

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/

17 мая 2018 г.

Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния

организации (на примере ООО «КАТКонефть»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.330.ВКР

Консультанты,(должность)

Руководитель работы
к.э.н., доцент

/М.В. Волкова/

12 мая 2018 г.

Консультанты,(должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-517

/Д.А. Емашев/

11 мая 2018 г.

Консультанты,(должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

12 мая 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Емашев Д.А. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния организации (на примере ООО «КАТКонефть»). – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-517, 116 с., 26 ил., 49 таб., библиогр. список – 42 наим., 4 прил., 23 л. слайдов

Дипломная работа выполнена с целью разработки мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «КАТКонефть».

В теоретической части дипломной работы раскрывается понятие, значение и экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятий, описывается место и роль финансовых результатов в системе управления предприятием, приводятся основные направления совершенствования механизма управления финансовыми результатами.

В дипломной работе дана краткая характеристика предприятия, выбранного в качестве объекта исследования. Так же произведен анализ финансово –экономической деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Для улучшения финансового состояния предприятия в дипломной работе были предложены мероприятия, способствующие получению дополнительной выручки и, в конечном итоге, увеличению прибыли предприятия:

- Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин полимерными составами на основе полиакриламида «WSO-254 S»
- Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин изоляционным четырехмодульным материалом.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1 Сущность и формирование финансовых результатов деятельности предприятия (Разработал Емашев Д.А.).....	11
1.2 Управление финансовыми результатами деятельности предприятия (Разработал Чекунов Е.Ю.)	20
1.3 Основные проблемы нефтесервисных предприятий на современном этапе (Разработал Емашев Д.А.).....	32
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КАТКОНЕФТЬ».....	41
2.1 Характеристика ООО «КАТКонефть» и отраслевые особенности ее функционирования (Разработал Чекунов Е.Ю.).....	41
2.2 Анализ финансового состояния по данным бухгалтерского баланса (Разработал Чекунов Е.Ю.).....	47
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия (Разработал Емашев Д.А.).....	61
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия (Разработал Чекунов Е.Ю.).....	66
2.5 Оценка деловой активности предприятия ООО «КАТКонефть» (Разработал Емашев Д.А.).....	71
2.6 Анализ финансовых результатов предприятия (Разработал Емашев Д.А.).....	78
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КАТКОНЕФТЬ».....	83
3.1 Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин полимерными составами на основе	

полиакриламида «WSO-254 S» (Разработал Емашев Д.А.).....	83
3.2 Оценка эффективности мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S» и его влияние на финансовое состояние предприятия (Разработал Емашев Д.А.).....	86
3.3 Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин изоляционным четырехмодульным материалом (Разработал Чекунов Е.Ю.).....	94
3.4 Оценка эффективности мероприятия по применению изоляционного четырехмодульного материала и его влияние на финансовое состояние предприятия (Разработал Чекунов Е.Ю.)....	97
3.5 Влияние предложенных мероприятий на финансовое состояние ООО «КАТКонефть» (Разработал Емашев Д.А.).....	105
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	107
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	109
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	113
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО «КАТКонефть».....	113
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Анализ бухгалтерского баланса ООО «КАТКонефть» за 2014-2016г.....	114
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации	116

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время эффективность функционирования предприятия, независимо от организационно-правовой формы и видов его деятельности в условиях рынка определяется способностью предприятия приносить достаточный доход или прибыль. Прибыль - это конечный результат работы предприятия, стимулирующий дальнейшую производственную деятельность и создающий основу для её расширения. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объём реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Во времена рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобрели самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами, акционерами, работниками, банками и кредиторами.

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

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является сервисная компания ООО «КАТКонефть». Предметом исследования в дипломной работе выступает финансово-экономическая деятельность предприятия и целесообразность внедрения мероприятий по улучшению финансового состояния.

Цель данной выпускной квалификационной работы - изучить особенности организации производственного процесса, проанализировать финансово-экономическую деятельность ООО «КАТКонефть» и разработать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

Исходя из цели, необходимо решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности предприятия;
- . изучить деятельность предприятия ООО «КАТКонефть», его структуру, организационно-правовой статус;
- рассмотреть состояние отрасли, где функционирует предприятие, и определить тенденции развития;
- определить влияние внешних факторов и внутреннего воздействия на деятельность предприятия;
- дать оценку финансового состояния предприятия;
- разработать мероприятия, направленные на улучшения финансового состояния предприятия.

При написании дипломной работы были использованы методы и инструментарий экономического анализа, метод анализа научно- методической литературы, метод наблюдения.

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

Дипломная работа разделена на три части. Содержание первой главы исследования дает представление о теоретических основах управления финансовыми результатами предприятия, рассмотрены основные проблемы нефтесервисных предприятий на современном этапе.

Вторая часть дает представление об общей характеристике предприятия, экономической характеристике, в данной главе был проведен анализ финансового состояния предприятия.

В третьей главе предлагается комплекс мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия и повышение финансовых результатов деятельности предприятия.

В третьей части отражены методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.

В данной главе рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

В заключении подведены итоги проделанной работы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и формирование финансовых результатов деятельности предприятия

Г.В. Савицкая дает следующее определение: «Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота».

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в *финансовых результатах*. В условиях рынка, по мнению Чуева Н.Н., каждый хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования [36, с. 269].

Гиляровская Л.Т. трактует *финансовый результат* – как обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования [10, с. 283].

Показатели *финансовых результатов*, отмечают Банк В. Р. и Банк С. В., характеризуют абсолютную эффективность деятельности предприятия. Важнейшими среди них являются *показатели прибыли*, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. [3, с.145].

По мнению Жилинской Т.А. *получение прибыли* может стать следствием только правильно организованной и проводимой эксплуатации имеющихся экономических ресурсов путем грамотного управления деятельностью организации [16, с. 75].

Савицкая Г. В. считает, что *прибыль* обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия. На основе налога на прибыль формируются бюджетные доходы. [32, с. 247].

Американский ученый Пол Э. Самуэльсон в учебнике «Экономикс» дает следующее определение прибыли: «*Прибыль* – это остаточный доход, равный общим доходам минус общие расходы. Прибыль состоит из имплицитных (неявных) издержек (таких как доход от собственного капитала), дохода от риска и инновационной прибыли» [33, с. 314].

По мнению В. Я. Горфинкеля, с экономических позиций *прибыль* – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной позиции *прибыль* – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода [11, с. 529].

В.Я. Горфинкель также считает, что *прибыль* – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг [11, с. 529].

В большом экономическом словаре *прибыль* определяется как «превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. *Прибыль* исчисляется как разница между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении» [1, с. 778].

Экономико-математический словарь содержит следующее определение прибыли: «*Прибыль* [profit, gain] – разница между доходом экономического субъекта и полными издержками» [24, с. 289].

Наиболее полное, по нашему мнению, определение прибыли дано в финансово-кредитном энциклопедическом словаре: «*Прибыль* – это разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказанных услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществления других видов деятельности» [13, с. 559].

Гиляровская Л.Т. отмечает, что *прибыль* выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов.

Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Как количественный показатель *прибыль* представляет собой разницу между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью. *Прибыль*, являясь конечным результатом деятельности предприятия, создает условия для его расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности [10, с. 283].

Булатов А. С. считает, что для предприятия (фирмы) важно определить не только свои доходы, но и свои расходы по производству продукции (прежде всего расходы на приобретение ресурсов на рынках). Расходы на производство продукции называются издержками производства или просто издержками. Соотнося доходы (совокупный доход) с издержками (часто не только с издержками производства, но и с другими издержками - налогами, рекламой и т.д.), определяют превышение доходов над издержками. Это превышение называется *прибылью* (чистым доходом) [7, с. 183].

Жиделева В.В. отмечает, что необходимо различать *балансовую (валовую)* и *чистую (остаточную) прибыль* [15, с. 79].

Савицкая Г.В. трактует *валовую прибыль* – как сумму прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией [31, с. 39].

В формализованном виде, пишет Жиделева В.В., *балансовая (валовая) прибыль* определяется по формуле:

$$П_{\text{Б}} = П_{\text{РП}} + П_{\text{РМЦ}} + П_{\text{ВД}} \quad (1)$$

где $П_{\text{РП}}$ – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

$$П_{\text{РП}} = В - С \quad (2)$$

где В – выручка от реализации продукции (работ, услуг); С – затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг);

П_{РМЦ} – прибыль от реализации иных материальных ценностей;

П_{ВД} – доходы от внереализационных операций, уменьшенные на сумму расходов по этим операциям [17, с. 79].

Чистая прибыль, пишет Жиделева В.В., определяется путем вычитания из балансовой прибыли налогов, отчислений, штрафов и других первоочередных платежей [15, с.79]. *Чистая прибыль* определяется по формуле:

$$П_{ч} = П_{Б} - Н_{ПР} - Н_{ПРОЧ} \quad (3)$$

где П_ч – чистая (остаточная) прибыль; П_Б – балансовая (валовая) прибыль; Н_{ПР} – налог на прибыль; Н_{ПРОЧ} – прочие налоги из прибыли.

Проиллюстрируем процесс формирования *чистой прибыли* при помощи рисунка 1.1.



Рисунок 1.1- Формирование чистой прибыли

По мнению В. Я. Горфинкеля выделяют несколько видов *прибыли*:

1) *бухгалтерская прибыль* представляет собой разность между валовым

доходом (выручкой) фирмы и ее явными (внешними по отношению к организации) издержками – выплатами всем внешним поставщикам факторов производства, т.е. включают в себя заработную плату, процент на капитал и земельную ренту;

2) *экономическая прибыль* есть разность между совокупным доходом и общими издержками (явными и неявными, внешними и внутренними). К внутренним, неявным, издержкам относят все доходы, не полученные предпринимателем из-за того, что он использует собственные факторы производства на своем предприятии. Например, личный капитал вместо того, чтобы вкладывать в развитие своего предприятия, он мог бы ссудить другому лицу и получать доход в форме процента. Предприниматель вместо того, чтобы трудиться на собственном предприятии, имеет возможность работать в другой фирме и получать заработную плату. Величина этих неполученных доходов и должна учитываться при расчете внутренних издержек;

3) *нормальная прибыль* равна нулевой экономической прибыли или превышает ее и является необходимым условием заинтересованности предпринимателя в продолжении своей деятельности – в ином случае ему было бы выгоднее свернуть свой бизнес и продавать на сторону находящиеся в его собственности факторы производства [11, с. 532].

По мнению Шохина Е. И., экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых функциях, среди которых можно выделить следующие.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т.е. является *измерителем (мерой) эффективности общественного производства*. По прибыли определяется рентабельность использования собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и т.п. Тем самым прибыль и рентабельность являются основными индикаторами эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Стимулирующая функция прибыли заключается в том, что прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие, а также источником выплаты дивидендов ее акционерам и владельцам и в этом смысле служит главной мотивацией предпринимательской инициативы. При этом в отличие от других внутренних источников формирования финансовых ресурсов организации прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в успешных условиях хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Общественно-социальная функция прибыли состоит в том, что она выступает источником формирования средств бюджетов различных уровней в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, для реализации государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и других программ. Социальная функция прибыли проявляется и в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности организации, направленной на финансирование социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. Кроме всего прочего, прибыль служит источником материального стимулирования работников предприятий, так как именно за счет прибыли предприятием может производиться:

- премирование персонала сверх размеров выплат, предусмотренных законодательством по системам текущего премирования;
- выплата материальной помощи;
- оплата дополнительных отпусков сверх норм, предусмотренных законодательством;
- выплата надбавок к пенсиям, единовременной помощи пенсионерам предприятия;
- предоставление бесплатного питания работникам или компенсация удорожания питания;

- оплата жилья, путевок на лечение и отдых работников и их детей и другие виды материальной помощи [37, с. 379].

Еще одной *функцией прибыли* является *воспроизводственная функция*. *Прибыль* – один из источников расширенного воспроизводства, пишет Кирилова Л.Н. [21, с. 57]. *Прибыль* выступает как один из основных источников ресурсов расширенного воспроизводства, формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных научно-технических и социальных программ.

Хунгуреева И.П. отмечает, что на величину прибыли в производственной деятельности оказывают влияние факторы внешнего и внутреннего характера. К внутренним факторам относятся:

- уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность продукции;
- уровень организации производства и труда;
- производительность труда;
- состояние и эффективность производственного и финансового планирования и др. [35, с. 215].

К внешним факторам Хунгуреева И.П. относит:

- конъюнктуру рынка;
- уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- нормы амортизационных отчислений;
- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др. Эти факторы не зависят от

деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли [35, с. 215].

Финансовые результаты предприятия характеризуются также показателями уровня *рентабельности*, отмечает Канке А.А. [19, с. 180].

Размер прибыли характеризует *абсолютную доходность* производства.

Рентабельность, пишет Чуев И.Н., *есть относительный показатель*, который обладает свойством сравнимости, следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования [36, с. 282].

Показатели рентабельности, отмечает Бердникова Т.Б., более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина *показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами*. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразования.

Рентабельность характеризует прибыль, полученную с 1 руб. средств, вложенных в финансовые операции, либо другие предприятия [4, с. 181].

По мнению Савицкой Г. В., *показатели рентабельности* можно объединить в несколько групп [32, с. 260]:

- 1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе *балансовой прибыли*, *прибыли от реализации продукции* и *чистой прибыли*.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) (R_3), отмечает Грищенко О.В., исчисляется путем отношения балансовой (Пб) или чистой прибыли (Пч) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (З) [12]:

$$R_3 = \frac{Пб}{З} \quad \text{или} \quad R_3 = \frac{Пч}{З}. \quad (4)$$

Бочаров В.В. отмечает, что *рентабельность производственной деятельности* отражает величину прибыли, приходящейся на каждый руб. производственных ресурсов предприятия [6, с. 188]. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Рентабельность продаж (R_n) характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции [12]:

$$R_n = \frac{\Pi_б}{РП}, \text{ или } R_n = \frac{\Pi_ч}{РП} \quad (5)$$

где $\Pi_б$ – балансовая прибыль, $\Pi_ч$ – чистая прибыль, $РП$ – выручка от реализации продукции (работ, услуг).

Пястолов С.М. пишет, что положительное значение показателя рентабельности продукции свидетельствует об эффективности основной деятельности и о необходимости сохранения производства данной продукции [30, с. 151-152].

Рентабельность (доходность) капитала (R_k) исчисляется отношением балансовой (чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала ($\sum ИК$) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д. [12]:

$$R_k = \frac{\Pi_б}{\sum ИК}, \text{ или } R_k = \frac{\Pi_ч}{\sum ИК} \quad (6)$$

Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и увеличение уровня его доходности, отмечает Савицкая Г.В. [32, с. 522].

Помимо перечисленных показателей в систему *показателей рентабельности* входят следующие:

1. Рентабельность активов (имущества) [27, с. 110]:

$$Ra = ЧП/А \quad (7)$$

где ЧП – чистая прибыль, А – средняя стоимость активов.

2. Рентабельность внеоборотных активов [27, с. 110]:

$$R_{во} = ЧП/ВОА \quad (8)$$

где ЧП – чистая прибыль, ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов.

3. Рентабельность оборотных активов [27, с. 110]:

$$R_{оа} = ЧП/ОА \quad (9)$$

где ЧП – чистая прибыль, ОА – средняя стоимость оборотных активов.

4. Рентабельность собственного капитала [27, с. 111]:

$$R_{ск} = ЧП/СК \quad (10)$$

где ЧП – чистая прибыль, СК – средняя стоимость собственного капитала.

5. Рентабельность инвестиций [27, с. 111]:

$$R_{и} = ЧП/И \quad (11)$$

где ЧП – чистая прибыль, И – инвестиции.

6. Рентабельность реализованной продукции [27, с. 110]:

$$R_{рп} = Ппр/С \quad (12)$$

где Ппр – прибыль от продаж, С – себестоимость.

Далее рассмотрим аспекты управления финансовыми результатами деятельности предприятия.

1.2 Управление финансовыми результатами деятельности предприятия

Ильенкова С. Д. считает, что обеспечение эффективного управления финансовыми результатами предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

1. *Интегрированность с общей системой управления предприятием.* Управление финансовыми результатами непосредственно связано с производственным менеджментом персонала, инвестиционным менеджментом, финансовым менеджментом и некоторыми другими видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость органической интегрированности

системы управления финансовыми результатами с общей системой управления предприятием.

2. *Комплексный характер формирования управленческих решений.* Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления финансовыми результатами.

3. *Высокий динамизм управления.* Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности.

4. *Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений.* Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий.

5. *Ориентированность на стратегические цели развития предприятия.* Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде [18, с. 95].

С учетом содержания процесса управления финансовыми результатами и предъявляемых к нему требований формируются его цели и задачи. Главной целью управления финансовыми результатами является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде [14, с. 125].

По мнению Друкер П., исходя из главной цели, можно сформулировать основные задачи управления финансовыми результатами:

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли.

4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия. Этот уровень при успешной деятельности предприятия должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, при необходимости возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери.

5. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.

6. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечивать максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде.

7. Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли. Программы участия персонала в прибыли, призванные гармонизировать интересы собственников предприятия и его наемных работников, должны с одной стороны эффективно стимулировать трудовой вклад этих работников в формирование прибыли, а с другой стороны - обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты, которую государство в современных условиях полностью обеспечить не в состоянии [14, с. 126].

Прыкина Л.В. пишет: «Как и каждая управляющая система, управление финансовыми результатами реализует свою основную цель и главные задачи путем осуществления определенных функций» [29, с. 211].

Выделяют следующие функции управления финансовыми результатами предприятия (рисунок 1.2).

Рассмотрим более подробно функции управления финансовыми результатами.

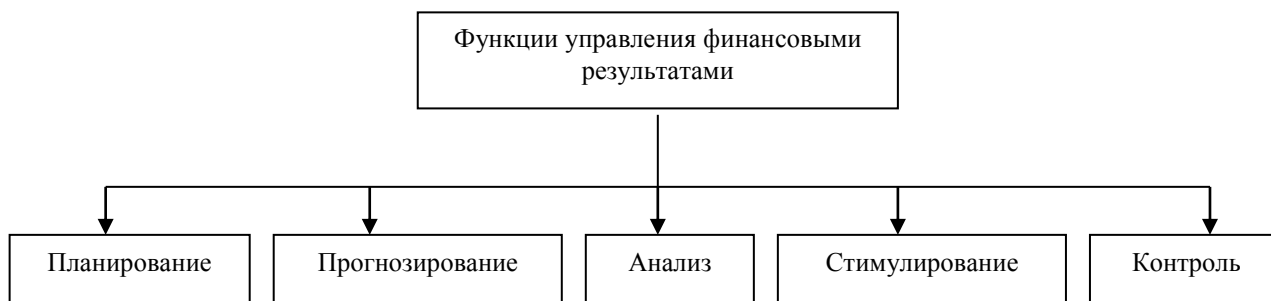


Рисунок 1.2 - Функции управления финансовыми результатами

Продченко И.А. определяет *финансовое планирование* как умение предвидеть цели предприятия, результаты его деятельности и ресурсы, необходимые для достижения определенных [28].

Бородина Е. И. считает, что финансовое планирование охватывает важнейшие стороны деятельности предприятия; оно обеспечивает необходимый предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает необходимые условия для улучшения финансового состояния предприятия [5, с. 195].

Шохин Е. И. считает, что финансовое планирование на предприятии имеет следующую целевую направленность:

1. Обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами деятельности предприятия.
2. Увеличение прибыли по основной деятельности и другим видам деятельности, если они имеют место.
3. Организация финансовых взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, кредиторами и дебиторами.

4. Обеспечение реальной сбалансированности планируемых доходов и расходов.

5. Обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия [37, с. 178].

