9 | -3 350 147 | 1 212 094 | 637 944 | 335 760 | 176 716 | -987 633 |
| 1 | -3 350 147 | 1 151 489 | 575 745 | 287 872 | 143 936 | -1 191 105 |
| 0,5751 | -3 350 147 | 1 462 115 | 928 267 | 589 338 | 374 159 | 3 733 |

За период планирования (5 лет), инвестиционный проект потребует 5 653 126 рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 6 688 424 рублей чистой прибыли. Чистый реальный доход проекта составит 11 514 894 рублей, чистый дисконтированный доход 8 747 129 рублей.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам, равен 2,04 (11514894/5653126), а исчисленный по дисконтированным потокам 1,55 (8747129/5653126), что говорит о том, что проект инвестиционно привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 58% (рисунок 3.6)

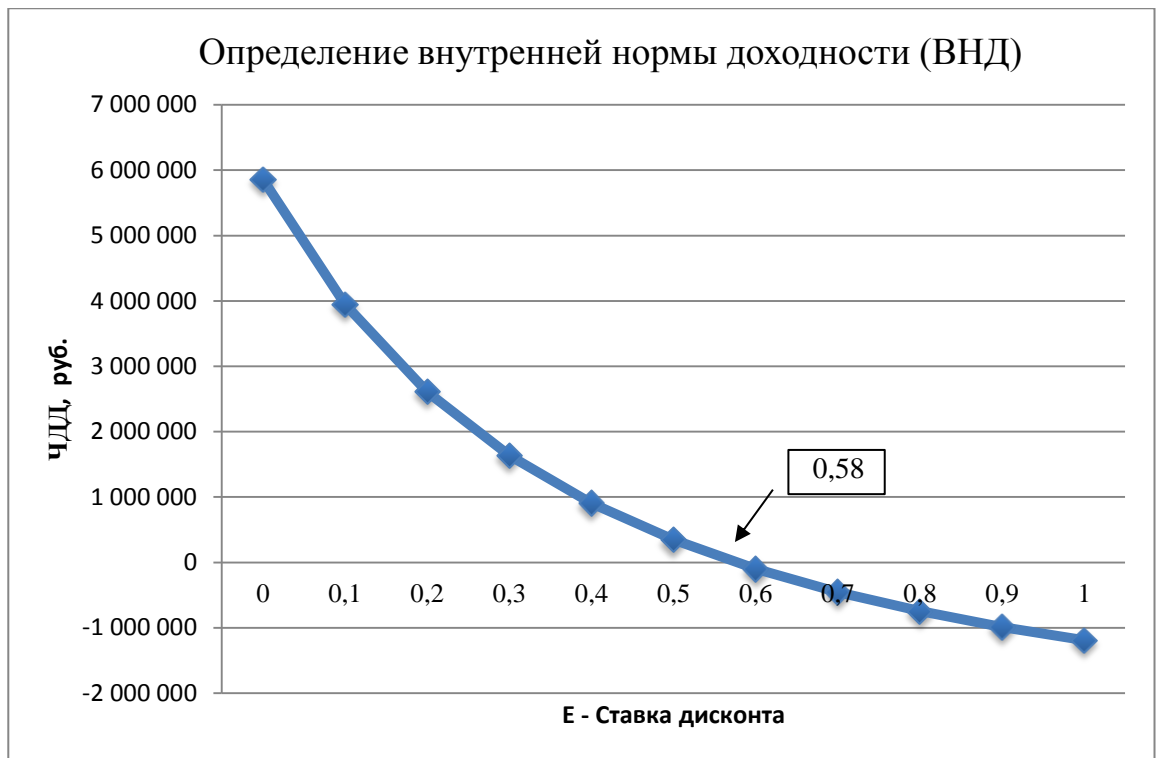


Рисунок 3.6 – Внутренняя норма доходности инвестиций

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам 1,8 года.

$$C_0 = t' - \frac{ЧДД'}{ЧДД - ЧДД'} \quad (39)$$

где, t' – последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимают отрицательное значение

$ЧДД'$ - последнее отрицательное значение $ЧДД$.

$ЧДД$ - первое положительное значение $ЧДД$.

$$C_0 = 1 - \frac{(-1364821)}{346668 - (-1364821)} = 1,8 \text{ года.}$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.7

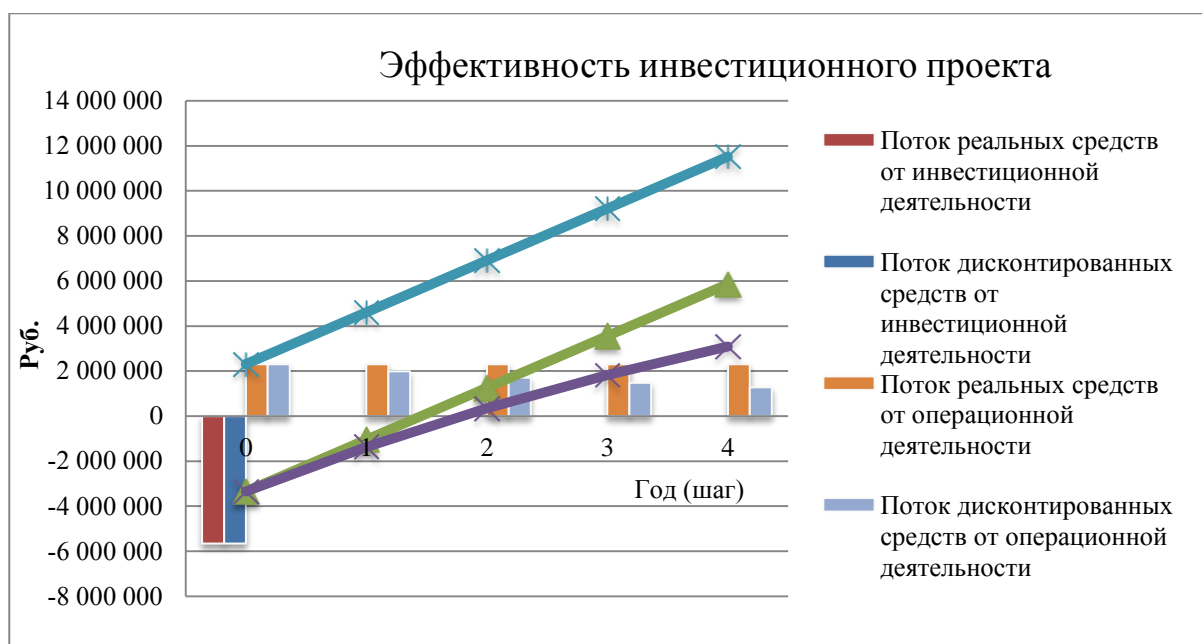


Рисунок 3.7 – Эффективность инвестиционного проекта

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

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают собственников предприятия. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Необходимо подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и обязательность проведения более точных расчетов.

3.3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Оценка риска является важнейшей составляющей общей системы управления риском. Она представляет собой процесс определения количественным или качественным способом величины (степени) риска.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не желают рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается возможная опасность

потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычислим вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Таблица 3.26 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

| | -15% | -10% | -5% | 0 | 5% | 10% | 15% |
|----------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Экономический эффект | 1 749 426 | | | 8 747 129 | | | 15 744 833 |
| Текущие издержки | | 13 820 465 | | 8 747 129 | | 3 673 794 | |
| Налоги | | | 8 834 601 | 8 747 129 | 8 659 658 | | |

На рисунке 3.8 представлена диаграмма чувствительности проекта к риску для предлагаемого мероприятия.