Основой финансового планирования на предприятии является составление финансовых прогнозов. Продченко И.А. трактует *финансовое прогнозирование* как разработку на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его частей. Прогнозирование в отличие от планирования не ставит задачу непосредственно на практике осуществить разработанные прогнозы [28].

Меркулов Н. пишет, что составление прогнозных финансовых документов обычно начинают с составления прогноза доходов (прогнозного отчета о прибылях и убытках). Именно в этом документе отражается текущая деятельность предприятия [25, с. 73].

Продченко И.А., также считает, что прогноз прибыли и убытков отражает производственную деятельность предприятия, поэтому его называют прогнозом результатов производственной деятельности. Иногда процесс производства и сбыта продукции или услуг называют операционной деятельностью. Прогноз финансовых результатов только тогда будет достоверным, когда достоверны сведения о перспективах роста основных производственных показателей, динамика которых была обоснована в других разделах бизнес-плана.

Составление прогноза прибыли и убытков, продолжает Продченко И.А., следует начинать с построения прогноза объема продаж [28].

Щукина А.Я. пишет: «Бюджет продаж формируется с учетом анализа рынка, составления портфеля заказов с адресными поставками, политики ценообразования. Основными планируемыми показателями бюджета продаж являются оптовая цена и объем проданной продукции, а также поступления денежных средств, величина дебиторской задолженности. Бюджет продаж служит информационной базой для формирования бюджета производства, бюджета

прямых затрат на материалы, бюджета прямых затрат на оплату труда, накладных расходов, сметы себестоимости произведенной и проданной продукции» [38].

Шохин Е. И. считает, что очень важно проанализировать именно базовый период, так как именно он дает ответы на целый ряд вопросов и позволяет спрогнозировать влияние отдельных факторов на объем продаж в предстоящем периоде. Можно оценить, каким образом на объемные показатели повлияют изменения качества продукции, уровня цен и спроса, а следовательно, более точно определить величину выручки от реализации продукции исходя из прогнозных объемов продаж и цен на планируемый год, а также наметить предполагаемые изменения в уровне затрат и будущую прибыль предприятия [37, с. 180].

В процессе реализации *функции анализа*, пишет Новашина Т.С., проводится экспресс- и углубленный анализ отдельных финансовых операций; результатов финансовой деятельности отдельных дочерних предприятий, филиалов; обобщенных результатов финансовой деятельности предприятия в целом и в разрезе отдельных ее направлений.

Проводя анализ, продолжает Новашина Т.С., необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год, при изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среде по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы анализируемый период.

Анализ прибыли проводится в следующих направлениях:

- оценка выполнения плана по прибыли;
- оценка изменения величины прибыли в структуре и в динамике;
- оценка влияния факторов, формирующих прибыль [27, с. 80].

Ковалев В.В. пишет, что кроме того, проводится факторный анализ прибыли, основой данного анализа служит «Отчет о прибылях и убытках» (форма 2) [22, с. 140].

Власова Л. также отмечает, что «Отчет о прибылях и убытках» является основной формой отчетности, обязательно присутствующей по сути своей в периодической отчетности, поскольку именно он отражает достигнутые предприятием в отчетном периоде финансовые результаты [8, с. 3].

Селезнева Н.Н. отмечает, что факторный анализ - оценка влияния факторов на результирующий показатель. Для оценки влияния факторов могут использоваться дифференцирование, индексный метод, метод цепных подстановок, интегральный метод [34].

Новашина Т.С. пишет, что для проведения факторного анализа показателей прибыли необходимо определить наиболее значимые внутренние факторы, непосредственно влияющие на величину прибыли организации.

1) факторы первого порядка или составляющие элементы прибыли: величина прибыли от продаж, наличие операционных и внереализационных доходов и расходов, сумма налога на прибыль и отложенных налоговых активов и обязательств;

2) факторы второго порядка непосредственно определяют размер прибыли от продаж: объем реализованной продукции; цена, структура, себестоимость продукции; наличие других затрат; качество продукции; политика ценообразования организации и т.п.

Для расчета влияния внутренних факторов первого порядка определяются доходы и расходы организации в базисном и отчетном периодах и оценивается влияние изменения каждого вида доходов или расходов на изменение различных видов прибыли [27, с. 88].

Далее Новашина Т.С. отмечает, что в соответствии с отчетом о прибылях и убытках в *общую сумму доходов* организации включаются: выручка, проценты к

получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные доходы, внереализационных доходы, отложенные налоговые обязательства.

К общей сумме расходов относят: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы, проценты к уплате, прочие операционные расходы, внереализационные расходы, отложенные налоговые активы и текущий налог на прибыль [27, с. 89].

Величина *прибыли от реализации продукции*, отмечает Лиференко Г.Н., формируется под воздействием следующих факторов: объема и структуры реализации, ее полной себестоимости и оптовых цен. Модель расчета выглядит следующим образом:

1. Влияние объема реализации продукции определяется по формуле [23, с. 53]:

$$\Delta P1 = P_0 (K_2 - 1) \quad (13)$$

где P – прибыль от реализации, K_2 – коэффициент соотношения себестоимости, который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_2 = S1/S0 \quad (14)$$

где $S1$ – себестоимость текущего периода, $S0$ – себестоимость базового периода.

2. Влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции определяется по формуле [23, с. 53]:

$$\Delta P2 = P_0 (K_1 - K_2) \quad (15)$$

где P – прибыль от реализации, K_2 – коэффициент соотношения себестоимости, K_1 – коэффициент соотношения выручки, который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_1 = Q1/Q0 \quad (16)$$

где $Q1$ – выручка от реализации текущего периода, $Q0$ – выручка от реализации базового периода.

3. Влияние изменения затрат на 1 руб. реализованной продукции определяется по формуле [23, с. 53]:

$$\Delta P3 = Q1((S0/Q0) - (S1/Q1)) \quad (17)$$

где Q1 и Q0 – выручка от реализации текущего и базового периода, S1 и S0 – себестоимость текущего и базового периода соответственно.

4. Влияние изменения коммерческих расходов определяется по формуле [23, с. 54]:

$$\Delta P3 = Q1((K0/Q0) - (K1/Q1)) \quad (18)$$

где Q1 и Q0 – выручка от реализации текущего и базового периода, K1и K0 – коммерческие расходы текущие, K0 – коммерческие расходы базовые.

В процессе реализации функции *стимулирования*, пишет Бочаров В.В., формируется система поощрения и санкций за выполнение или невыполнение установленных целевых финансовых показателей, финансовых нормативов и плановых заданий. Реализация системы стимулирования обеспечивается путем внедрения на предприятии контрактной формы оплаты труда [6, с. 137].

Финансовый контроль, трактует Бочаров В.В., – это процесс проверки своевременности и точности финансового планирования, полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования.

Основными инструментами финансового контроля являются сметы и прогнозная финансовая отчетность. Эти документы предусматривают ожидаемое развитие и выражают, следовательно, цели предприятия. Затем эти целевые установки сравниваются с реальными результатами деятельности предприятия (ежедневно, еженедельно или ежемесячно), для того чтобы выявить отклонения, которые определяются как разницу между реальными и целевыми значениями показателей. Таким образом, система контроля выявляет и очерчивает те сферы деятельности, функционирование которых не удовлетворяет целевым значениям. Финансовое планирование и прогнозирование, а также финансовый контроль на предприятии проводится финансовой службой, которая может быть представлена финансовым управлением, финансовым отделом, сектором, участком,

должностью одного финансиста-экономиста или сотрудника бухгалтерии [6, с. 138].

Прыкина Л.В. пишет: «Построение системы управления финансовыми результатами требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой - различные его уровни. Функциональная направленность объектов управления финансовыми результатами по общепринятым стандартам выделяет два основных их вида:

1. Управление формированием прибыли.

2. Управление распределением и использованием прибыли» [29, с. 211].

Карзаева Н. Н. пишет, что процесс формирования и распределения прибыли (выявления и покрытия убытков) контролируется и анализируется налоговой инспекцией, вышестоящей организацией, руководителем и главным бухгалтером организации, а также работниками финансового и планового отделов. Кроме того, движение средств фондов потребления контролируется профсоюзным комитетом и трудовым коллективом организации. По результатам контроля и анализа механизм формирования и распределения финансовых результатов регулярно подвергается управляющим и корректирующим воздействиям, то есть является объектом управления [20, с. 56].

Меркулов Н. считает, что управление формированием и распределением финансовых результатов является составной частью управления финансами предприятия и представляет собой совокупность приемов и способов целенаправленного воздействия государственных органов различных уровней, финансовых и плановых отделов (служб) предприятия на процесс формирования и распределения финансовых результатов в целях обеспечения законного формирования и оптимального распределения прибыли (выявления и покрытия убытков).

Система управления формированием и распределением финансовых результатов, продолжает Меркулов Н., является важной составной частью системы управления финансами предприятия и представляет собой совокупность организационной структуры управления финансовыми результатами; механизма управления финансовыми результатами; процесса управления; а также механизма развития и совершенствования данной системы [25, с. 72].

Распределение чистой прибыли, трактует Волкова Л.В., - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики имеет большое значение. Путем распределения чистой прибыли на фонды потребления и фонды накопления определяются направления ее дальнейшего целевого использования.

Таким образом, фонды накопления предназначены для финансирования расходов, связанных с модернизацией собственной производственной и технологической базы организаций [9, с. 195].

Направлениями целевого использования средств фондов потребления, образуемых за счет чистой прибыли организации, пишет Гиляровская Л. Т., являются:

- оказание безвозмездной материальной помощи работникам предприятия;
- содержание объектов социальной сферы (финансирование расходов на содержание социальной сферы в части, не покрываемой ее доходами);
- финансирование других расходов на социальные нужды;
- материальное стимулирование трудовых коллективов и отдельных работников;
- финансирование расходов по подготовке кадров, если согласно закона эти затраты относятся за счет чистой прибыли предприятия;
- финансирование благотворительных акций (сверх норм, установленных системой льгот по налогу на прибыль).

Таким образом, фонды потребления предназначены для финансирования расходов непроизводственного характера, а также для материального стимулирования работников [10, с. 314].

Волкова Л.В., пишет, что на этапе формирования и первичного распределения финансовых результатов возможности предприятия по управлению массой и динамикой чистой прибыли можно сгруппировать по следующим основным направлениям.

1. Формирование и оптимизация пакета заказов и производственной программы.

2. Регулирование договорных цен в зависимости от изменения условий производства.

3. Оптимизация учетной политики предприятия.

4. Оптимизация порядка и форм расчетов за готовую продукцию.

6. Максимальное использование преимуществ, которые дает система льгот по налогообложению прибыли.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью предприятия, зафиксированной практически в каждом уставе: - улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли, и снижение расходов [9, с. 195].

Савицкая Г.В. пишет, что резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта (рисунок 1.3).

Основную часть прибыли, продолжает Савицкая Г.В., предприятия получают от реализации продукции и услуг [32, с. 261]. Поэтому в аналитической части работы мы большее внимание уделим анализу этого вида прибыли.

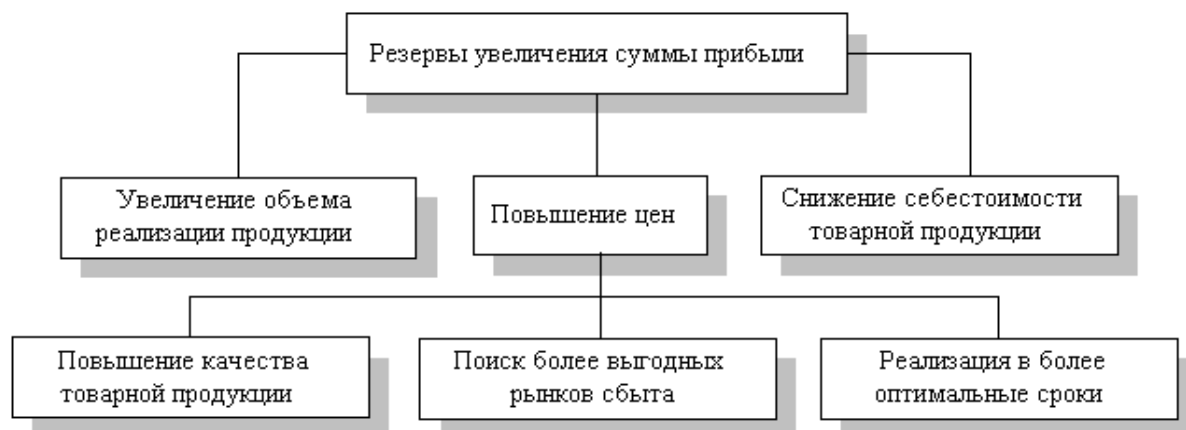


Рисунок 1.3 - Схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Далее перейдем к рассмотрению проблем, существующих на современном этапе у нефтесервисных предприятий.

1.3 Основные проблемы нефтесервисных предприятий на современном этапе

В настоящее время стабильное развитие мирового нефтегазового комплекса является одним из ключевых факторов устойчивости мировой экономики. Большинство разрабатываемых месторождений нефти в России на данный момент находятся на завершающей стадии разработки. Это означает, что добывающие компании сталкиваются с трудноизвлекаемыми запасами нефти.

Согласно Энергетической стратегии России на период до 2030 года, утвержденной Правительством РФ распоряжением от 13 ноября 2009 г., объем добычи нефти в стране в 2030 году должен вырасти на 14 % процентов по отношению к объему добычи 2005 года. При этом увеличение добычи будет

происходить не только за счет освоения новых месторождений, но и за счет повышения нефтеотдачи пластов. Таким образом, эффективность нефтегазовой отрасли зависит от развития обеспечивающих ее отраслей, в первую очередь от отрасли нефтесервисных услуг.

Еще недавно не существовало понятия «рынок нефтесервисных услуг», так как оказание сервисных услуг в нефтяной промышленности как самостоятельная отрасль образовалась лишь в последние десятилетия 20 века. Раньше нефтесервисные услуги оказывали подразделения, находящиеся в составе нефтяных компаний. Выделение подразделений, занимающихся сервисом, было связано со стремлением нефтегазовых компаний к сокращению расходов на содержание оборудования, проведение геологоразведочных работ. Привлечение сторонних компаний для организации процесса добычи оказалось более эффективно, чем содержать собственные сервисные подразделения. Вследствие этого, образовалось множество компаний, оказывающих различные услуги для нефтедобывающих компаний.

В настоящее время количество нефтесервисных компаний в России по разным подсчетам насчитывает около 200–300. Именно рынок нефтесервисных услуг является высокотехнологической и наукоемкой частью топливно-энергетического комплекса. Но, несмотря на свою стратегическую значимость в целом для государства, отечественный рынок нефтесервисных услуг в настоящее время имеет ряд проблем [26]:

- В 2015 году в отношении России были введены санкции, один из пакетов которых предусматривает запрет российским компаниям пользоваться технологиями по добыче нефти и газа, предоставляемыми зарубежными компаниями. Проблема, с которой столкнулись нефтесервисные компании после введения санкций, заключается в том, что отечественные компании используют для бурения старое оборудование, которое давно не обновлялось. Выходом из сложившейся ситуации было привлечение западных компаний с прогрессивными технологиями добычи и бурения. С 2003 года по настоящее время доля в

западных компаний в данной отрасли возросла с 10 до 25 %. Стоит заметить, что мнения об эффективности введенных против России санкций разделились, однако очевиден тот факт, что при двусторонних отношениях РФ с другими странами, они не могли не отразиться и на Западных партнерах.

Помимо недополучения прибыли при отказе от участия в совместных с российскими компаниями проектах, западные нефтесервисные компании вынуждены, также, проводить ротацию кадров. Так, например компания «Schlumberger» занимается замещением иностранных специалистов на их коллег из России.

- Объем добычи нефти в России в 2013 году был рекордным за последние 25 лет и составил 523,2 млн тонн. Для сохранения таких темпов добычи необходимо бурить около 40–50 млн метров в год. Проблема поддержания столь высоких объемов добычи нефти усугубляется тем, что большинство разрабатываемых месторождений нефти в Российской Федерации находятся на завершающей стадии разработки. Следовательно, оставшиеся запасы нефти становятся все более и более трудноизвлекаемыми и требуют больших капитальных инвестиций. На данный момент, без вмешательства и поддержки государства, планы Правительства РФ повысить объем добычи нефти к 2030 году на 14 % по сравнению с 2005 годом выглядят весьма трудноосуществимыми.

- Полноценному развитию рынка нефтесервисных услуг мешает недостаточно гибкая законодательная база. Существующие законы не всегда в полной мере учитывают специфику деятельности организаций нефтяного комплекса, а также его структурные особенности. Существующая таможенно-налоговая система также не способствует росту эффективности нефтегазового сектора. Налоговая нагрузка российских нефтегазовых компаний выше чем у западных более чем в 3 раза, что тормозит развитие геологоразведочных работ, необходимых для воспроизводства нефтяных запасов, не стимулирует инвестиции в добывающие отрасли и инновационную деятельность.

- Условия, при которых происходят тендерные торги, вынуждают отечественные компании занижать цены для получения заказов. Низкая цена сервисных услуг приводит к той ситуации, что нефтесервисная компания не может позволить себе вкладывать средства в НИОКР, закупку современного оборудования, новых технологий, что является причиной потери конкурентоспособности отечественных нефтесервисных компаний, в то время как иностранные компании используют высокотехнологичное оборудование и развивают собственные технологии.

По данным исследования, в котором приняли участие эксперты нефтегазовой отрасли, был составлен список рисков недополучения прибыли для компаний нефтегазовой отрасли:

1. Неопределенность энергетической политики
2. Доступ к запасам: ограничивающие факторы политического характера и конкуренция за подтвержденные запасы
3. Сдерживание роста затрат
4. Ухудшение финансовых условий деятельности компаний
5. Изменение климата и экологические проблемы
6. Неустойчивость цен
7. Дефицит кадровых ресурсов
8. Нарушения в снабжении
9. Взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтяными и нефтепромышленными сервисными компаниями
10. Новые сложности операционного характера, в том числе связанные с работой в неизученных условиях (новый риск).
11. Устаревшая нефтегазовая инфраструктура
12. Конкуренция со стороны новых технологий, включая альтернативные виды топлива
13. Доступ на новые рынки с высокими темпами роста

Развитие нефтесервисных услуг по-прежнему обусловлено конкуренцией между ее участниками в области разработки и освоения новых технологий. Одновременно с этим в рассматриваемом сегменте происходит смещение акцентов в сторону установления и развития партнерских отношений с компаниями, ведущими разведку и добычу углеводородного сырья. Риски, присущие сфере нефтесервисных услуг, ничуть не менее существенны, чем те, с которыми приходится иметь дело участникам других сегментов. Далее представлена информация о ключевых рисках для нефтесервисных компаний. Риски перечислены в порядке их значимости.

- Новые сложности операционного характера, в том числе связанные с работой в неизученных условиях

Риск возникновения новых сложностей, связанных с осуществлением операционной деятельности, в том числе в неизученных природно-климатических условиях, является весьма существенным для участников рассматриваемого сегмента. Все большее число нефтесервисных компаний переносят деятельность в расположенные за рубежом регионы с экстремальными природными условиями. Специфика налогового режима, сложившаяся практика хозяйствования и проблемы, связанные с необходимостью комплектации штата за счет местного населения при осуществлении деятельности за рубежом, могут оказать самое непосредственное влияние на уровень операционных рисков, с которыми предстоит столкнуться той или иной нефтесервисной компании. К проблемам, связанным с осуществлением операционной деятельности, также следует отнести высокую степень сложности проекта, удаленность географического расположения, необходимость использования новых технологий и возможность негативных экологических последствий. Более того, сегодня все более актуальной становится задача обеспечения соответствия интересов компаний-операторов интересам нефтесервисных предприятий, выступающих в качестве подрядчиков.