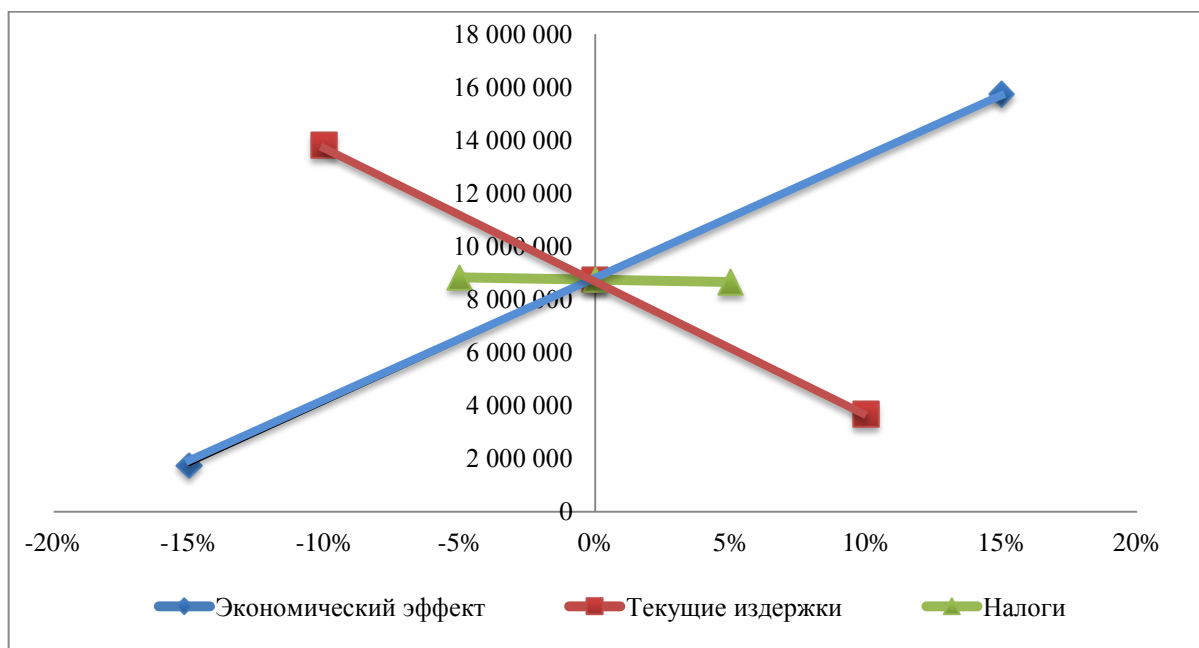


Рисунок 3.8 – Диаграмма чувствительности проект к риску

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по данной диаграмме, очевидно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Из всех, выше представленных расчетов, графиков и таблиц, можно с уверенностью сказать, что данный инвестиционный проект будет эффективен и принесет предприятию увеличение прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения исследования дана общая характеристика ООО СК «Контакт». ООО СК «Контакт» – предприятие, успешно осуществляющее весь комплекс услуг в сфере обустройства нефтяных месторождений: строительство, реконструкция, сервисное обслуживание объектов добычи и транспортировки нефти и газа.

Перспективной для развития ООО СК «Контакт» является стратегия концентрированного роста, направленная на усиления позиций на рынке.

Общая характеристика предприятия, оценка производственного потенциала, анализ финансово-хозяйственной деятельности, выявление проблем и определение перспектив развития предприятия показали, что предприятие находится в нестабильном экономическом состоянии.

По результатам анализа ликвидности выяснилось, что баланс ООО СК «Контакт» за весь анализируемый период является неликвидным.

Значения коэффициентов абсолютной, текущей и быстрой ликвидности только в 2015 году находятся в пределах допустимой нормы. Это свидетельствует о том, что предприятие нерационально использует свои средства.

Коэффициенты оборачиваемости на протяжении всего исследуемого периода имеют тенденцию к снижению, что свидетельствует о низкой скорости использования предприятием собственного капитала.

Однако, по итогам расчета различных показателей рентабельности, можно сделать вывод, что вложение средств в акции данное предприятие – целесообразно.

Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах выявил, что выручка предприятия растет, но существует ряд факторов, тормозящих данный процесс.

Результаты проведенных исследований показали, что ООО СК «Контакт» нуждается в улучшении своего финансового состояния по отдельным индикаторам. Для улучшения финансового состояния предприятия проводится ряд мероприятий. Примером мероприятий являются факторинг, лизинг, селенг, опцион, конверсия

валюты, репорт, депозитные операции, трастовые операции, хеджирование, франчайзинг и другие.

В третьей главе были рассмотрены два инвестиционных проекта, реализация которых будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия, увеличению прибыли и снижению издержек.

В первом инвестиционном проекте было предложено создание филиала в г. Нижневартовск, капитальные вложения в который составят 1338500 рублей, а текущие затраты – 11803050 рублей. Экономический эффект составит 12500000 рублей. За период планирования (5 лет), инвестиционный проект принесет 20162000 рублей чистой прибыли. Чистый реальный доход проекта составит 2980700 рублей, чистый дисконтированный доход – 2264247 рублей. Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам, равен 2,21 ($2980700/1338500$), а исчисленный по дисконтированным потокам 1,69 ($2264247/1338500$). Срок окупаемости проекта – 1,4 года. Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 70% в год.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают собственников предприятия. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Второй инвестиционный проект, предлагающий внедрение лаборатории неразрушающего контроля потребует капитальные вложения в размере 5653126 рублей и текущие затраты – 4238894 рублей. Экономический эффект составит 5911000 рублей. За период планирования (5 лет), инвестиционный проект принесет 6688424 рублей чистой прибыли. Чистый реальный доход проекта составит 11514894 рублей, чистый дисконтированный доход – 8747219 рублей. Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 2,04 ($11514894/5653126$), а исчисленный по дисконтированным потокам 1,55 ($8747219/5653126$), что говорит о том, что проект привлекателен для вложения. Срок окупаемости проекта – 1,8 лет. Внутренняя норма доходности составляет 58% в год.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают собственников предприятия. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Подводя итоги, можно сказать, что предложенные инвестиционные проекты эффективны для вверенного предприятия. Они решают проблемы с сокращением добычаемой нефти, увеличат дебет скважин, так же снизят затраты на геолого – технические мероприятия, и что не мало важно, снизят обводнённой скважин.

В настоящей выпускной квалификационной работе были рассмотрены характеристика и отраслевые особенности функционирования предприятия ООО СК «Контакт», проведен экономический анализ и выявлены будущие перспективы его развития, предложены два эффективных инвестиционных проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамс, Р. Бизнес–план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. – М. Альпина Паблишер, 2015. – 468 с.
- 2 Ампилов, Ю. Перспективы нефтегазовой отрасли России / Ю. Ампилов // Промышленные ведомости. – 2017. – Вып. 2 – 66 с.
- 3 Андрианова, Н.В. Как правильно составить бизнес–план / Н.В. Андрианова, А.С. Попченко // Евразийский научный журнал. – 2015. – Вып. 6. – С. 34-39.
- 4 Белал, А.А. Основные категории бизнес–плана / А.А. Белал, Л.Ф. Голубева // Социально–экономические явления и процессы. – 2015. – Вып. 3 (том 10). – С. 56-60.
- 5 Бухгалтерский баланс ООО СК «Контакт» на 31.12.2016 г.
- 6 Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений: учебное пособие/ Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2012. – 596 с.
- 7 Васильева, Н.А. Экономика предприятия: конспект лекций: учебное пособие/ Н.А. Васильева, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Высшее образование, 2013. – С. 121.
- 8 Виленский, П.О. Методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов: учебное пособие / П.О. Виленский. - СПб.: РЭЖ, 2015. — № 9-10. – С. 63-7
- 9 Гвозденко, А.С. SWOT-анализ: методики проведения и возможности применения на российских предприятиях. Маркетинг и маркетинговые исследования: справочное пособие/ А.О. Гвозденко. – М.: ИНФА, 2013. - № 2, с. 45-47.
- 10 Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ О.В. Грищенко – М.: Финансы и статистика, 2014. – 374 с.
- 11 Дмитренко, В.В. Бизнес–план – один из методов стратегического планирования / В.В. Дмитренко // Juvenis scientia. – 2015. – Вып. 1. – С.40-42.