- Сдерживание роста затрат

План реализации того или иного проекта должен предусматривать меры, направленные на сокращение затрат во всех звеньях цепочки поставок. Качественная реализация проекта – залог получения прибыли. По мере увеличения степени сложности проектов их реализация становится все более рискованной и затруднительной — как в плане соблюдения сроков и утвержденного бюджета, так и с точки зрения обеспечения надлежащего уровня качества и производственной безопасности.

Компании производственного и инженерно-технического профиля, как правило, имеют более одного варианта при решении вопроса о выборе источника снабжения. В этой связи все большее число нефтесервисных предприятий проводят расчет относительной суммы затрат на обеспечение соблюдения ими законодательных требований в ходе осуществления деятельности. Зачастую они переносят производственную деятельность в развивающиеся страны, в которых расходы на соблюдение законодательных норм, производство и прочее могут быть ниже. В то же время при переводе операций в оффшорные юрисдикции следует принимать во внимание требования местного законодательства при заключении контрактов с НК в таких регионах, как Южная Америка и Африка. Мировой финансовый кризис способствовал закреплению практики применения подобных требований на законодательном уровне, тем самым расширяя список рисков, с которыми приходится иметь дело нефтесервисным компаниям. В случае нарушения данного требования правительство страны, в которой сконцентрирована деятельность нефтесервисной компании, может наложить на нее штраф, вынудить к пересмотру условий договоров и т. д. — вплоть до выставления требования о прекращении деятельности на территории страны.

Помимо этого, рост числа законодательных актов, вероятно, приведет к повышению затрат на проведение буровых работ в результате увеличения числа проверок и сертификаций, а также в связи с избыточностью оборудования. Ожидается, например, что производители оборудования смогут извлечь выгоду из процессов переоснащения производства, резервирования и ускоренной

амортизации. Однако общий уровень спроса на услуги и оборудование может снизиться в случае, если рост издержек и ухудшение экономических показателей вынудят операторов сократить расходы. Повышение себестоимости операций в таких регионах может привести к направлению части финансовых средств на национальные или развитые международные рынки.

- Взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтяными и нефтепромышленными сервисными компаниями

В качестве меры по минимизации рисков, связанных с необходимостью сокращения затрат, некоторые нефтесервисные компании консолидировали производственные подразделения или осуществили продажу активов либо стратегические приобретения для укрепления рыночных позиций. Отдельные нефтесервисные компании реализовали ряд мер, направленных на расширение специализации в областях, которые традиционно воспринимались в качестве неотъемлемой составляющей профильной деятельности МНК. Это было сделано с целью расширения спектра услуг, предлагаемых нефтесервисными компаниями. В результате сегодня наблюдается взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтяными и нефтесервисными компаниями. Для укрепления собственных позиций в конкурентной борьбе с МНК, некоторые НСК учредили совместные предприятия с неконкурирующими компаниями несмотря на то, что совместная деятельность на международном уровне сопряжена с рисками юридического, политического и экономического характера. Данные риски требуют эффективного управления как на внутреннем уровне (т. е. непосредственно компаниями, участвующими в совместной деятельности), так и вне совместного предприятия (т. е. во взаимодействии с ННК и местными органами власти). На фоне продолжающегося сокращения показателя доходности в данном сегменте многие нефтесервисные компании будут вынуждены искать новые пути обеспечения рентабельности деятельности с переходом к управлению рисками в рамках новых операционных моделей.

- Ухудшение финансовых условий деятельности компаний

Ужесточение требований в области налогообложения — очередная проблема, с которой сталкиваются компании сегмента нефтесервисных услуг. Нефтесервисные компании, большинство из которых ведут хозяйственную деятельность в рамках международных партнерств, все чаще сталкиваются с проблемой увеличивающейся налоговой нагрузки, а также роста издержек, связанных с вопросами налогообложения применительно к сложной цепочке поставок, функционирующей в рамках целого ряда налоговых режимов. Отдельные НСК перемещают штаб-квартиры в юрисдикции с более благоприятным налоговым режимом. Согласно нашим ожиданиям, данная тенденция в будущем сохранится в связи с пересмотром странами действующих систем налогообложения на фоне колебаний валютных курсов и изменения рыночной ситуации.

- Устаревшая нефтегазовая инфраструктура

Затраты, связанные с оборудованием и его техническим обслуживанием, а также с соблюдением требований безопасности, сохраняют текущие темпы роста. В нынешнем году риск, обусловленный износом объектов нефтегазовой инфраструктуры, не вошел в десятку основных, однако его актуальность для рассматриваемого сегмента по-прежнему высока, что обусловлено необходимостью обеспечения регулярного технического обслуживания стареющей нефтегазовой инфраструктуры. Вопросы безопасности инфраструктуры и оборудования, несомненно, полностью сохраняют свою актуальность.

- Изменение климата и экологические проблемы

Для значительной части компаний сегмента нефтесервисных услуг, стремящихся к увеличению собственной доли участия в цепочке создания стоимости в рамках текущей операционной деятельности, вопросы охраны окружающей среды, здоровья сотрудников и обеспечения производственной безопасности стали более важными. По мере развития глубоководных систем морской нефтедобычи и освоения месторождений, расположенных в

экстремальных природных условиях или отдаленных регионах, нефтесервисные компании будут вынуждены заново оценить существующие и найти новые способы для того, чтобы снизить риски и лучше контролировать возможные экологические последствия своей деятельности.

Далее перейдем к анализу финансового состояния ООО «КАТКонефть», которое является совместным российско-австрийским предприятием, участвующем в оказании сервисных услуг на месторождениях нефти и газа на территории Ханты-Мансийского автономного округа, а также по месту нахождения оборудования заказчика

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КАТКонефть»

2.1 Характеристика ООО «КАТКонефть» и отраслевые особенности ее функционирования

ООО «КАТКонефть» - совместное российско-австрийское предприятие, участвующее в оказании сервисных услуг на месторождениях нефти и газа. Предприятие приняло имена своих учредителей - австрийской фирмы "САТоil" и российской "Когалымнефтегаз". В августе 2002 года австрийская фирма "САТоil" выкупила долю российского учредителя.

Общество с ограниченной ответственностью «КАТКонефть» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетные счета, обладает хозяйственной самостоятельностью. Общество создано 12 сентября 1991 года и действует в соответствии с Уставом, законодательством Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями местных органов власти и управления и внутренними нормативными документами общества.

Компания «КАТОЙЛ ЛТД» (позже – Петро Велт Технолджис) основана в Целле Германия в 1991 году. [26]

Компания в 2016 году переименована в Петро Велт Технолджис АО. Петро Велт Технолджис АО является одной из ведущих и первых нефтепромысловых компаний в России и СНГ.

Рассмотрим показатели нефтесервисной компании «Петро Велт Технолоджис» АО, по данным годовой консолидированной финансовой отчетности по МСФО за период 2013 года по 2016 год (таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Показатели, по данным годовой консолидированной финансовой отчетности по МСФО

Показатели	2	2	2	2
	013	014	015	016
Количество работ	4 006	4 489	4 975	5 042
ГРП (гидравлический разрыв пласта)	3 772	4 231	4 688	4 717
Бурение, ЗБС (зарезка боковых стволов)	2 34	2 58	2 87	3 25

Основные финансовые показатели группы Петро Велт Технолоджис АО, по данным годовой консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 2013 – 2016 года, представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Основные финансовые показатели

Показатели	2	2	2	2
	013	014	015	016
Выручка, млн. рублей	1 8 049,9	2 0 941,6	2 1 856,3	2 2 594,0
Валовая прибыль, млн. рублей	3 613,1	4 672,5	3 457,1	4 ,2
ЕВИТДА, млн. рублей (прибыль до уплаты процентов по кредитам, налогов и амортизационных отчислений)	4 863,7	5 750,8	5 523,1	6 048,0
ЕВИТ, млн. рублей (прибыль до уплаты процентов по кредитам, налогов)	2 732,2	3 450,4	2 098,6	2 948,0
Чистая прибыль, млн. рублей	2 151,2	2 749,6	1 346,2	1 893,0
Операционный денежный поток, млн. рублей	4 544,3	4 072,3	4 563,3	5 818,0
Оборотный капитал, млн. рублей	3 371,2	6 334,6	7 429,1	1 1 008,0

Основные игроки Российской нефтяной отрасли продемонстрировали изменения динамики производства бурения. Роснефть по – прежнему остается безусловным лидером, на конец 2016 года доля рынка 36,9%. Сургутнефтегаз занимает вторую позицию в сегменте рынка нефтяных месторождений.

Распределение долей рынка в эксплуатационном бурении по компаниям за период 2012 – 2016 годов, представлено в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Распределение долей рынка в эксплуатационном бурении

Компании	2012	2013	2014	2015	2016
Роснефть	20,7	28,6	26,2	30,5	36,9
Сургутнефтегаз	24,9	24,8	21,8	29,6	28,2
Лукойл	18,2	18,0	20,2	21,5	20,7
Газпром нефть	12,5	14,1	14,0	13,1	10,4
Другие	23,7	24,6	27,8	24,3	23,8
Итого	100	100	100	100	100

В 2016 году наблюдалось снижение спроса на нефтесервисные услуги. Роснефть осталась ведущей нефтяной компанией в сегменте ГРП. Второе место устойчиво занимает Сургутнефтегаз.

Распределение долей рынка по операциям ГРП по компаниям за период с 2012 по 2016 год представлено в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Распределение долей рынка по операциям ГРП

Компании	2012	2013	2014	2015	2016
Роснефть	33,3	31,6	32,4	26,5	26,0
Сургутнефтегаз	14,0	13,7	16,7	20,9	21,4
Лукойл	19,8	18,2	24,9	24,1	33,9
Татнефть	8,6	11,3	10,2	9,9	30,0
Башнефть	3	5	7	9	8

	,5	,4	,7	.3	,9
Газпром нефть	7	7	6	5	7
	,4	,5	,1	,1	,4
Другие	1	1	1	1	9
	3,4	2,3	2,0	4,2	,3
Итого	1	1	1	1	1
	00	00	00	00	00

Выручка группы Петро Велт Технолоджис АО формируется исключительно в России и в Казахстане. Распределение доходов по географическим регионам и главным клиентам представлена ниже (в тысячах евро) в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Распределение доходов по географическим регионам и главным клиентам

Географические регионы и клиенты	2015	%	2016	%
Россия				
Роснефть	155	4	179,5	5
	,187	8,12	35	8,98
Лукойл	41,	1	45,96	1
	683	2,93	6	5,10
Славнефть	30,	9,	19,46	6
	285	39	6	,40
Газпром	53,	1	27,49	9
	309	6,53	9	,03
Томскнефть	25,	7,	16,01	5
	168	80	4	,26
Русснефть	5,8	1,		
	08	80		
Другие клиенты	4,5	1,	11,61	3
	64	42	4	,82
Общая выручка по России	316	9	300,0	9
	,004	7,99	94	9,00
Казахстан				
КазМунайГаз	6,4	2,	4,285	1
	71	01		,41
Итого выручка по Казахстану	6,4	2,	4,285	1
	71	01		,41
ИТОГО	322	1	304,3	1
	,475	00	79	00

Структура группы Петро Велт Технолоджис АО [26]:

- LLC Petro Welt Technologies (Москва, Россия)

- ООО «КАТКонефть» (Когалым, Россия)
- ООО «КАТОБЪНЕФТЬ» (Нижневартовск, Россия)
- ООО «КАТОЙЛ-ДРИЛЛИНГ» (Когалым, Россия)
- ООО «КАТОЙЛ ЛИЗИНГ» (Когалым, Россия)
- ООО «Торговый дом КАТОЙЛ» (Когалым, Россия)
- Petro Welt GEODATA GmbH (Вена, Австрия)
- ТОО PeWeTe (Казахстан) – является новой дочерней компанией с косвенным владением Petro Welt Technologies AG.

Специализированное сервисное предприятие ООО "КАТКонефть" производит на нефтяных и газовых месторождениях Российской Федерации и Казахстана следующие виды работ:

- Гидравлические разрывы пластов нефтяных и газовых скважин (ГРП);
- Ремонтно-изоляционные работы (РИР);
- Проектирование и внедрение усовершенствованных технологических решений и вторичных методов воздействия на пласт.

Услуги компании востребованы в нефтяных и газовых регионах Западной Сибири (Когалым, Урай, Нягань, Ханты-Мансийск, Нефтеюганск, Новый Уренгой и др.) и Казахстане (Новый Узень и др.). [26]

ООО «КАТКонефть» оказывает услуги на территории Ханты-Мансийского автономного округа, а также по месту нахождения оборудования заказчика (при сервисном обслуживании).

Согласно уставу компании общество было создано для осуществления следующих видов деятельности [26]:

предоставление прочих услуг в области добычи нефти и природного газа (09.10.9),

предоставление услуг по монтажу, ремонту и демонтажу буровых вышек (09.10.2),

строительство жилых и нежилых зданий (41.20).

Место нахождения ООО «КАТКонефть»: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Тюменская область, город Когалым, Улица Янтарная, 8. [26]

Организационная структура предприятия ООО "КАТКонефть" представлена в Приложении А. Структура управления предприятия ООО "КАТКонефть", является линейно-функциональной.

В 2010 году в результате реорганизации ООО «КАТОБЪНЕФТЬ» и передачи таких направлений производственной деятельности как гидроразрыв пласта (ГРП) и ремонтно-изоляционные и тампонажные работы (РИИТР) в ООО «КАТКонефть» появилось новое подразделение – комплексное управление по ГРП и РИИТР города Нижневартовска. Управление является самым крупным подразделением предприятия, состоящим из участка №8 – это 7 флотов по ГРП. Общая численность службы ГРП в Нижневартовске – 284 человека, а также служба РИИТР с персоналом 79 человек. Первый ГРП проведен в 1994 году, первый РИР – в 1996 году. Всего за период 1994-2016 годов выполнено: ГРП – более 13 350 операций, РИР – 10 205 операций.

Тип собственности ООО "КАТКонефть" - Общества с ограниченной ответственностью. Форма собственности ООО "КАТКонефть" - Собственность иностранных юридических лиц.

Сегодня в арсенале ООО «КАТКонефть» 16 флотов ГРП и шесть флотов РИР. На предприятии работает 1220 человек.

Основное направление деятельности ООО «КАТКонефть» - гидравлический разрыв пласта на гелированных жидкостях или кислотах. В службе ГРП работают 727 специалиста.

Для производства ГРП ООО «КАТКонефть» располагает 16 мобильными комплексами (флотами) для выполнения ГРП на гелированных жидкостях или кислотах, достаточным количеством скважинного оборудования. Каждый мобильный комплекс для производства ГРП включает в себя пескосмесительную установку Блендер МС-60, не менее четырех насосных агрегатов FC-2251, блок манифольда, несколько песковозов (сандтраков), станцию контроля ЕС-22АСД,

емкости для приготовления технологических жидкостей FS-22FCD объемом от 45 до 100 м³. Подбор жидкостей разрыва производится в собственных лабораториях на реометрах Brookfield PVS.

По данным Росстата по показателям 2016 года ООО "КАТКонефть" занимает 9 место по выручке и 10 место по величине активов среди 690 нефтесервисных предприятий.

Таблица 2.6 – Данные по нефтесервисным компаниям за 2016 год

есто	Организация	Показатели млн.руб.		Регион
		в ыручка	а ктивы	
	ООО «РН-ПУРНЕФТЕГАЗ»	48569	299737	Ямало-Ненецкий автономный округ
	АО «АЧИМГАЗ»	27993	71778	Ямало-Ненецкий автономный округ
	АО «САМОТЛОРНЕФТЕПРОМХИМ»	21625	11527	ХМАО- Югра
	ООО «ШЛЮМБЕРЖЕВОСТОК»	16616	6729	Москва
	ООО «КОМПАНИЯ ПО РЕМОНТУ СКВАЖИН «ЕВРАЗИЯ»	16574	10454	ХМАО- Югра
	ООО «РН-САХАЛИНМОРНЕФТЕГАЗ»	14443	187451	Сахалинская область
	ООО «ТАГРАС-РЕМСЕРВИС»	13283	5463	Республика Татарстан
	ООО «РН-ГРП»	13190	10276	ХМАО- Югра
	ООО «КАТКОНЕФТЬ»	12289	7722	ХМАО- Югра
0	ООО «ИНТЕЛЛЕКТ ДРИЛЛИНГ СЕРВИСИЗ»	11396	7991	Москва
1	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ООО «ТМС ГРУПП»	11338	8336	Республика Татарстан
2	ЗАО «СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «МЕКАМИНЕФТЬ»	10758	4921	ХМАО- Югра
3	ООО «ГАЗПРОМ ЭКСПОРТ»	8264	345028	Москва
4	ООО «ГАЗПРОМ ПОДЗЕМРЕМОНТ УРЕНГОЙ»	7823	5615	Ямало-Ненецкий автономный округ
	ООО «ЛАНГЕПАССКО-	6	2	ХМАО- Югра

5	ПОКАЧЕВСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕМОНТА СКВАЖИН»	897	003	
6	ООО «ГАЗМАШПРОЕКТ»	6 740	5 991	Москва
7	ООО «ТАРГИН КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ СКВАЖИН»	6 282	3 128	Республика Башкортостан
8	ООО «ЭКОТОН»	6 203	1 860	ХМАО- Югра
9	ООО «ЛЕНИНОГОРСКРЕМСЕРВИС»	5 855	1 890	Республика Татарстан
0	ООО «БАШНЕФТЬ- СТРОЙ»	5 811	2 204	Республика Башкортостан

Таким образом, несмотря на проблемы, существующие в нефтегазовом комплексе страны, предприятие ООО «КАТКонефть», являющееся одним из дочерних предприятий группы «Петро Велт Технолоджис» АО, стабильно развивается и наращивает объемы предоставляемых услуг.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса

Бухгалтерская отчетность является информационным основанием для проведения анализа финансово-экономической деятельности предприятия [1, с.60].

В составе финансовой бухгалтерской отчетности несколько отчетных документов:

- бухгалтерский баланс, форма №1;
- отчет о финансовых результатах, форма №2;
- отчет об изменениях капитала, форма №3;
- отчет о движении денежных средств, форма №4;
- отчет о целевом использовании средств, форма №6.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО "КАТКонефть" были использованы годовые бухгалтерские отчеты: за 2014 год, 2015 год, 2016 год.

Анализ финансового состояния начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным бухгалтерского баланса.

Актив бухгалтерского баланса позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе внеоборотные активы (I раздел баланса) и оборотные активы (II раздел баланса), изучить динамику структуры имущества.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста (уменьшения) всего имущества предприятия и отдельных его видов.

Для оценки динамики состава, структуры имущества по данным бухгалтерского баланса проводятся вертикальный и горизонтальный анализ.

Горизонтальный и вертикальный анализ баланса ООО "КАТКонефть" за 2014-2016 год представлен в Приложении Б. [27]

Имущество предприятия за анализируемый период выросло на 3 187 215 тыс. рублей и составило на конец 2016 года 7 722 550 тыс. рублей. Темп роста оборотных активов в 2015 году составил 108,75%, в 2016 году – 143,33%; на конец анализируемого периода величина оборотных активов составила 6 773 368 тыс. рублей.

Темп прироста оборотных активов (43,33%) в 2016 году превышает темп прироста внеоборотных активов (11,96%), что является одним из условий «хорошего баланса».

Проведем анализ изменения структуры активов ООО "КАТКонефть" с помощью таблицы 2.7.

В структуре имущества предприятия наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Удельный вес оборотных активов снизился с 96% до 88%.

Из данных таблицы 2.7 видно, что удельный вес внеоборотных активов за анализируемый период увеличился с 4,19% до 12,29%. Внеоборотные активы за анализируемый период увеличились на 759 318 тыс. рублей.

Темп роста внеоборотных активов в 2015 году составил 567,83%, это связано с увеличением основных средств на 358 624 тыс. рублей и появлением финансовых вложений на сумму 535 000 тыс. рублей.

Оборотные активы предприятия с 2014 года по 2016 год увеличились на 2 427 897 тыс. рублей, наибольшее увеличение произошло за период 2015-2016 года на сумму 2 047 493 тыс. рублей.