- 12 Дубровин, И.А. Бизнес–планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин . – 2–е изд. – М.: Дашков и К., 2013. – 432 с.
- 13 Кадыров, Р.Р. Перспективы строительной отрасли в 2017–2018 гг. / Р.Р. Кадыров, Н.А. Осадчая // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум»
- 14 Кан, Д. Некоторые тенденции и перспективы развития строительной отрасли в России / Д. Кан // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – Вып. 2. – 67 с.
- 15 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности: учебное пособие/ В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 512 с.
- 16 Кувшинов, М.С. Анализ и прогноз эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий / М.С. Кувшинов, Н.С. Комарова // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – Вып. 2. – С.74-79.
- 17 Майсак, О.С. SWOT–анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами / О.С. Майсак // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. – 2013. – Вып. 1 (21). – С. 151-157.
- 18 Неверов, В.В. Перспективы нефтяной промышленности Западной Сибири: учебное пособие/ В.В. Неверов. – М.: Деловоймир, 2015
- 19 Нурмагамбетова, А.З. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов / А.З. Нурмагамбетова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – Вып. 11. – С.203-212.
- 20 Отчет Губернатора ХМАО – Югры о результатах деятельности Правительства ХМАО – Югры за 2015 год.
- 21 Печатнова, А.П. Методы оценки инвестиционных проектов / А.П. Печатнова // Молодой ученый. – 2014. – Вып. 17. – С. 316-318.
- 22 Панкрухин, А.П. Маркетинг: учебное пособие/ А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2015, - 444 с.

23 Рахлина, Е.Р. Обзор методов оценки эффективности инвестиционных проектов / Е.Р. Рахлина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – Вып. 6–1. – С.213-220.

24 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012

25 Социально–экономическое положение Ханты–Мансийского автономного округа – Югры в январе-декабре 2016 года: Краткий стат. доклад/ Управление Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, Ханты–Мансийскому автономному округу – Югре и Ямало–Ненецкому автономному округу. – Тюмень, 2017. – 50 с.

26 Стратегия социально – экономического развития города Нижневартовска до 2020 года и на период до 2030 года: коллективная монография/ В.Н. Борщеник, Н.В. Фролов, Н.В. Зяблицкая, О.В. Шульгин, А.Р. Ишниязова и др.; под. Ред. Н.В. Зяблицкой, О.В. Шульгин. – Екатеринбург: Форт ДИАЛОГ – Исеть, 2015. – 129 с.

27 Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об обществах с ограниченной ответственностью"

28 Школин, А.К. Как готовить инвестиционный проект // Финансы. – 2014. — № 29.– С. 37-39.

29 Шкурко, Н.В. Методический подход к разработке структуры бизнес–плана в предпринимательских структурах / Н.В. Шкурко // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – Вып. 1. – С.299.

30 ЦБ РФ [Электронный ресурс]: Официальный сайт/ Центральный банк РФ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/press/keu/pr/>

31 СК «Контакт» [Электронный ресурс]: Официальный сайт/ООО СК «Контакт». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://skkontakt.ru/o-kompanii/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс (форма 1) за 2014 - 2016 гг.

Бухгалтерский баланс
На 31 декабря 2016 года [5].

Организация ООО СК «Контакт»
Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности Работы строительные
специализированные

Организационно-правовая форма/форма собственности прочие

Акционерное общество/частная собственность _____

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес): 628684, РФ, Тюм. Обл.,
ХМАО автономный округ,
г. Мегион, ул.Губкина.40

| | Коды |
|--------------------------|------------|
| Форма по ОКУД | 710001 |
| Дата (число, месяц, год) | 31.12.2016 |
| по ОКПО | 92233918 |
| ИНН | 8603183221 |
| по ОКВЭД | 77.39.11 |
| по ОКОПФ/ОКФС | 12300/16 |
| по ОКЕИ | 384 |

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс на 31.12.2016 г.

| Наименования показателя | Код показателя | на 31 декабря 2016 года | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2014 года |
|--|----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Актив | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Основные средства | 1150 | 329 734 | 266 426 | 227 261 |
| Итого по разделу I | 1100 | 329 734 | 266 426 | 227 261 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Запасы | 1210 | 423 907 | 266 426 | 67 253 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 728 245 | 501 371 | 514 367 |
| Финансовые вложения | 1240 | 21 000 | 1 000 | - |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 262 076 | 123 306 | 32 746 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 1 949 | 1 739 | 371 |
| Итого по разделу II | 1200 | 1 437 177 | 655 966 | 614 737 |
| БАЛАНС | 1600 | 1 766 911 | 922 392 | 841 998 |
| ПАССИВ | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | |
| Уставный капитал | 1310 | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 1370 | 94 486 | 70 404 | 51 259 |
| Итого по разделу III | 1300 | 94 496 | 70 414 | 51 359 |

Продолжение таблицы А.1

| Наименование показателя | Код по-казателя | на 31 декабря 2016 года | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2014 года |
|---------------------------------------|-----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1410 | 189 710 | 70 414 | 160 000 |
| Прочие обязательства | 1450 | - | 131 200 | - |
| Итого по разделу IV | 1400 | 189 710 | 261 200 | 160 000 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 1 482 705 | 560 005 | 630 729 |
| Прочие обязательства | 1550 | - | 30 773 | - |
| Итого по разделу V | 1500 | 1 482 705 | 590 778 | 630 729 |
| БАЛАНС | 1700 | 1 766 911 | 922 392 | 841 998 |

Бухгалтерский баланс
На 31 декабря 2015 года [5]

Организация ООО СК «Контакт»
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Работы строительные
специализированные
 Организационно-правовая форма/форма собственности прочие
 Акционерное общество/частная собственность _____
 Единица измерения: тыс.руб.
 Местонахождение (адрес): 628684, РФ, Тюм. Обл.,
ХМАО автономный округ,
г. Мегион, ул.Губкина, 40

| | Коды |
|--------------------------|------------|
| Форма по ОКУД | 710001 |
| Дата (число, месяц, год) | 31.12.2015 |
| по ОКПО | 92233918 |
| ИНН | 8603183221 |
| по ОКВЭД | 77.39.11 |
| по ОКОПФ/ОКФС | 12300/16 |
| по ОКЕИ | 384 |

Таблица А.2 – Бухгалтерский баланс на 31.12.2015 г.

| Наименования показателя | Код показателя | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2014 года | на 31 декабря 2013 года |
|--|----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Актив | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Основные средства | 1150 | 266 426 | 227 261 | 142 061 |
| Итого по разделу I | 1100 | 266 426 | 227 261 | 142 061 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Запасы | 1210 | 28 550 | 67 253 | 57 238 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 501 371 | 514 367 | 414 860 |
| Финансовые вложения | 1240 | 1 000 | - | - |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 123 306 | 32 746 | 71 400 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 1 739 | 371 | 114 |
| Итого по разделу II | 1200 | 655 966 | 614 737 | 543 612 |
| БАЛАНС | 1600 | 922 392 | 841 998 | 685 673 |
| ПАССИВ | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | |
| Уставный капитал | 1310 | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 1370 | 70 404 | 51 259 | 41 109 |
| Итого по разделу III | 1300 | 70 414 | 51 269 | 41 119 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1410 | 130 000 | 160 000 | - |
| Прочие обязательства | 1450 | 131 200 | - | - |
| Итого по разделу IV | 1400 | 261 200 | 160 000 | - |

Продолжение таблицы А.2

| Наименование показателя | Код показателя | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2014 года | на 31 декабря 2013 года |
|---------------------------------------|----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 560 005 | 630 729 | 644 554 |
| Прочие обязательства | 1550 | 30 773 | - | - |
| Итого по разделу V | 1500 | 590 778 | 630 729 | 644 554 |
| БАЛАНС | 1700 | 922 392 | 841 998 | 685 673 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о прибылях и убытках (форма 2) за 2014 – 2016 гг.

Отчет о финансовых результатах за 2015 – 2016 гг. [5].