Таблица 2.7 - Анализ изменения структуры активов ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Наименование активов	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение					
							2015/2014		2016/2015		2016/2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	189 864	4,19	1 078 108	18,58	949 182	12,29	888 244	14,39	-128 926	-6,29	759 318	8,1
Оборотные активы	4 345 471	95,81	4 725 875	81,42	6 773 368	87,71	380 404	-14,39	2 047 493	-14,39	2 427 897	-8,1
Итого	4 535 335	100	5 803 983	100	7 722 550	100	1 268 648	X	1 918 567	X	3 187 215	X

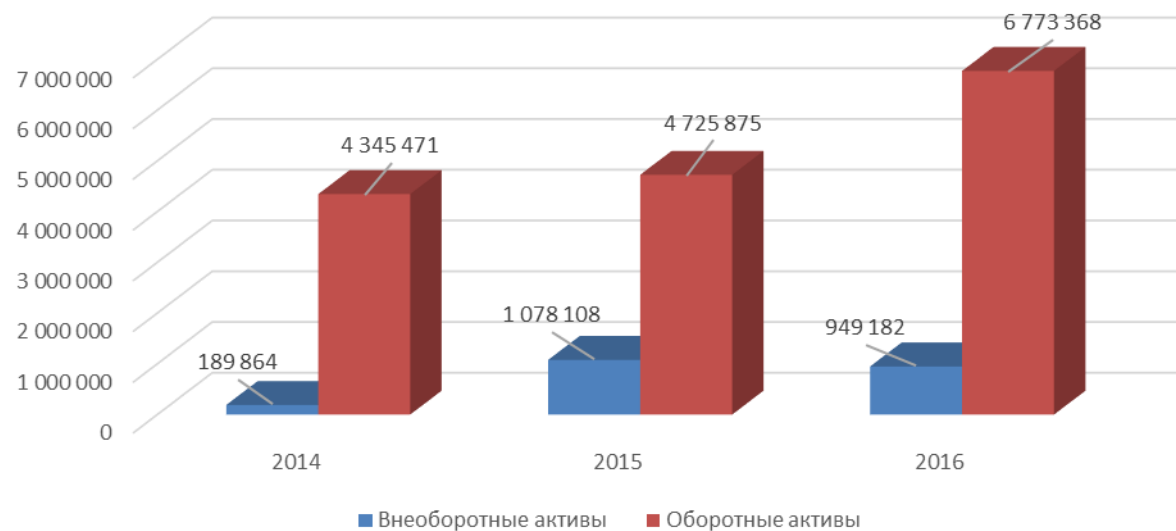


Рисунок 2.1 – Динамика внеоборотных и оборотных активов ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Наглядно изменение структуры имущества компании представлено на рисунке 2.1.

Далее следует провести анализ структуры внеоборотных активов баланса (таблица 2.8).

За анализируемый период внеоборотные активы увеличились на 759 318 тыс. рублей. За 2015 год произошло увеличение внеоборотных активов на 888 244 тыс. рублей, а за 2016 год снижение внеоборотных активов на 128 926 тыс. рублей.

Структура внеоборотных активов предприятия в анализируемом периоде существенно изменилась.

Так в 2014 году наибольший удельный вес 78,51% занимали основные средства, 20,66% занимали отложенные налоговые активы, 0,83% в структуре занимали прочие внеоборотные активы. Финансовые вложения в 2014 году отсутствовали.

В 2015 году в связи с ростом основных средств до 507 688 тыс. рублей и появлением финансовых вложений на 535 000 тыс. рублей, структура внеоборотных активов изменилась, так основные средства составили 47,09%, финансовые вложения – 49,62%. Отложенные налоговые активы в абсолютных значениях уменьшились на 4 674 тыс. рублей, а удельный вес уменьшился на 17,45 и составил 3,2%. Удельный вес прочих внеоборотных активов составил 0,08%.

За 2016 год основные средства увеличились на 375 964 тыс. рублей, а финансовые вложения уменьшились на 503 823 тыс. рублей, это привело к изменению в структуре внеоборотных активов. На конец анализируемого периода удельный вес основных средств составил 93,1%, финансовые вложения – 3,28%. Удельный вес отложенных налоговых активов изменился незначительно, увеличился на 0,39 и составил на конец 3,59%. Удельный вес прочих внеоборотных активов – 0,03%.

Динамика структуры внеоборотных активов ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 представлена на рисунке 2.2.

Таблица 2.8 - Анализ структуры внеоборотных активов ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
							2015\2014	2016\2015
Основные средства	149 064	507 688	883 652	78,51	47,09	93,10	-31,42	46,01
Финансовые вложения	0	535 000	31 177	0,00	49,62	3,28	49,62	-46,34
Отложенные налоговые активы	39 218	34 544	34 083	20,66	3,20	3,59	-17,45	0,39
Прочие внеоборотные активы	1 582	876	270	0,83	0,08	0,03	-0,75	-0,05
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	189 864	1 078 108	949 182	100	100	100		

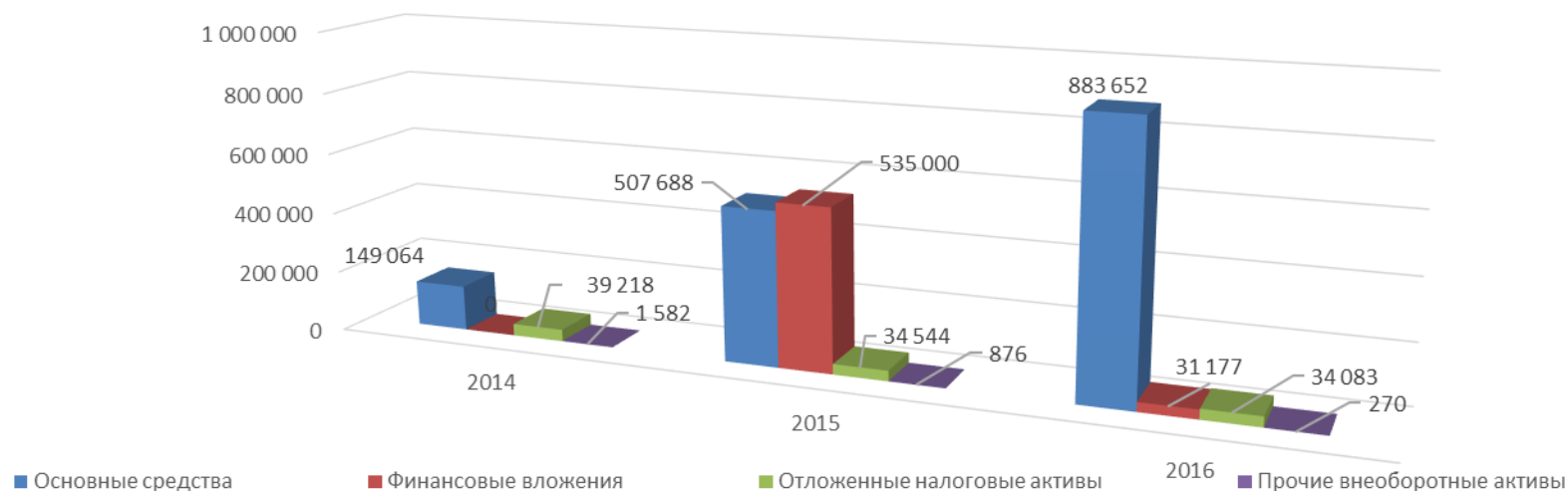


Рисунок 2.2 – Динамика структуры внеоборотных активов ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Проанализируем изменения в оборотной части активов общества с помощью таблицы 2.9 и рисунка 2.3.

Оборотные активы предприятия за анализируемый период выросли на 2 427 897 тыс.рублей. Темп роста оборотных активов (Приложение Б) составил в 2015 году 108,75%, 2016 году – 143,33%. Структура оборотных активов в 2015 году по сравнению с 2014 годом изменилась незначительно, и характеризуется относительно стабильной структурой.

В 2016 году в структуре оборотных активов наблюдаются изменения, так доля дебиторской задолженности снизилась с 69,05% до 37,83%, доля денежных средств с 18,79% увеличилась до 39,83%. В связи с появлением в балансе финансовых вложений на сумму 379 00 тыс.рублей, появилась доля финансовых вложений – 5,6%. Доля прочих оборотных активов увеличилась за 2016 год на 0,24% и составила 0,31%. Удельный вес запасов в 2016 году увеличился на 4,34% и составил на конец анализируемого периода 16,43%.

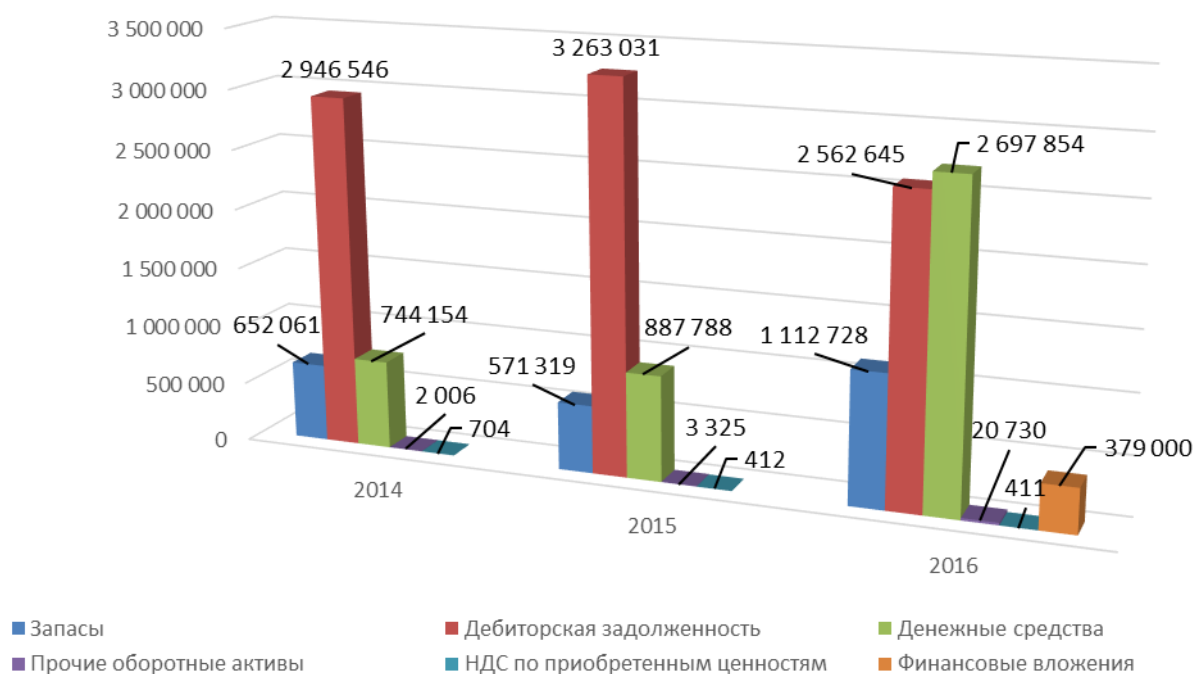


Рисунок 2.3 – Динамика структуры оборотных активов
ООО "КАТКонефть" за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Таблица 2.9 – Анализ структуры оборотных активов ООО "КАТКоневфть" за 2014–2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
							2015\2014	2016\2015
Запасы	652 061	571 319	1 112 728	15,01	12,09	16,43	-2,92	4,34
НДС по приобретенным ценностям	704	412	411	0,02	0,01	0,01	-0,01	0,00
Дебиторская задолженность	2 946 546	3 263 031	2 562 645	67,81	69,05	37,83	1,24	-31,21
Финансовые вложения			379 000	0,00	0,00	5,60	0,00	5,60
Денежные средства	744 154	887 788	2 697 854	17,12	18,79	39,83	1,66	21,04
Прочие оборотные активы	2 006	3 325	20 730	0,05	0,07	0,31	0,02	0,24
ИТОГО ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	4 345 471	4 725 875	6 773 368	100	100	100		

Расчеты показали, что оборотные активы предприятия к 2015 году увеличились на 380 404 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Данное изменение произошло за счет увеличения дебиторской задолженности на 316 485 тыс. руб., увеличения денежных средств на 143 634 тыс. руб.

Оборотные активы предприятия к 2016 году возросли на 2 047 493 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Данное изменение произошло за счет роста стоимости запасов на 541 409 тыс. руб., что составило 94,76%, роста денежных средств на 1 810 066 тыс. руб., что составило 203,88%, увеличения финансовых вложений на 379 000 тыс. рублей и прочих оборотных активов на 17 405 тыс. рублей, что составляет 523,46%.

Далее необходимо оценить изменение реальных активов, реальные активы – это элементы активов, от которых зависят потенциальные возможности предприятия по осуществлению производственной деятельности.

Рассчитаем сумму и долю реальных активов в имуществе ООО "КАТКонефть" по формуле 1 и 2:

$$РА = ОС + ПЗ + НЗП, \quad (19)$$

где РА – сумма реальных активов;

ОС – основные средства;

ПЗ – производственные запасы;

НЗП – незавершенное производство.

$$\omega_{РА} = РА / В, \quad (20)$$

где В – валюта баланса.

$$РА_{2014} = 149064 + 652061 = 801\,125$$

$$\omega_{РА\,2014} = 801125 / 4535335 \times 100 \% = 17,6 \%$$

$$РА_{2015} = 507688 + 571319 = 1\,079\,007$$

$$\omega_{РА\,2015} = 1079007 / 5803983 \times 100 \% = 18,6 \%$$

$$РА_{2016} = 883652 + 1112728 = 1\,996\,380$$

$$\omega_{РА\,2016} = 1996380 / 7722550 \times 100 \% = 25,9 \%$$

Динамика реальных активов предприятия представлена на рисунке 2.4.

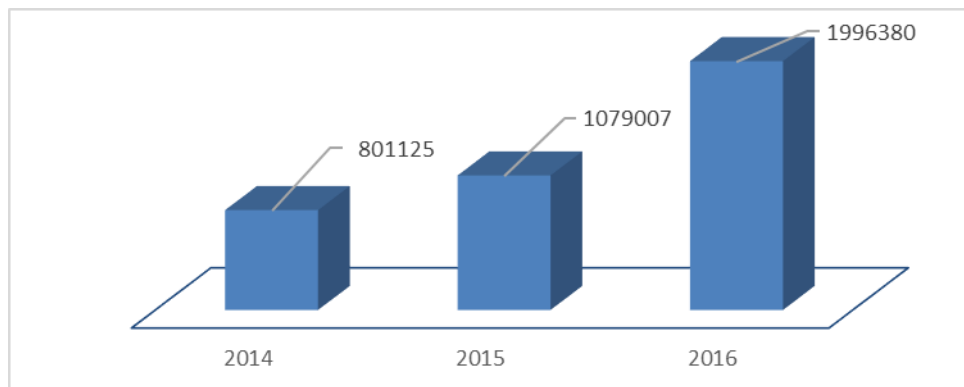


Рисунок 2.4 – Динамика реальных активов предприятия ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Реальные активы предприятия за анализируемый период увеличились с 801 125 тыс. рублей до 1 996 380 тыс. рублей, что положительно характеризует деятельность предприятия.

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

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Анализ пассивов обычно проводится на основе данных бухгалтерского баланса. При этом собираются данные за несколько отчетных периодов компании. Выявляются динамика отдельных статей пассивов. Определяется направление изменения их с течением времени как по стоимости, так и по их доли в общей структуре пассивов.

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

Анализ структуры капитала ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 года
представлен в таблице 2.10. [27]

Таблица 2.10 – Анализ структуры капитала ООО "КАТКоневфть" за 2014–2016 гг.

Наименование активов	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение (+;-)					
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	2015/2014		2016/2015		2016/2014	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства (III)	2 719 003	59,95	4 228 905	72,86	5 976 805	77,39	1 509 902	12,91	1 747 900	4,53	3 257 802	17,44
Заемные средства (IV+V)	1 816 332	40,05	1 575 078	27,14	1 745 745	22,61	-241 254	-12,91	170 667	-4,53	-70 587	-17,44
Итого	4 535 335	100	5 803 983	100	7 722 550	100	1 268 648	X	1 918 567	X	3 187 215	X

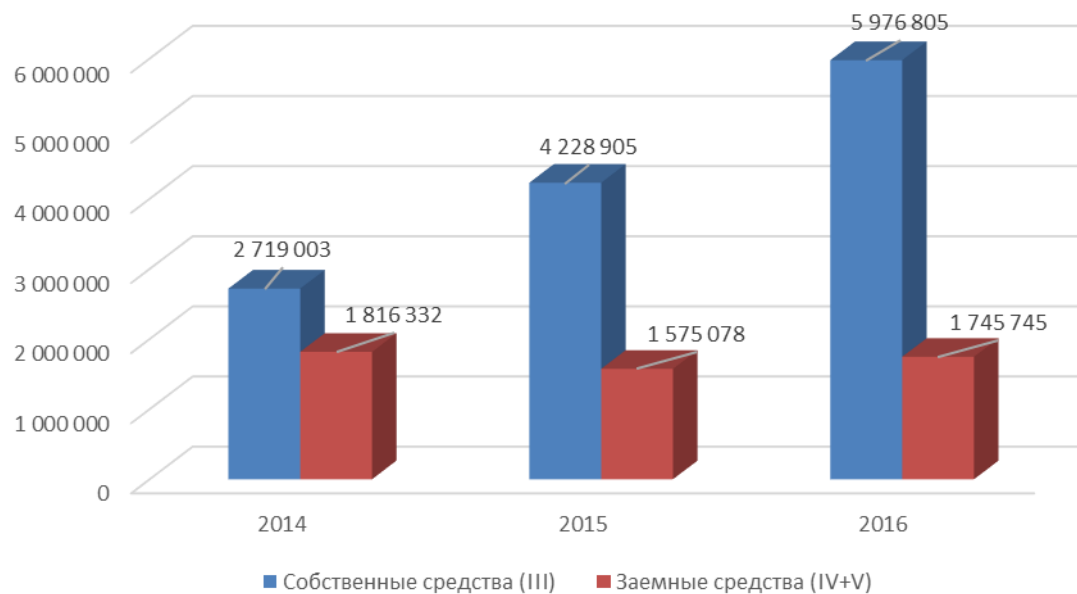


Рисунок 2.5 – Динамика структуры обязательств ООО "КАТКоневфть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Наибольшую долю в капитале предприятия занимает собственный капитал, так в 2014 году его доля составила 59,95%, в 2015 году – 72,86%, в 2016 году – 77,39%. Рост доли собственного капитала связан с увеличением собственного капитала с 2 719 003 тыс. рублей до 5 576 805 тыс. рублей.

Удельный вес заемного капитала снизился за анализируемый период с 40,05% до 22,61%. В абсолютных значениях заемный капитал в 2015 году снизился на 241 254 тыс. рублей, а в 2016 году увеличился на 170 667 тыс. рублей.

Далее проанализируем состав и структуру собственного и заемного капитала, соотношение между долгосрочными и краткосрочными заемными средствами и соотношение между элементами краткосрочных заемных средств.

Исходя из данных таблицы 2.11 и рисунка 2.6 можно сделать вывод о том, что увеличение собственного капитала за анализируемый период на 3 257 802 тыс. рублей связано с увеличением уставного капитала на 743 255 тыс. рублей и нераспределенной прибыли на 2 513 253 тыс. рублей.

Увеличение величины уставного капитала на 1 509 902 тыс. рублей в 2015 году и на 1 747 900 тыс. рублей в 2016 году связано с увеличением номинальной стоимости акций. Удельный вес уставного капитала в структуре собственного капитала составляет около 22% в анализируемом периоде.

Добавочный капитал организации формируется за счет переоценки внеоборотных активов, которая в балансе представлена отдельной строкой и доходов и расходов, которые относятся непосредственно на увеличение или уменьшение капитала. Величина добавочного капитала на 2014 год составляет 50 942 тыс. рублей, на 2015 год составляет 60 134 тыс. рублей, на 2016 год – 52 236 тыс. рублей.

Нераспределенная прибыль в структуре собственного капитала занимает наибольший удельный вес: 2014 год – 76,43%, 2015 год – 76,6%, 2016 год – 76,82%. За анализируемый период размер нераспределенной прибыли с 2 078 161 тыс. рублей увеличился на 2 513 253 тыс. рублей и составил 4 591 414 тыс. рублей. Темп прироста за 2015 год составил 55,87%, за 2016 год – 41,74%.

Таблица 2.11 – Анализ структуры собственных средств ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
							2015\2014	2016\2015
Уставный капитал	589 900	929 509	1 333 155	21,70	21,98	22,31	0,28	0,33
Переоценка внеоборотных активов	54 642	52 236	52 236	2,01	1,24	0,87	-0,77	-0,36
Добавочный капитал	-3 700	7 898	0	-0,14	0,19	0,00	0,32	-0,19
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 078 161	3 239 262	4 591 414	76,43	76,60	76,82	0,17	0,22
ИТОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА	2 719 003	4 228 905	5 976 805	100	100	100		

58

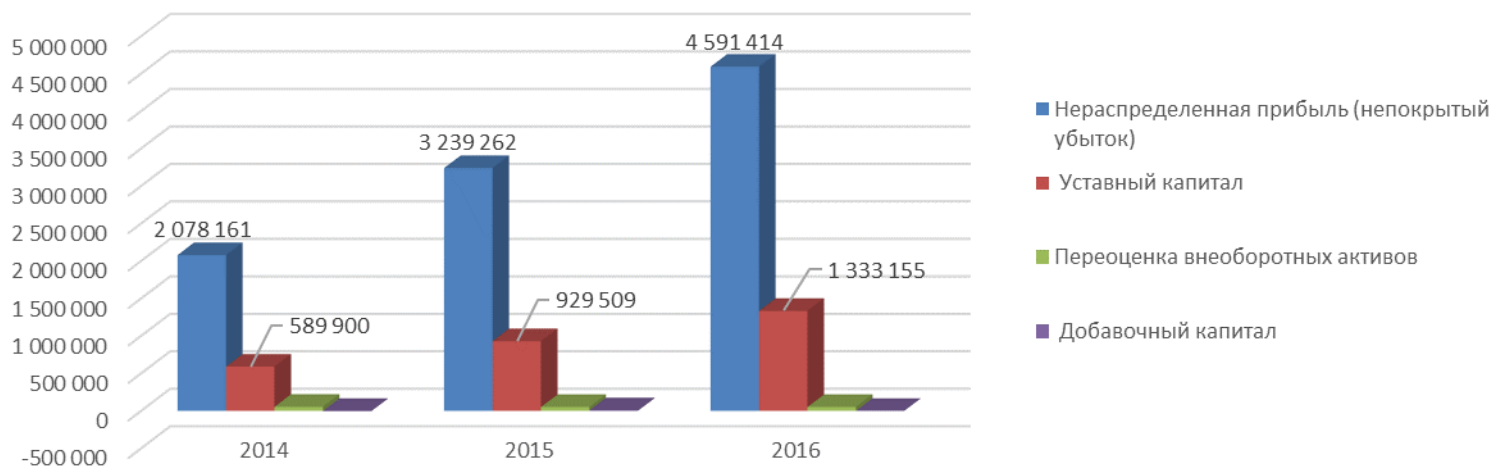


Рисунок 2.6 – Динамика структуры собственных средств ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Изменение нераспределенной прибыли по годам можно увидеть в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Анализ нераспределенной прибыли ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016
Величина нераспределенной прибыли на начало года	1 647 604	2 078 161	3 23 9 262
Увеличение за счет чистой прибыли	1 657 819	1 939 423	1 99 2 457
Уменьшение за счет дивидендов	1 227 226	778 322	640 305
Величина нераспределенной прибыли на конец года	2 078 161	3 239 262	4 59 1 414

В таблице 2.13 представлена структура и динамика заемного капитала ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Заемный капитал ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 годы уменьшился на 70 587 тыс.рублей и составил на конец периода 1 745 745 тыс. рублей. Темп прироста заемного капитала в 2015 году составил -32,28%, в 2016 году составил 10,84%.

В структуре заемного капитала наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства, они составляют около 99 %. Долгосрочные обязательства в балансе представлены отложенными налоговыми обязательствами, на конец года их величина составила 24 167 тыс. рублей.

В структуре краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность. Удельный вес кредиторской задолженности в величине заемного капитала составляет: в 2014 году – 92,57%, в 2015 году – 91,17%, в 2016 году – 89,61%. Снижение удельного веса связано с уменьшением величины кредиторской задолженности с 1 681 387 тыс. рублей до 1 564 398 тыс. рублей.

Удельный вес оценочных обязательств изменился не значительно с 6 до 7%. Прочие обязательства за анализируемый период с 3 839 тыс. рублей увеличились до 32 009 тыс. рублей, удельный вес увеличился с 0,21% до 1,83%.

Динамика заемного капитала представлена на рисунке 2.7.

Таблица 2.13 – Анализ структуры заемного капитала ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
							2015\2014	2016\2015
1 Долгосрочные обязательства	23 428	14 895	24 167	1,29	0,95	1,38	-0,34	0,44
1.1 Отложенные налоговые обязательства	23 428	14 895	24 167	1,29	0,95	1,38	-0,34	0,44
2 Краткосрочные обязательства	1 792 904	1 560 183	1 721 578	98,71	99,05	98,62	0,34	-0,44
2.1 Оценочные обязательства	107 678	116 918	125 171	5,93	7,42	7,17	1,49	-0,25
2.2 Кредиторская задолженность	1 681 387	1 435 946	1 564 398	92,57	91,17	89,61	-1,40	-1,55
2.3 Прочие обязательства	3 839	7 319	32 009	0,21	0,46	1,83	0,25	1,37
ИТОГО ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА	1 816 332	1 575 078	1 745 745	100	100	100		

09

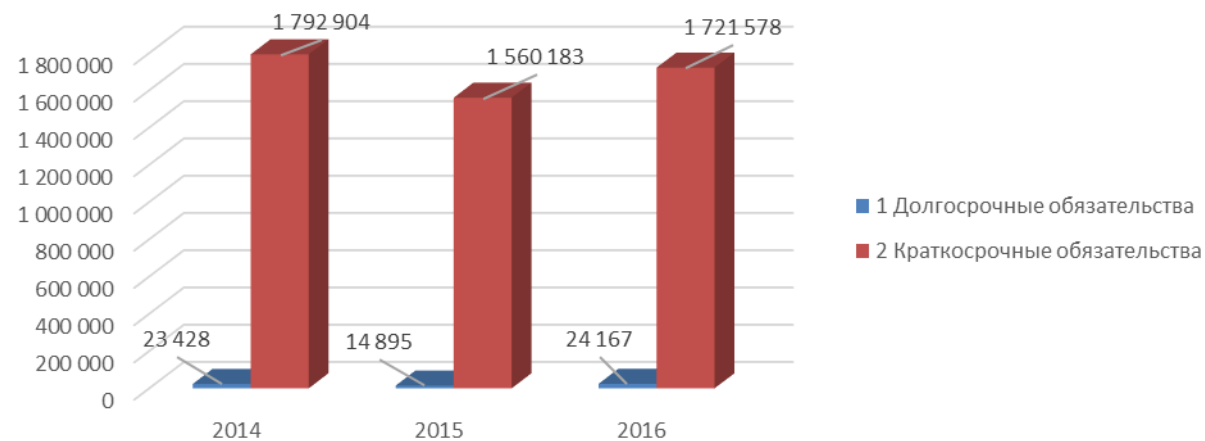


Рисунок 2.7 – Анализ структуры заемного капитала ООО "КАТКонефть" 2014–2016 гг., тыс. руб.

Анализ финансового состояния предприятия показывает, что на протяжении анализируемого периода предприятие улучшает свое финансовое состояние. Так имущество предприятия за анализируемый период увеличилось на 3 187 215 тыс. рублей и составило 7 722 550 тыс. рублей. Собственный капитал предприятия также увеличился на 3 257 802 тыс. рублей, в основном за счет нераспределенной прибыли текущего года. На конец анализируемого периода размер нераспределенной прибыли равен 4 591 414 тыс. рублей.

После проведенного горизонтального и вертикального анализа баланса предприятия целесообразно провести анализ финансовой устойчивости предприятия.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Цель анализа финансовой устойчивости - оценить способность предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе. [19,с.336]

Способность предприятия погашать обязательства в долгосрочной перспективе определяется соотношением собственных и заемных средств и их структурой.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя: наличие собственных оборотных средств, наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

В тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1 Наличие собственных оборотных средств	2 529 139	3 150 797	5 027 623
2 Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат	2 552 567	3 165 692	5 051 790
3 Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	4 345 471	4 725 875	6 773 368

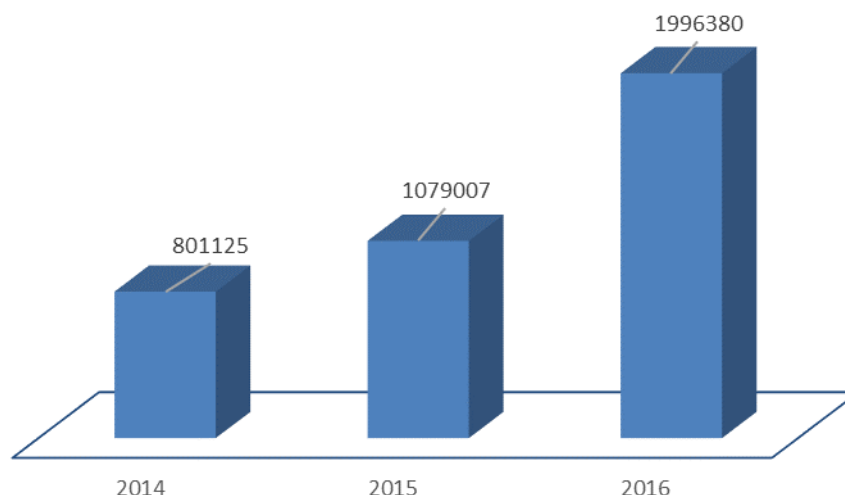


Рисунок 2.8 – Динамика собственных оборотных средств предприятия ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Собственные оборотные средства предприятия за анализируемый период увеличились с 2 529 139 тыс. рублей до 5 027 623 тыс.рублей, что положительно характеризует деятельность предприятия.

На основе трех показателей (таблица 2.14) формируют запасы и затраты для производственной деятельности:

- 1) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств
- 2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат
- 3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

Рассчитаем данные показатели для ООО "КАТКонефть" за 2014-2016 гг. (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования

В тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	1 877 078	2 579 478	3 914 895
2 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	1 900 506	2 594 373	3 939 062
3 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	3 693 410	4 154 556	5 660 640

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ($\pm E_c$, $\pm E_T$, $\pm E_\Sigma$) являются основой для определения финансового положения предприятия.

Оценивая состояние финансовой устойчивости ООО "КАТКонефть", можно сделать следующий вывод.

2014 г.:

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 - \text{устойчивое финансовое состояние} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{array} \right.$$

2015 г.:

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 - \text{устойчивое финансовое состояние} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{array} \right.$$

2016 г.:

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 - \text{устойчивое финансовое состояние} \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{array} \right.$$

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей финансовых коэффициентов. Для оценки финансовой устойчивости используются коэффициенты, представленные в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Показатель	Нормативное значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	$< 0,7$	0,67	0,37	0,29
Коэффициент маневренности Км	0,2 ... 0,5.	0,93	0,75	0,84
Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	$\geq 0,1$	0,58	0,67	0,74
Коэффициент автономии Ка	$>0,5$	0,60	0,73	0,77
Коэффициент финансовой зависимости Кфз	0,5 – 0,7	0,38	0,25	0,21

Динамику изменения коэффициентов финансовой устойчивости ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг. можно увидеть на рисунке 2.9.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2014 - 2016 годах находится в пределах допустимой нормы. Это означает, что обязательства предприятия могут быть покрыты собственными средствами.

Коэффициент маневренности за 2014-2016 годы находился выше нормативного значения. Он показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно им маневрировать. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами за весь анализируемый период находился в пределах нормативного значения. Кроме того данный коэффициент увеличивался в значении каждый год. Это говорит о повышении собственного капитала предприятия.



Рисунок 2.9 – Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Коэффициент автономии на протяжении анализируемого периода выше нормативного значения, причем наблюдается увеличение значения показателя, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости на протяжении анализируемого периода ниже нормативного значения, при это наблюдается его снижение с 0,38 до 0,21. Коэффициент ниже нормы говорит о слишком осторожно подходе организации к привлечению заемного капитала.

Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости показывает, что предприятие имеет устойчивое финансовое состояние.

2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. Следует разграничивать платежеспособность предприятия, т.е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность, и ликвидность предприятия, т.е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на

практике понятия платежеспособности и ликвидности как правило, выступают в качестве синонимов.

Ликвидность предприятия - это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Ликвидность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Платежеспособность предприятия – это способность субъекта экономической деятельности полностью и срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального финансового положений предприятия. [11,с.542]

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Для оценки ликвидности активы группируются на 4 группы по степени ликвидности, а пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств.

Активы в зависимости от ликвидности разделяют на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения;

A2 – быстрореализуемые активы, включающие дебиторская задолженность;

A3 – медленно реализуемые активы. К ним относятся запасы и прочие оборотные активы;

A4 – труднореализуемые активы – статьи I раздела баланса «Внеоборотные активы».

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства, краткосрочная кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные заемные обязательства, оценочные обязательства и прочие краткосрочные обязательства;

П3 – долгосрочные пассивы – статьи IV раздела баланса «Долгосрочные обязательства»;

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы», доходы будущих периодов.

Таблица 2.17 – Значения групп активов и пассивов баланса ООО "КАТКонефть"

В тыс. руб.

Группы активов	2014	2015	2016	Группы пассивов	2014	2015	2016
A1	744 154	887 788	3 076 854	П1	1 681 387	1 435 946	1 564 398
A2	2 948 552	3 266 356	2 583 375	П2	3 839	7 319	32 009
A3	652 765	571 731	1 113 139	П3	23 428	14 895	24 167
A4	189 864	1 078 108	949 182	П4	2 826 681	4 345 823	6 101 976
Итого	4 535 335	5 803 983	7 722 550	Итого	4 535 335	5 803 983	7 722 550

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq P1; \\ A2 \geq P2; \\ A3 \geq P3; \\ A4 \leq P4. \end{array} \right.$$

Обязательным условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Выполнение четвертого условия 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.

Сопоставляя итоги активов и пассивов за 2014 – 2016 года по предприятию ООО "КАТКонефть" получаем:

	2014		
744 154	<	1 681 387	
2 948 552	>	3 839	

652 765 > 23 428
189 864 < 2 826 681

2015

887 788 < 1 435 946
3 266 356 > 7 319
571 731 > 14 895
1 078 108 < 4 345 823

2016

3 076 854 > 1 564 398
2 583 375 > 32 009
1 113 139 > 24 167
949 182 < 6 101 976

2014 г.	2015 г.	2016 г.
$\left\{ \begin{array}{l} A1 < П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} A1 < П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} A1 > П1 \\ A2 > П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$

В 2014 и 2015 годах баланс предприятия нельзя считать абсолютно ликвидным, так как не соблюдается первое условие ликвидности. В 2016 году баланс предприятия абсолютно ликвидный, так как выполняются все условия.

Абсолютный показатель оценки ликвидности предприятия — чистые оборотные активы. Чистые оборотные активы показывают сумму оборотных активов, которые останутся у предприятия после погашения за их счет всех краткосрочных обязательств.

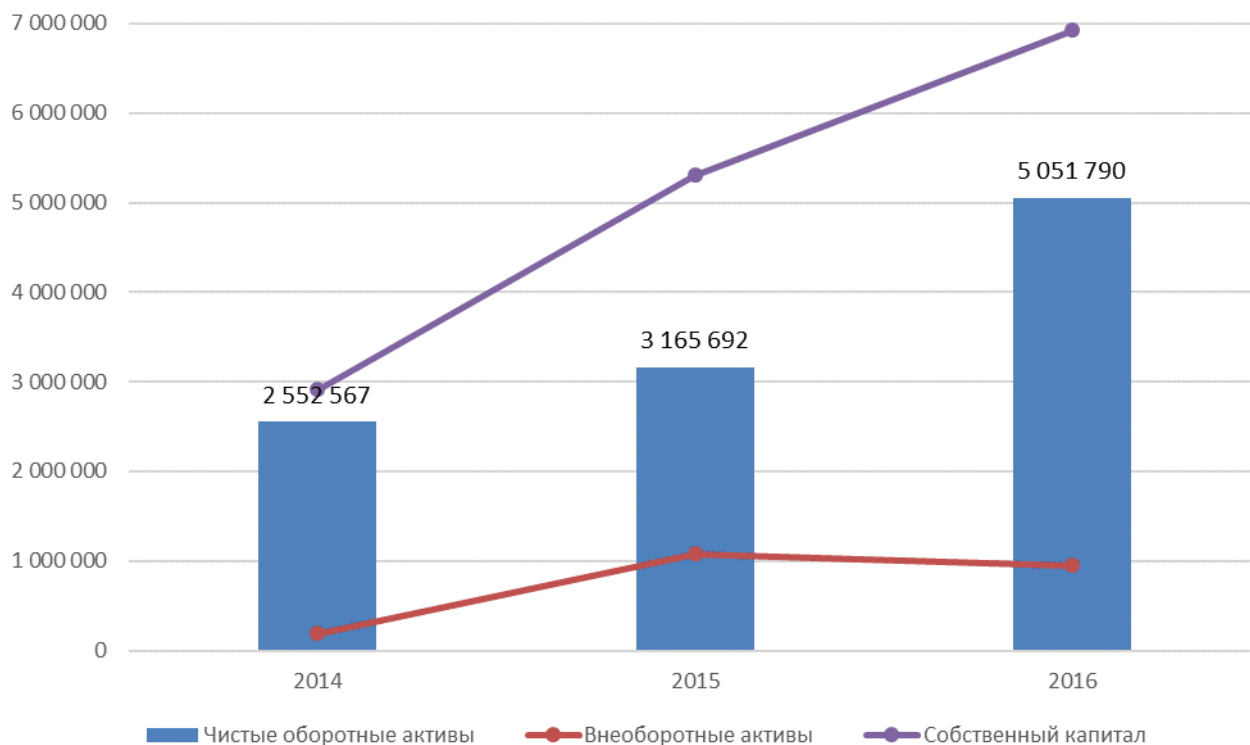


Рисунок 2.10 – Динамика изменения чистых оборотных активов ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают следующие относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент общей платежеспособности (таблица 2.18). Данные показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов. [5,с.450]

Таблица 2.18 – Показатели ликвидности и платежеспособности ООО "КАТКонефть" в динамике

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,42	0,57	1,79
Коэффициент быстрой ликвидности	2,06	2,66	3,29
Коэффициент текущей ликвидности	2,42	3,03	3,93
Коэффициент общей платежеспособности	2,65	3,98	4,77
Чистые оборотные активы	2 552 567	3 165 692	5 051 790

Исходя из данных таблицы 2.18 видно, что коэффициент текущей ликвидности в 2014-2016 годах выше нормативных значений. Это говорит о достаточности оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении всего анализируемого периода находился выше границ нормы. Чем выше значение показателя, тем выше платежеспособность предприятия.

В 2014 году коэффициент абсолютной ликвидности был ниже нормы, это указывает на снижение платежеспособности предприятия. Значение показателя 0,42 говорит о том, что 42% краткосрочных обязательств предприятие может погасить немедленно. Однако в 2015 и 2016 годах данный показатель возрос и находился в пределах нормативных значений. Это говорит об усилении платежеспособности предприятия, так в 2015 году 57% краткосрочных обязательств предприятие могло погасить незамедлительно. В 2016 году все краткосрочные обязательства в размере 1 721 578 тыс. рублей предприятие могло погасить немедленно.