Организация ООО СК «Контакт»
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Работы строительные
специализированные
 Организационно-правовая форма/форма собственности прочие
 Акционерное общество/частная собственность _____
 Единица измерения: тыс. руб.

| | Коды |
|--------------------------|------------|
| Форма по ОКУД | 710001 |
| Дата (число, месяц, год) | 31.12.2016 |
| по ОКПО | 92233918 |
| ИНН | 8603183221 |
| по ОКВЭД | 77.39.11 |
| по ОКОПФ/ОКФС | 12300/16 |
| по ОКЕИ | 384 |

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах на 31.12.2016 г.

| Наименование показателя | Код показателя | за январь - декабрь 2016 года | за январь - декабрь 2015 года |
|---|----------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Выручка | 2110 | 1 851 505 | 1 242 936 |
| Себестоимость продаж | 2120 | 1 808 718 | 1 215 823 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 42 787 | 27 113 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 42 787 | 27 113 |
| Проценты к получению | 2320 | - | 118 |
| Проценты к уплате | 2330 | 194 | - |
| Прочие доходы | 2340 | 359 | 1 670 |
| Прочие расходы | 2350 | 18 870 | 9 756 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 24 082 | 19 145 |
| Текущий налог на прибыль | 2410 | - | 546 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 24 082 | 18 599 |
| СПРАВОЧНО | | | |
| Совокупный финансовый результат периода | 2500 | 24 082 | 18 599 |

Отчет о финансовых результатах за 2014 – 2015 гг. [5].

Организация ООО СК «Контакт»
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Работы строительные
специализированные
 Организационно-правовая форма/форма собственности прочие
 Акционерное общество/частная собственность _____
 Единица измерения: тыс.руб.

| | |
|--------------------------|------------|
| | Коды |
| Форма по ОКУД | 710001 |
| Дата (число, месяц, год) | 31.12.2015 |
| по ОКПО | 92233918 |
| ИНН | 8603183221 |
| по ОКВЭД | 77.39.11 |
| по ОКОПФ/ОКФС | 12300/16 |
| по ОКЕИ | 384 |

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах за 2015 г.

| Наименование показателя | Код показателя | за январь - декабрь 2015 года | за январь - декабрь 2014 года |
|---|----------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Выручка | 2110 | 1 242 936 | 1 297 076 |
| Себестоимость продаж | 2120 | 1 215 823 | 1 332 457 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 27 113 | -35 381 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 27 113 | -35 381 |
| Проценты к получению | 2320 | 118 | - |
| Прочие доходы | 2340 | 1 670 | 51 212 |
| Прочие расходы | 2350 | 9 756 | 5 681 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 19 145 | 10 150 |
| Текущий налог на прибыль | 2410 | 546 | 298 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 18 599 | 9 852 |
| СПРАВОЧНО | | | |
| Совокупный финансовый результат периода | 2500 | 18 599 | 9 852 |

ПРИЛОЖЕНИЕ В Приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5)

за 2015-2016 гг. [5].

Разделение затрат Общества по элементам (тыс. руб.)

| Показатели | За отчетный период | За предыдущий отчетный период |
|--------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| Материальные затраты | 814678 | 544689 |
| Амортизация | 65946 | 53285 |
| Затраты на оплату труда | 331143 | 203482 |
| Отчисления на социальные нужды | 143275 | 88039 |
| Прочие затраты | 453676 | 326327 |
| Итого по элементам | 1808718 | 1215823 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Г Список основных видов техники ООО СК «Контакт»

- Каттерпилеры
- Валочно-пакетирующая машина
- Скидор
- Харвестер
- Мульчер
- Форвардеры
- Тягачи
- Автосамосвалы
- Сварочные агрегаты
- Экскаваторы
- Трубоукладчики
- Автокраны
- Гусеничные вездеходы
- Бульдозеры
- Фронтальные погрузчики
- Сваебой
- Лесозаготовительная техника
- Топливо-заправочная техника
- Кран на гусеничном ходу
- Спецтехника
- Каток
- Прочие автотранспортные средства