За анализируемый период коэффициент общей платежеспособности выше рекомендуемого значения (≥ 2). Это означает, что имущество предприятия (актив баланса) в два раза превышает его обязательства.

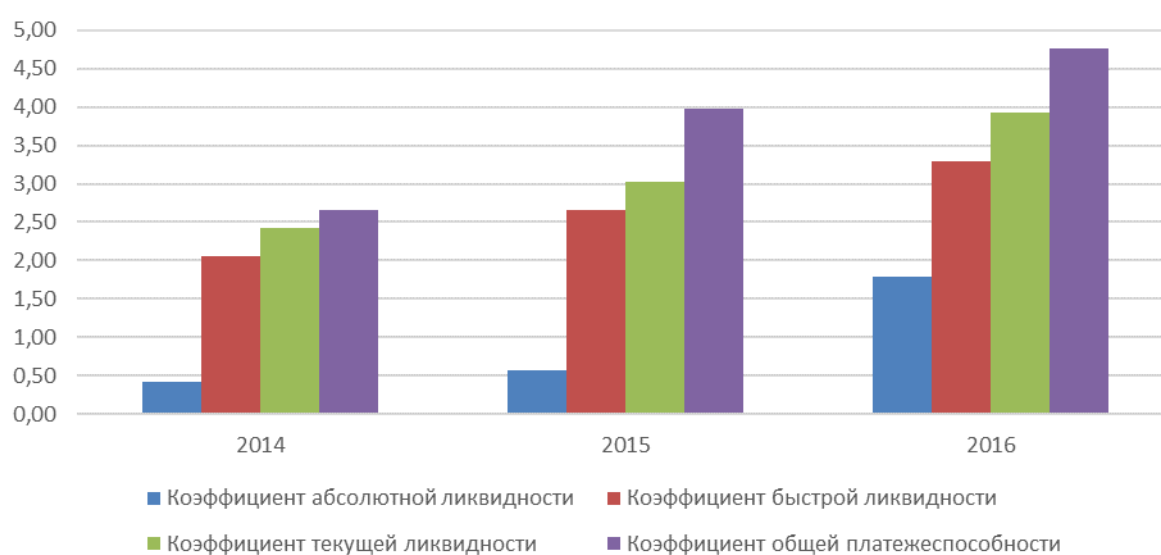


Рисунок 2.11 – Динамика показателей ликвидности и платежеспособности за 2014–2016 гг.

Анализ показателей ликвидности и платежеспособности показал, что предприятие ООО "КАТКонефть" в анализируемом периоде было ликвидно и платежеспособно, то есть у предприятия есть возможности отвечать по всем своим обязательствам.

2.5 Оценка деловой активности предприятия ООО «КАТКонефть»

Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия). При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотое правило экономики организации».

Оценка общего изменения активов, выручки и прибыли ООО "КАТКонефть" произведена с помощью таблицы 2.19.

Таблица 2.19 – Общее изменение активов, выручки и прибыли

	Темп изменения активов	Темп изменения выручки	Темп изменения прибыли
Формула	$T_A = \frac{A_1}{A_0} * 100\%$	$T_B = \frac{B_1}{B_0} * 100\%$	$T_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} * 100\%$
	где A_1 – активы предприятия на конец отчетного периода; A_0 - активы предприятия на начало отчетного периода.	где B_1 – выручка от реализации за отчетный период; B_0 - выручка от реализации за аналогичный период прошлого года.	где Π_1 – чистая прибыль (убыток) отчетного периода; Π_0 – чистая прибыль (убыток) за аналогичный период прошлого года.
2014 г.	$T_A = \frac{4535335}{3591535} * 100\% = 126,2\%$	$T_B = \frac{11156100}{9692826} * 100\% = 115,0\%$	$T_{\Pi} = \frac{1657044}{1192250} * 100\% = 138,98\%$

2015 г.	$T_A = \frac{5803983}{4535335} * 100\% = 127,9$	$T_B = \frac{11905410}{11156100} * 100\% = 106,7\%$	$T_{\Pi} = \frac{1937018}{1657044} * 100\% = 116,9\%$
2016 г.	$T_A = \frac{7722550}{5803983} * 100\% = 133,0$	$T_B = \frac{12289245}{11905410} * 100\% = 103,2\%$	$T_{\Pi} = \frac{1992457}{1937018} * 100\% = 102,8\%$

Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО "КАТКоневфть" представлена в таблице 2.20.

Из анализа видно, что на конец исследуемого периода произошел прирост активов предприятия, при этом в 2014 и 2015 году наблюдалось превышение темпов роста активов над темпами роста выручки.

Таблица 2.20 – Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО "КАТКоневфть" за 2014–2016 гг.

«Золотое правило экономики предприятия»	$T_{\Pi} > T_B > T_A > 100\%$
Отчетный период	
2014 г.	126% > 115% < 139% > 100%
2015 г.	128% > 107% < 117% > 100%
2016 г.	133% > 103,2% > 102,8% > 100%

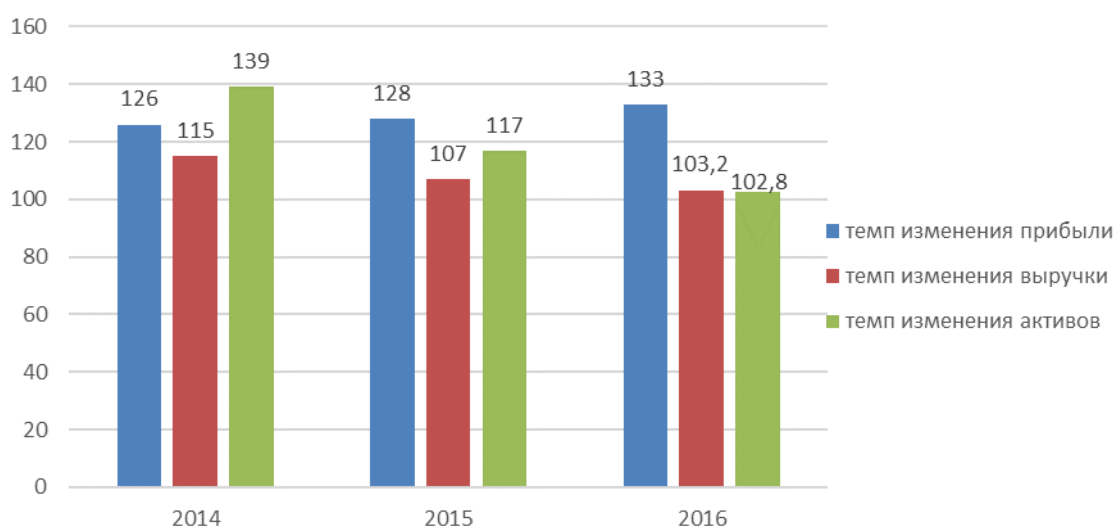


Рисунок 2.12 – Динамика изменения активов, выручки и прибыли ООО "КАТКоневфть" за 2014–2016 гг.

На рисунке 2.12 видно, что «золотое правило экономики» соблюдается в 2016 году. Когда прибыль компании растет более высокими темпами, чем объем ее продаж, это позволяет говорить о снижении себестоимости. А темп роста объема продаж, превышающий темп изменения активов, — об эффективном использовании ресурсов и увеличении экономического потенциала бизнеса.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых).

Далее проведем анализ деловой активности ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 гг.

Рассчитаем средние значения показателей необходимых для расчета коэффициентов оборачиваемости.

Таблица 2.21 – Средние значения показателей ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 гг.

В тыс.руб.

Показатели	2014	2015	2016
Средняя стоимость собственного капитала	2 502 894	3 473 954	5 102 855
Средняя стоимость внеоборотных активов	210 144	633 986	1 013 645
Среднее значение оборотных активов	3 853 292	4 535 673	5 749 622
Среднее значение за период всех активов	4 063 435	5 169 659	6 763 267
Среднее значение материальных запасов	582 099	612 248	842 435
Среднее значение дебиторской задолженности	2 290 350	3 104 789	2 912 838
Среднее значение кредиторской задолженности	1 443 117	1 558 667	1 500 172
Среднее значение денежных средств	766 291	815 971	1 792 821
Среднее значение основных средств	166 692	328 376	695 670

В таблице 2.22 отражены значения коэффициентов оборачиваемости и среднего срока оборота оборотных активов в динамике. На рисунках 2.13 и 2.14 приведены их графические значения.

Таблица 2.22 – Коэффициенты оборачиваемости ООО "КАТКоневть" за 2014–2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
				2015\2014	2016\2015
Оборачиваемость совокупного капитала, число оборотов/год	2,75	2,30	1,82	-0,44	-0,49
Оборачиваемость текущих активов, число	2,90	2,62	2,14	-0,27	-0,49

оборотов/год					
Оборачиваемость собственного капитала, число оборотов/год	4,46	3,43	2,41	-1,03	-1,02
Оборачиваемость материальных запасов, число оборотов/год	19,17	19,45	14,59	0,28	-4,86
Оборачиваемость дебиторской задолженности, число оборотов/год	4,87	3,83	4,22	-1,04	0,38
Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	74,93	95,19	86,51	20,25	-8,67
Оборачиваемость кредиторской задолженности, число оборотов/год	7,73	7,64	8,19	-0,09	0,55

Продолжение таблицы 2.22 Коэф. оборач. ООО "КАТКонефть" за 2014–2016 гг.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	47,22	47,79	44,56	0,57	-3,23
Оборачиваемость денежных средств, число оборотов/год	14,56	14,59	6,85	0,03	-7,74
Фондоотдача основных средств, число оборотов/год	66,93	36,26	17,67	-30,67	-18,59

Показатели деловой активности в анализируемом периоде имеют отрицательную тенденцию.

Оборачиваемость текущих активов изменилась незначительно с 3 оборотов в год до 2. Оборачиваемость материальных запасов снизилась на 4 оборота с 19 до 15 оборотов в год. Оборачиваемость денежных средств изменилась в сторону снижения с 15 оборотов в год до 7. Данная тенденция связана с ростом выручки от продаж с 11 156 100 тыс. рублей до 12 289 245 тыс. рублей.

Наибольшее снижение наблюдается по фондоотдаче основных средств (рисунок 2.13) с 67 до 18 оборотов в год, данное изменение показателей оборачиваемости связано с увеличением основных средств с 166 692 тыс. рублей до 695 670 тыс.рублей.

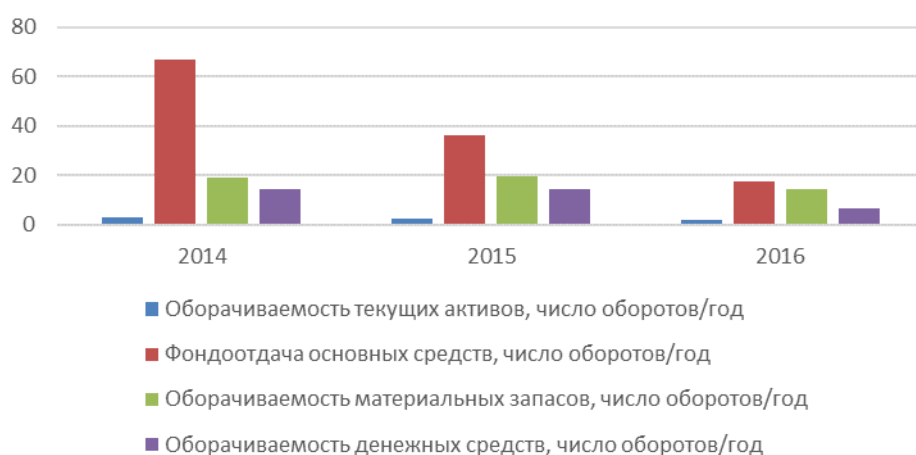


Рисунок 2.13 - Коэффициенты оборачиваемости активов

Оборачиваемость совокупного капитала (рисунок 2.14) снизилась с 2,75 оборота в год до 1,82. Оборачиваемость собственного капитала уменьшилась на 2 оборота с 4,46 до 2,41 оборота в год.

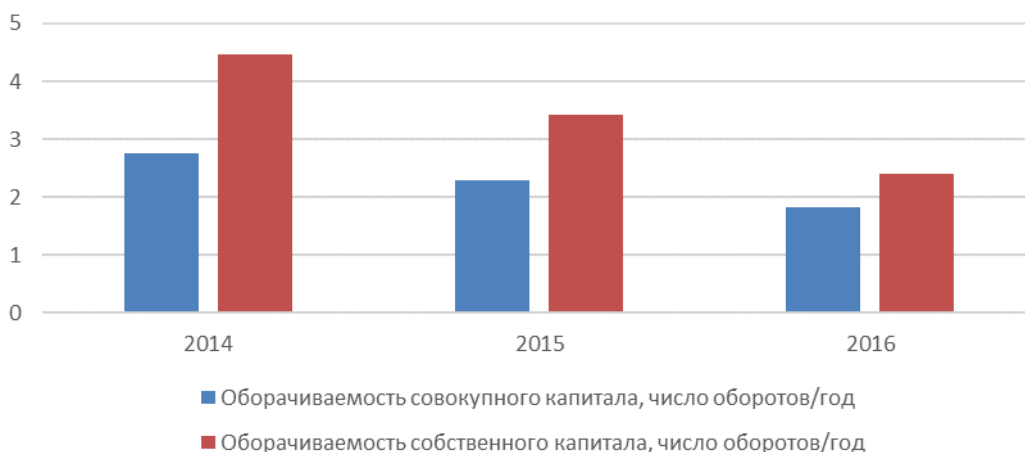


Рисунок 2.14 - Коэффициенты оборачиваемости капитала

Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности выше, чем показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, что является отрицательным фактором работы предприятия. Так на конец анализируемого периода оборачиваемость кредиторской задолженности равна 8,19 оборота в год, а оборачиваемость дебиторской задолженности – 4,22 оборота в год.

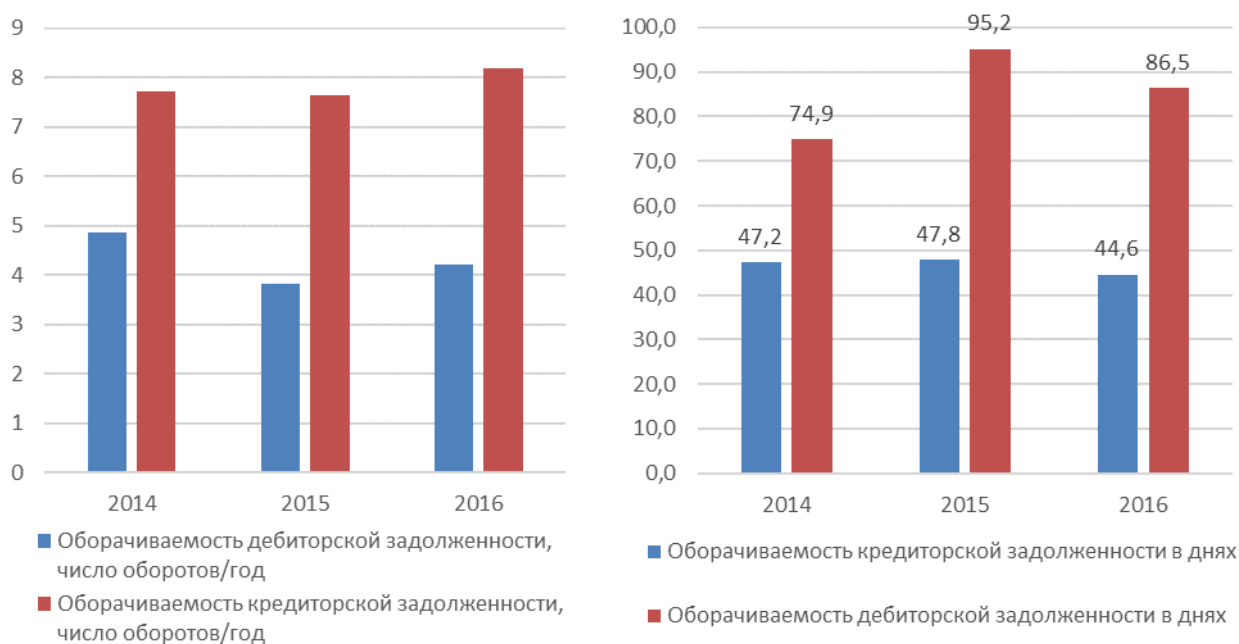


Рисунок 2.15 - Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Таблица 2.23 - Состав и динамика краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2014	2015	2016	Изменение (+, -)		Темп роста (снижения), %	
				2015\ 2014	2016\ 2015	2015\ 2014	2016\ 2015
1. Краткосрочная кредиторская задолженность – всего, тыс. руб.	1 681 387	1 435 946	1 564 398	-245 441	128 452	85,40	108,95
в том числе Задолженность поставщиков и подрядчиков	1 370 045	1 206 104	1 480 504	-163 941	274 400	88,03	122,75
2. Доля краткосрочной кредиторской задолженности в общем объеме краткосрочных обязательств, коэф.	0,94	0,92	0,91	-0,02	-0,01	98,14	98,73
3. Доля поставщиков и подрядчиков в кредиторской задолженности	0,81	0,84	0,95	0,03	0,11	103,08	112,67
4. Краткосрочная дебиторская задолженность – всего, тыс. руб.	2 946 546	3 263 031	2 562 645	316 485	-700 386	110,74	78,54
в том числе Задолженность покупателей и заказчиков	2 874 200	3 050 780	2 421 138	176 580	-629 642	106,14	79,36
5. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, коэф.	0,68	0,69	0,38	0,01	-0,31	101,83	54,80
6. Доля покупателей и заказчиков в дебиторской задолженности	0,98	0,93	0,94	-0,04	0,01	95,85	101,05
7. Соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности (превышение «+», снижение «-»), тыс. руб.	1 265 159	1 827 085	998 247	561 926	-828 838	144,42	54,64
8. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,75	2,27	1,64	0,52	-0,63	129,67	72,09

Размер дебиторской задолженности превышает кредиторскую задолженность в 2014 году на 1 265 159 тыс. рублей, в 2015 – 1 827 085 тыс. рублей, в 2016 – 998 247 тыс. рублей, что является отрицательным фактором работы предприятия. Кредиторская задолженность за анализируемый период

уменьшилась на 116 989 тыс. рублей и составила на конец анализируемого периода 1 564 398 тыс. рублей. Дебиторская задолженность за анализируемый период уменьшилась на 383 901 тыс. рублей и на конец 2016 года составила 2 562 645 тыс. рублей.

Таким образом, показатели деловой активности ООО "КАТКонефть" характеризуют снижение эффективности использования ресурсов.

2.6 Анализ финансовых результатов предприятия

Отчет о финансовых результатах содержит показатели доходов, расходов, прибыли за отчетный и предыдущий годы и является главным источником информации, необходимой для анализа финансовых результатов деятельности организации.

Проведем горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатов ООО "КАТКонефть" за 2014 – 2016 год.

Таблица 2.24 – Анализ отчета о финансовых результатах за 2014-2016г.

Статьи отчета о финансовых результатах	Остатки по отчету, тыс.руб.					Темп роста (снижения),	
	2014	2015	2016	Изменение (+, -)		%	
				2015\2014	2016\2015	2015\2014	2016\2015
Выручка	11 156 100	11 905 410	12 289 245	749 310	383 835	106,72	103,22
Себестоимость продаж	8 775 678	9 190 220	9 671 413	414 542	481 193	104,72	105,24
Валовая прибыль (убыток)	2 380 422	2 715 190	2 617 832	334 768	-97 358	114,06	96,41
Управленческие расходы	201 044	218 631	318 753	17 587	100 122	108,75	145,79
Прибыль (убыток) от продаж	2 179 378	2 496 559	2 299 079	317 181	-197 480	114,55	92,09
Проценты к получению	44 157	113 159	230 884	69 002	117 725	256,27	204,04
Прочие доходы	42 059	149 598	173 197	107 539	23 599	355,69	115,77
Прочие расходы	156 624	233 134	180 839	76 510	-52 295	148,85	77,57
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 108 970	2 526 182	2 522 321	417 212	-3 861	119,78	99,85
Текущий налог на прибыль	430 639	526 803	500 723	96 164	-26 080	122,33	95,05

Продолжение таблицы 2.24 Анализ отчета о финансовых результатах за 2014-2016

Изменение отложенных налоговых обязательств	3 460	2 254	3 235	-1 206	981	65,14	143,52
Изменение отложенных налоговых активов	5 589	1 604	5 340	-3 985	3 736	28,70	332,92
Прочее	23 416	61 711	31 246	38 295	-30 465	263,54	50,63
Чистая прибыль (убыток)	1 657 044	1 937 018	1 992 457	279 974	55 439	116,90	102,86

Выручка от продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 749 310 тыс. рублей или на 6,72%, в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 383 835 тыс. рублей или на 3,22%.

За анализируемый период у предприятия финансовый результат – прибыль, что положительно характеризует деятельность предприятия. Валовая прибыль в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 14,06%, а в 2016 году по сравнению с 2015 годом валовая прибыль снизилась на 3,59%. Снижение валовой прибыли в 2016 году связано с ростом себестоимости продаж, что является негативным фактором работы предприятия.

Прибыль от продаж в 2015 году увеличилась на 14,55%, а в 2016 году наблюдается ее снижение на 7,91% или на 197 480 тыс. рублей.

Темп роста прочих доходов выше, чем прочих расходов, что является положительным фактором.

Прибыль до налогообложения в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 417 212 тыс. рублей, что в процентах составило 19,78. В 2016 году наблюдается снижение прибыли до налогообложения по сравнению с 2015 годом на 3 861 тыс. рублей.

Чистая прибыль за анализируемый период увеличилась в 2015 году на 279 974 тыс. рублей, в 2016 году на 55 439 тыс. рублей.

Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации за период с 2014-2016 года представлен в Приложении В. [27]

Проанализируем состав, структуру и динамику показателей прибыли за период с 2014 по 2016 год (таблица 2.25).

Таблица 2.25 – Состав, структура и динамика показателей прибыли

Показатели	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Общая величина доходов	11 156 100	100	11 905 410	100	12 289 245	100
Валовая прибыль	2 380 422	21,34	2 715 190	22,81	2 617 832	21,30
Прибыль (убыток) от продаж	2 179 378	19,54	2 496 559	20,97	2 299 079	18,71
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 108 970	18,90	2 526 182	21,22	2 522 321	20,52
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1 657 044	14,85	1 937 018	16,27	1 992 457	16,21

Структура прибыли за анализируемый период изменилась не значительно. На конец анализируемого периода валовая прибыль составляет 21,3% от общей величины доходов, прибыль от продаж – 18,71%, прибыль до налогообложения – 20,52%, чистая прибыль – 16,21%.

Проанализируем показатели выручки и себестоимости продаж за 5 лет (таблица 2.26).

Таблица 2.26 – Анализ показателей выручки и себестоимости продаж

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, тыс.руб.	7 418 191	9 692 826	11 156 100	11 905 410	12 289 245
Темп роста (снижения) выручки, %		130,7	115,1	106,7	103,2
Себестоимость продаж, тыс.руб.	6 418 894	7 947 615	8 775 678	9 190 220	9 671 413
Темп роста (снижения) себестоимости продаж, %		123,8	115,1	104,7	105,2

За период с 2012 года до 2016 года выручка увеличилась на 4 871 054 тыс. рублей, что положительно характеризует деятельность предприятия. Предприятие наращивает объемы реализации работ и услуг. Темпы роста объемов реализации должны быть выше темпов роста себестоимости продаж. Данное соотношение наблюдается в 2013 и 2015 годах, в 2014 году темпы роста выручки и себестоимости одинаковые и составляют 115,1%. В 2016 году наблюдается отрицательное соотношение темпов роста выручки и себестоимости продаж, так темп роста себестоимости превысил темп роста выручки на 2%.

На рисунке 2.16 показана динамика показателей выручки и себестоимости продаж.



Рисунок 2.16 – Динамика показателей выручки и себестоимости продаж

Анализ эффективности деятельности организации невозможен без учета показателей рентабельности. Показатель, характеризующий доходность деятельности или, по-другому, экономическую эффективность – это и есть понятие рентабельности. Это показатель, отражающий эффективность использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Система показателей рентабельности дает представление об экономической эффективности работы организации и помогает принимать управленческие решения собственникам бизнеса и менеджменту.

В таблице 2.27 отражены значения показателей рентабельности в динамике за период с 2014 года по 2016 год.

На рисунке 2.17 приведена графическая интерпретация, наглядно демонстрирующая данные коэффициенты.

На конец анализируемого периода наблюдается снижение показателей рентабельности, это связано с увеличением средних значений активов и капитала.

Таблица 2.27 – Показатели рентабельности за 2014–2016 гг.

В %

Показатель	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
				2015\2014	2016\2015
1. Рентабельность собственного капитала	66,21	55,76	39,05	-10,45	-16,71
2. Рентабельность внеоборотных активов	788,53	305,53	196,56	-483,00	-108,97
3. Рентабельность оборотных активов	43,00	42,71	34,65	-0,30	-8,05
4. Рентабельность активов	40,78	37,47	29,46	-3,31	-8,01

5. Рентабельность основной деятельности (производства)	24,28	26,53	23,01	2,26	-3,52
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	14,85	16,27	16,21	1,42	-0,06
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	19,54	20,97	18,71	1,43	-2,26

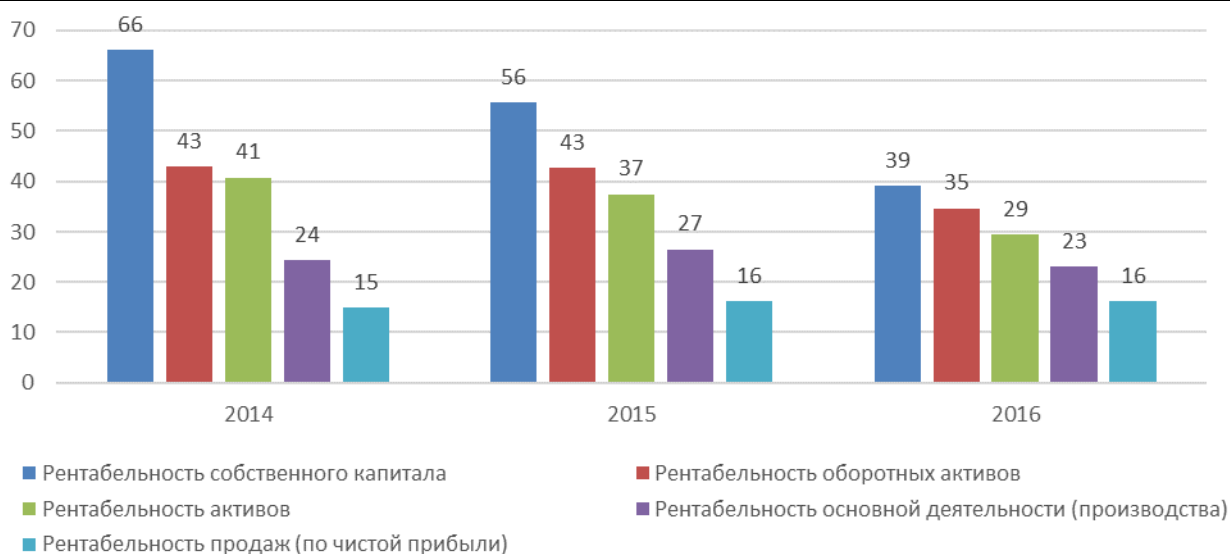


Рисунок 2.17 – Показатели рентабельности ООО "КАТКонефть"

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о возрастании стоимости имущества ООО "КАТКонефть" к концу анализируемого периода. Предприятие на протяжении всего периода работало рентабельно, сохраняя и преувеличивая рентабельность. Это явилось положительным эффектом для стабильности и роста компании.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КАТКонефть»

3.1 Выполнение работ по ограничению водопитока пласта добывающих скважин полимерными составами на основе полиакриламида «WSO-254 S»

Поиск путей повышения эффективности работ по снижению обводненности добываемой продукции скважин составляет в настоящее время одну из наиболее актуальных задач нефтедобычи.

Проблема обводнения продукции добывающих скважин остается для нефтяной отрасли промышленности одной из наиболее насущных. На сегодняшний

день в мире при эксплуатации нефтяных скважин добывается в семь раз больше воды, чем нефти. Ежегодно в России обводненность продукции скважин возрастает в среднем почти на 2% и в настоящий период превысила 80% [32], а на некоторых месторождениях средняя обводненность скважин достигает 95- 98%.

Один из способов возвращения к жизни нефтяных и газовых скважин – ремонтно-изоляционные и тампонажные работы, которые являются наиболее сложными видами капитального ремонта «нефтяных артерий».

Для улучшения финансового состояния и увеличения финансовых результатов предлагается использовать для выполнения РИР гель марки WSO-254S.

При проведении работ по ограничению водопритока пласта, необходимо учитывать геолого-физические и геолого-технические особенности водоносной и нефтеносной пористых сред, имеющих существенные различия и отличающихся поведением в них тампонирующих материалов.

С целью селективного (избирательного) воздействия на водонасыщенную часть пласта предлагаем технологию по закачке через пакер или пакер-ретейнер гелеобразующего состава с последующим докреплением модифицированным цементным раствором, а также закачку гелеобразующего состава без докрепления цементным раствором исходя из геологических условий скважины.

Работы по ограничению водопритока пласта добывающих скважин полимерными составами на основе полиакриламида «WSO-254 S» выполняются при следующих условиях:

1. Без негерметичности эксплуатационной колонны (перекрытых пакерами).
2. Скважина должна находиться в работе.
3. Отсутствие ЗКЦ обрабатываемого пласта.
4. Отсутствие прямого воздействия ППД (намытые каверны).
5. Абсолютное залегание объекта обработки не ниже средней отметки по общему объекту пласта (корреляция).
6. Дебит нефти менее 11 т/сут.
7. Дебит по жидкости более 250 м³/сут.
8. Приемистость скважины не менее 250 м³/сут. при P= 70 атм.

9. Удельная накопленная добыча нефти не более 10 тыс.т. нефти на 1 метр эффективной нефтенасыщенной толщины.

10. Высокое значение нефтенасыщенности по ГИС.

11. Наличие данных ГИС об источнике обводнения.

12. Снижение коэффициента продуктивности на 15% без существенного снижения потерь по нефти.



Рисунок 3.1 – WSO-254S во время закачки и после структурирования

WSO-254S представляет собой гель на основе синтетических полимеров низкого молекулярного веса. При малой начальной вязкости (20-40 спз) в сочетании со специальным сшивателем данный продукт приобретает прочную резиновую структуру что позволяет эффективно проникать и блокировать зоны с высокой проницаемостью.

Области применения WSO-254S

- контроль больших потерь циркуляции при бурении
- ликвидация водопроявлений
- ликвидация негерметичности обсадной колонны (низкая приемистость)
- ликвидация заколонных перетоков
- ликвидация прорывов воды ввиду наличия разломов
- химический хвостовик для изоляции открытого ствола

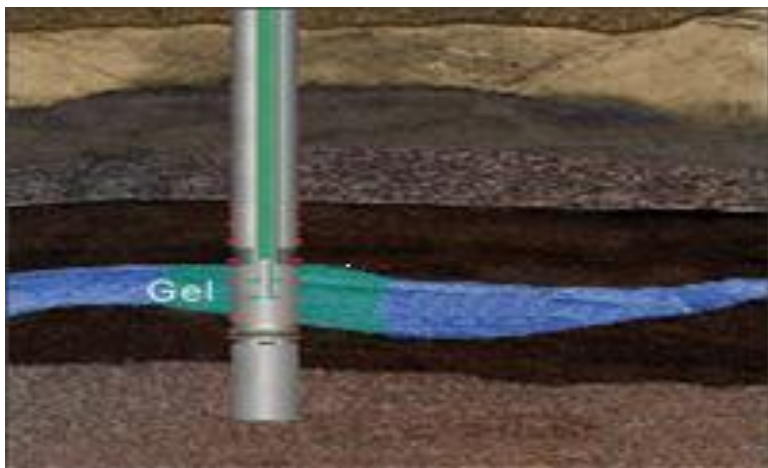


Рисунок 3.2 – Ликвидация водопроявлений

Основные свойства WSO-254S

- широкий диапазон рабочих температур – от 3°C до 170 °C
- возможность задержки/ускорения времени набора вязкости состава
- не чувствителен к CO_2 и H_2S
- работает в широком диапазоне pH от 2 до 12
- в случае необходимости возможно увеличение начальной вязкости и использование наполнителей
- совместим с буровыми растворами на водной и углеводородной основе
- может быть закачен через долото, забойный турбинный двигатель, каротажное оборудование
- разработан с минимальной прочностью сжатия, что исключает риск ухода инструмента в сторону
- легко удаляется из ствола скважины путем промывки с вращением

3.2 Оценка эффективности мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S» и его влияние на финансовое состояние предприятия

Выполнение работ по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах сшитыми полимерными составами на основе полиакриламида "WSO-254" предполагает использование следующих материалов и оборудования:

Таблица 3.1 - Средняя стоимость одной операции по договору

В руб.

Стоимость услуг	Единица измерения	Кол-во единиц	Итого затраты (руб)
Заработная плата с отчислениями			65 800
Транспортный расходы			9 686
Дополнительное оборудование и дополнительные услуги			96 600
Подвеска НКТ-60/73 класс "Е" п/м	м.	2000	72 800
Опрессовочный узел типа Ниппель "Д"	шт. (скв./опер.)	1	1 050
Пакер типа ПРО-ЯМО2-ЯГ1(М) с инженерным сопровождением	шт. (скв./опер.)	1	21 000
ЦКР опрессовка лифта НКТ	шт. (скв./опер.)	1	1750
Материалы			472 404
Цемент тампонажи марки "G" (цемент)	Тн.	4	18 340
Понизитель водоотдачи DFL-8, DFL-17 или аналог FLOSS-110	кг.	21,5	11 739
Диспергатор DCD-1 или аналог DAF	кг.	10	1 820

Продолжение таблицы 3.1 Средняя стоимость одной операции по договору

В руб.

Замедлитель схватывания DCR-1 или аналог CR-220, Retarder LR, CR-225	кг.	8	1400
Пеногаситель LDF-70, NO FOAM, FOAM STOP	кг.	4,7	905
Полимер WSO-254	кг.	920	379 960
Сшиватель ацетат хрома (раствор 50%) или аналог (сшиватель полимера)	л	190	53 200
Артезианская вода	м3	120	5 040
ИТОГО:			644 490

Данное мероприятие повлечет за собой осуществление капитальных вложений, которые будут связаны с приобретением представленного ниже оборудования:

Таблица 3.2 – Капитальные вложения

В тыс.руб.

Наименование	Сумма
Блок дозирования реагентов (БДР)	8 250
Итого:	8 250

Единовременное осуществление затрат в свою очередь увеличивают начисление амортизации:

Таблица 3.3 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	8 250
Амортизация, тыс.руб.	1 031

Работы по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах сшитыми полимерными составами на основе полиакриламида "WSO-254" востребованы на рынке. В месяц в среднем ООО «КАТКонефть» проводит 60 операций по РИР.

По прогнозным значениям объем работ по РИР с применением полимера "WSO-254" составят: в 2018 году – 60, в 2019 году – 120, в 2020 году – 150, в 2021 году – 170, в 2021 году – 200.

Таблица 3.4 - Экономический эффект от внедрения мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S»

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
Количество работ	60	120	150	170	200	700
Средняя цена одной работы РИР, тыс.руб.	920,7	920,7	920,7	920,7	920,7	920,7
Годовая выручка, тыс.руб	55 242	110 484	138 105	156 519	184 140	644 490
Текущие затраты (без амортизации) одной работы РИР, тыс.руб	644,5	644,5	644,5	644,5	644,5	644,5
Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб	38 670	77 340	96 675	109 565	128 900	451 150
Амортизация, тыс.руб.	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	5 155
Валовая прибыль	15 541	32 113	40 399	45 923	54 209	188 185
Налог на	31 082	6 423	8 080	9 185	10 842	37 637

прибыль						
Чистая прибыль	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367	150 548

Чистая прибыль предприятия за 2018 год при реализации мероприятия составит 12 433 тыс. рублей, что будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

Далее необходимо оценить эффективность мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S». Так как данное мероприятие предполагает осуществления капитальных вложений, то для оценки коммерческой эффективности возьмем методику оценки эффективности инвестиционных проектов.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет;
- в качестве шага планирования принят - 1 год;
- норма дисконта принята на уровне - 10 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

Так как инвестиционный проект предполагается осуществить за счет собственного капитала предприятия, то коммерческая норма дисконта, используемая для оценки коммерческой эффективности проекта в целом, устанавливается в соответствии с требованиями к минимально допустимой будущей доходности вкладываемых средств.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,75 %;
- риск недополучения прибыли – 2,25 %.

Ставка дисконтирования при расчете проекта равна 10%.

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

Инвестиционный проект применению полимерного состава «WSO-254 S» относится к локальным инвестиционным проектам, так как его реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и

экологическую ситуацию в регионе. Однако на финансовые результаты ООО «КАТКонефть» он окажет положительное влияние.

Таблица 3.5 - Расчет денежных потоков для оценки коммерческой эффективности проекта

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Инвестиции , тыс.руб	8 250				
2. Годовая выручка, тыс.руб	55 242	110 484	138 105	156 519	184 140
3. Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб	38 670	77 340	96 675	109 565	128 900
4. Амортизация, тыс.руб /год	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031

Продолжение таблицы 3.5 Расчет ден. потоков для оценки ком. эфф-ти проекта

5. Валовый доход	15 541	32 113	40 399	45 923	54 209
6. Налоговые и прочие обязательные платежи, тыс.руб/год	3 108	6 423	8 080	9 185	10 842
7. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250				
8. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367

Рассчитав денежные потоки необходимо рассчитать показатели коммерческой эффективности.

Таблица 3.6 – Расчет ЧД и ЧДД

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367
3. Чистый доход, тыс. руб	4 183	25 690	32 319	36 738	43 367
4. Коэффициент дисконтирования	1,000	0,909	0,826	0,751	0,683
5. ЧДД, тыс.руб	4 182	23 355	26 710	27 602	29 620
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс руб	4 183	27 538	54 248	81 850	111 470

Интегральный ЧДД составил 111 470 тыс.рублей.

Индексы доходности достаточно определить для завершающего шага расчета (они будут характеризовать интегральную эффективность проекта). Что бы определить индекс доходности инвестиций, требуется рассчитать интегральные дисконтированные денежные потоки от инвестиционной и операционной деятельности (таблица 3.7).

Интегральный дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности составил –8 250 тыс.руб, интегральный денежный поток от операционной деятельности равен 119 720 тыс.руб.

Таблица 3.7 - Расчет интегральных дисконтированных денежных потоков

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250	0	0	0	0

Продолжение таблицы 3.7 Расчет интегральных дисконт. денежных потоков

2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367
3. Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,826	0,751	0,683
4. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	- 8 250	0	0	0	0
5. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	-8 250	-8 250	-8 250	-8 250	-8 250
6 Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	12 433	23 355	26 710	27 602	29 620
7. Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	12 433	35 788	62 498	90 100	119 720

Определим индекс доходности инвестиций:

$$\text{ИДИ} = 119\,720 / |-8250| = 14,51$$

Индекс доходности инвестиций составил 14,51 это означает, что на 1 рубль, инвестированный в данный проект, инвестор получит 14,51 рублей дохода.

Следующий показатель, который надо рассчитать – это индекс доходности затрат. Для этого надо сначала определить суммарные дисконтированные притоки и суммарные дисконтированные оттоки средств (таблица 3.14).

Таблица 3.8 – Расчет дисконтированных притоков и оттоков средств

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Приток средств от инвестиционной	0	0	0	0	0

деятельности (доход от продажи активов), тыс.руб					
2. Приток средств от операционной деятельности (выручка), тыс.руб	55 242	110 484	138 105	156 519	184 140
3. Итого притоков, тыс.руб	55 242	110 484	138 105	156 519	184 140
4. Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,826	0,751	0,683
5. Дисконтированный притоки, тыс.руб	55 242	100 440	114 136	117 595	125 770
6. Дисконтированный притоки нарастающим итогом, тыс.руб	55 242	155 682	269 818	387 413	513 184
7. Отток средств от инвестиционной деятельности (инвестиции) тыс.руб	8 250	0	0	0	0
8. Отток средств от операционной деятельности (затраты без амортизации+налоги) тыс.руб	41 778	83 763	104 755	118 750	139 742
9. Итого оттоков, тыс.руб	50 028	83 763	104 755	118 750	139 742
10. Дисконтированный оттоки, тыс.руб	50 028	76 148	86 574	89 218	95 446
11. Дисконтированный оттоки нарастающим итогом, тыс.руб	50 028	126 176	212 750	301 969	397 414

Суммарные дисконтированные притоки средств составили 513 184 тыс.руб, а суммарные дисконтированные оттоки средств равны 397 414 тыс.руб. Определим индекс доходности затрат:

$$\text{ИДЗ} = 513\,184 / 397\,414 = 1,29$$

Индекс доходности затрат составил 1,29 это говорит о том, что на рубль затрат по проекту приходится 1,29 рубля дохода.

Следующий показатель коммерческой эффективности – это внутренняя норма доходности (ВНД). ВНД целесообразно определить графически. Для это нужно построить график, откладывая по оси абсцисс норму дисконта. График имеет форму прямой линии, для построения которой достаточно двух точек. Первая точка уже есть, она имеет координаты (10; 111470) и указывает на значение интегрального ЧДД по проекту при норме дисконта 10%. Что бы получить вторую точку, можно пересчитать интегральный ЧДД при норме дисконта 20% (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Расчет интегрального ЧДД при норме дисконта 20%

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной	-8 250	0	0	0	0

деятельности, тыс.руб					
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367
3. Чистый доход, тыс. руб	4 183	25 690	32 319	36 738	43 367
4. Коэффициент дисконтирования	1	0,833	0,694	0,579	0,482
5. ЧДД, тыс.руб	4 183	21 409	22 444	21 261	20914
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс руб	4 183	25 591	48 035	69 296	90 210

Вторая точка для построения графика будет иметь координаты (20; 90210) эта точка соответствует значению интегрального ЧДД при норме дисконта 20.

На графике (рисунок 3.3) внутренняя норма доходности – это точка пересечения прямой с осью абсцисс. В данном случае ВНД составляет примерно 56% , это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 56%, то интегральный ЧДД по проекту будет равен нулю, следовательно проект станет неэффективным.

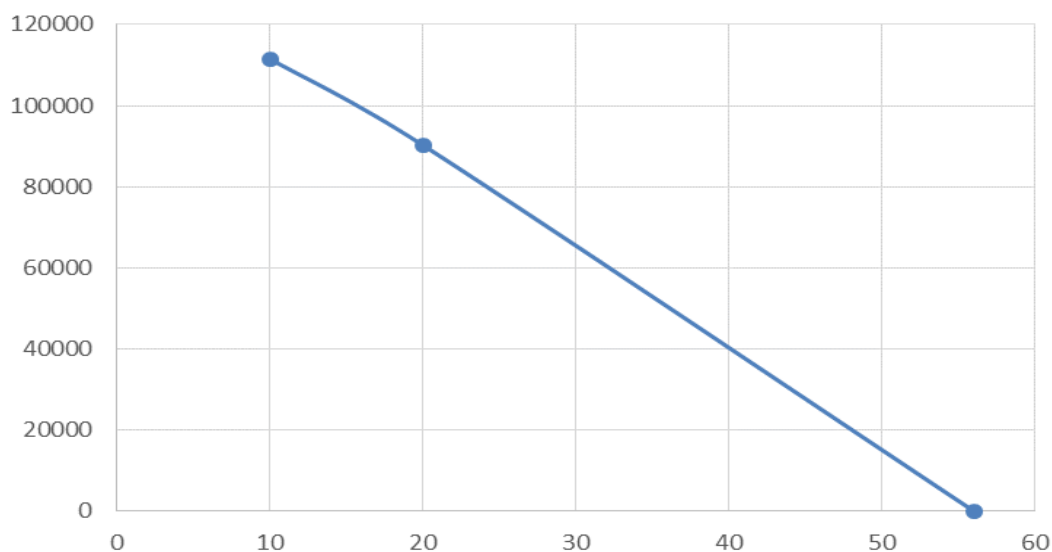


Рисунок 3.3 – Графическое определение ВНД

Срок окупаемости инвестиций составляет 3 месяца, так как уже на первом шаге расчета накопленный ЧДД имеет положительно значение. В течении одного года вложенные в проект средства вернуться инвестору.

В дипломной работе были рассчитаны все показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

Интегральный ЧДД равен 111 470 тыс. руб. > 0 ,

ИДИ=14,51 > 1,

ИДЗ=1,29 > 1,

ВНД=56% > Е.

Рассчитав все показатели, можно сделать вывод, что инвестиционный проект по применению полимерного состава «WSO-254 S» является коммерчески эффективным и его реализация будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия, так как в первый же год реализации принесет предприятию дополнительную чистую прибыль в размере 12 433 тыс. рублей.

Показатели выручки и прибыли, полученной от реализации мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S» за 5 лет представлены на рисунке 3.4.

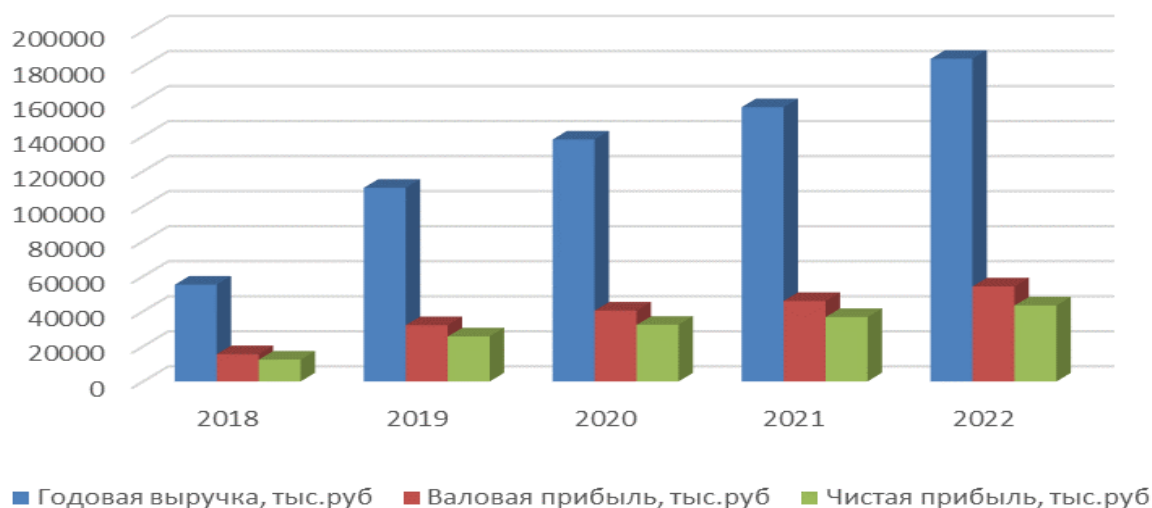


Рисунок 3.4 – Показатели выручки и прибыли, полученной в результате реализации мероприятия по применению полимерного состава «WSO-254 S»

3.3 Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин изоляционным четырехмодульным материалом

На протяжении последних лет одним из основных направлений нефтедобычи месторождений, является сокращение попутно добываемых вод.

Прорывы закачиваемой воды при реализации интенсивных систем разработки заводнением, ведут к образованию целиков нефти за фронтом вытеснения и неполному охвату процессом заводнения эксплуатируемого пласта.

При этом на участке продуктивного пласта еще сосредоточены значительные извлекаемые запасы нефти.

Одной из главных задач совершенствования изоляции притоков пластовых вод в нефтяных и газовых скважинах, является достижение селективного (избирательного) воздействия на водонасыщенную часть пласта, ликвидация межпластового перетока, а так же восстановление цементного камня за колонной.

Для производства РИР в настоящее время в ООО «КАТКонефть» применяются двухмодульный продукт и трехмодульный продукт.

Двухмодульный продукт представляет собой сополимер низкой молекулярной массой, модификатор, сшиватель и синтетический наполнитель. Концентрация данного продукта позволяет обеспечивать набор затвердевающей фазы до 8 часов. Продукт обладает свойствами технологической селективности. Двухмодульный продукт замедляет время сшивания для обеспечения точного размещения продукта по пласту и эффективной изоляции воды и газа, не вступая в плотный контакт с нефтенасыщенными пластами. Планируется для работы под давлением в матрицу породы проницаемостью ниже 750мд.

Трехмодульный продукт представляет собой сополимер высокой молекулярной массы, замедлитель, сшиватель на двух основах и синтетический наполнитель. Время сшивки регулируется от 3.00ч – 6.00ч. Конечная фаза продукта – образует резиноподобную, гелевую структуру. Продукт обладает высокими адгезийными свойствами по отношению к породам и металлу. Трехмодульный продукт предназначен для работ под средним и высоким давлением, для эффективной изоляции воды и газа. Эффективен при закачке под давлением в породу проницаемостью свыше 1 дарси или в трещиноватые, кавернозные пласты. Планируется для работ по изоляции существующих интервалов перфораций, для ликвидации малых трещин после ГРП, для устранения негерметичности в обсадной колонне, ликвидации заколонных перетоков, изоляции перфораций обводненных зон.

Для улучшения финансового состояния и увеличения финансовых результатов, за счет получения дополнительной выручки, предлагается использовать для выполнения РИР изоляционный четырехмодульный материал.

Четырехмодульный продукт представляет собой сополимер высокой молекулярной массы, шиватель на двух основах и двухкомпонентный синтетический наполнитель. Время шивки регулируется от 2.00ч – 4.00ч. Конечная фаза продукта – образует резиноподобную, эластичную структуру с расширяющимся от увеличения температуры эффектом. Продукт обладает высокими адгезийными свойствами по отношению к породам и металлу.



Рисунок 3.5 – Четырехмодульный продукт после структурирования

Четырехмодульный продукт предназначен для работ под высоким давлением, для эффективной изоляции воды и газа. Данный продукт эффективен при закачке под давлением в трещиноватые, кавернозные пласты. Планируется для работ по изоляции существующих интервалов перфораций, для ликвидации трещин после ГРП, для устранения негерметичности в обсадной колонне, ликвидации заколонных перетоков, изоляции перфораций обводненных зон с большой поглощающей способностью.

Четырехмодульный сополимерный материал, применение при ОВП:

- Высоком значением проницаемости, трещиноватостью, высокой кавернозностью.
- С высокой эксплуатационной наработкой
- Продуктивностью скважины более 500м³/сут.

3.4 Оценка эффективности мероприятия по применению изоляционного четырехмодульного материала и его влияние на финансовое состояние предприятия

Выполнение работ по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах четырехмодульным продуктом предполагает использование следующих материалов и оборудования:

Таблица 3.10 - Средняя стоимость одной операции по договору

В руб.

Стоимость услуг	Еденица измерения	Кол-во единиц	Итого затраты (руб)
Заработная плата с отчислениями			75 000
Транспортный расходы			10 220
Дополнительное оборудование и дополнительные услуги			96 600
Подвеска НКТ-60/73 класс "Е" п/м	м.	2000	72 800
Опрессовочный узел типа Ниппель "Д"	шт.(скв./опер.)	1	1 050
Пакер типа ПРО-ЯМО2-ЯГ1(М) с инженерным сопровождением	шт.(скв./опер.)	1	21 000
ЦКР опрессовка лифта НКТ	шт.(скв./опер.)	1	1 750
Материалы			95 115
Цемент тампонажи марки "G" (цемент)	Тн.	4,7	21 550
Понижитель водоотдачи DFL-8, DFL-17 или аналог FLOSS-110	кг.	25	13 650
Диспергатор DCD-1 или аналог DAF	кг.	10	1 820
Замедлитель схватывания DCR-1 или аналог CR-220, Retarder LR, CR-225	кг.	10	1 750
Пеногаситель LDF-70, NO FOAM, FOAM STOP	кг.	4,7	905
Полимер ПНП-1 (гелевые составы на основе полиакриламидов) или аналог VEC-2 (полимер)	кг.	200	47 600
Сшиватель ацетат хрома (раствор 50%) или аналог (сшиватель полимера)	л.	40	5 320
Артезианская вода	м3	30	2 520
ИТОГО:			276 935

Данное мероприятие повлечет за собой осуществление капитальных вложений, которые будут связаны с приобретением представленного ниже оборудования:

Таблица 3.11 – Капитальные вложения

В тыс.руб.

Наименование	Сумма
Блок дозирования реагентов (БДР)	8 250
Итого:	8 250

Единовременное осуществление затрат в свою очередь увеличивают начисление амортизации:

Таблица 3.12 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	8 250
Амортизация, тыс.руб.	1 031

Работы по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах четырехмодульным продуктом востребованы на рынке.

По прогнозным значениям объем работ по РИР с применением четырехмодульного продукта составят: в 2018 году – 120, в 2019 году – 240, в 2020 году – 280, в 2021 году – 300, в 2021 году – 350.

Таблица 3.13 - Экономический эффект от внедрения мероприятия по применению четырехмодульного продукта

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
Количество работ	120	240	280	300	350	1290
Средняя цена одной работы ГРП, тыс.руб.	400	400	400	400	400	400
Годовая выручка, тыс.руб	48 000	96 000	112 000	120 000	140 000	516 000

Продолжение таблицы 3.13 Экономический организует эффект от внедрения рассчитываемый мероприятия по применению четырехмодульного продукта

Текущие затраты (без амортизации) одной работы ГРП, тыс.руб	277	277	277	277	277	277
Текущие затраты (без амортизации),	33 240	66 480	77 560	83 100	96 950	357 330

тыс.руб						
Амортизация, тыс.руб.	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031	5 155
Валовая прибыль	13 729	28 489	33 409	35 869	42 019	153 515
Налог на прибыль	2 746	5 698	6 682	7 174	8 404	30 703
Чистая прибыль	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615	122 812

Чистая прибыль предприятия за 2018 год при реализации мероприятия составит 10 983 тыс. рублей, что будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

Далее необходимо оценить эффективность мероприятия по применению четырехмодульного продукта. Так как данное мероприятие предполагает осуществления капитальных вложений, то для оценки коммерческой эффективности возьмем методику оценки эффективности инвестиционных проектов.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет;
- в качестве шага планирования принят - 1 год;
- норма дисконта принята на уровне - 10 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

Так как инвестиционный проект предполагается осуществить за счет собственного капитала предприятия, то коммерческая норма дисконта, используемая для оценки коммерческой эффективности проекта в целом, устанавливается в соответствии с требованиями к минимально допустимой будущей доходности вкладываемых средств.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,75 %;
- риск недополучения прибыли – 2,25 %.

Ставка дисконтирования при расчете проекта равна 10%.

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

Инвестиционный проект по применению четырехмодульного продукта относится к локальным инвестиционным проектам, так как его реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе. Однако на финансовые результаты ООО «КАТКонефть» он окажет положительное влияние.

Расчеты денежных потоков для оценки коммерческой эффективности проекта представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 - Расчет денежных потоков для оценки коммерческой эффективности проекта

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Инвестиции , тыс.руб	8 250				
2. Годовая выручка, тыс.руб	48 000	96 000	112 000	120 000	140 000
3. Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб	33 240	66 480	77 560	83 100	96 950
4. Амортизация, тыс.руб /год	1 031	1 031	1 031	1 031	1 031
5. Валовый доход	13 729	28 489	33 409	35 869	42 019
6. Налоговые и прочие обязательные платежи, тыс.руб/год	2 746	5 698	6 682	7 174	8 404
7. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250				
8. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615

Рассчитав денежные потоки необходимо рассчитать показатели коммерческой эффективности.

Таблица 3.15 – Расчет ЧД и ЧДД

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615
3. Чистый доход, тыс. руб	2 733	22 791	26 727	28 695	33 615
4. Коэффициент дисконтирования	1,000	0,909	0,826	0,751	0,683

5. ЧДД, тыс.руб	2 733	20 719	22 089	21 559	22 960
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс руб	2 733	23 452	45 541	67 100	90 060

Интегральный ЧДД составил 90 060 тыс.рублей.

Индексы доходности достаточно определить для завершающего шага расчета (они будут характеризовать интегральную эффективность проекта). Что бы определить индекс доходности инвестиций, требуется рассчитать интегральные дисконтированные денежные потоки от инвестиционной и операционной деятельности (таблица 3.16).

Таблица 3.16 - Расчет интегральных дисконтированных денежных потоков

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615
3. Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,826	0,751	0,683
4. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	- 8 250	0	0	0	0
5. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	-8 250	-8 250	-8 250	-8 250	-8 250
6. Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	10 983	20 719	22 089	21 559	22 960
7. Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	10 983	31 702	53 791	75 350	98 310

Интегральный дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности составил –8 250 тыс.руб, интегральный денежный поток от операционной деятельности равен 98 310 тыс.руб.

Определи индекс доходности инвестиций:

$$\text{ИДИ} = 98310 / |-8250| = 11,92$$

Индекс доходности инвестиций составил 11,92 это означает, что на 1рубль, инвестированный в данный проект, инвестор получит 11,92 рублей дохода.

Следующий показатель, который надо рассчитать – это индекс доходности затрат. Для этого надо сначала определить суммарные дисконтированные притоки и суммарные дисконтированные оттоки средств (таблица 3.17).

Таблица 3.17 – Расчет дисконтированных притоков и оттоков средств

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1 Приток средств от инвестиционной деятельности (доход от продажи активов), тыс.руб	0	0	0	0	0
2 Приток средств от операционной деятельности (выручка), тыс.руб	48 000	96 000	112 000	120 000	140 000
3 Итого притоков, тыс.руб	48 000	96 000	112 000	120 000	140 000
4 Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,826	0,751	0,683
5 Дисконтированный притоки, тыс.руб	48 000	87 273	92 562	90 158	95 622
6 Дисконтированный притоки нарастающим итогом, тыс.руб	48 000	135 273	227 835	317 992	413 614
7 Отток средств от инвестиционной деятельности (инвестиции) тыс.руб	8 250	0	0	0	0
8 Отток средств от операционной деятельности (затраты без амортизации+налоги) тыс.руб	35 986	72 178	84 242	90 274	105 354
9 Итого оттоков, тыс.руб	44 236	72 178	84 242	90 274	105 354
10 Дисконтированный оттоки, тыс.руб	44 236	65 616	69 621	67 824	71 958
11 Дисконтированный оттоки нарастающим итогом, тыс.руб	44 236	109 852	179 473	247 297	319 255

Суммарные дисконтированные притоки средств составили 413 614 тыс.руб, а суммарные дисконтированные оттоки средств равны 319 255 тыс.руб. Определим индекс доходности затрат:

$$\text{ИДЗ} = 413\,614 / 319\,255 = 1,30$$

Индекс доходности затрат составил 1,30 это говорит о том, что на рубль затрат по проекту приходится 1,30 рубля дохода.

Следующий показатель коммерческой эффективности – это внутренняя норма доходности (ВНД). ВНД целесообразно определить графически. Для это нужно построить график, откладывая по оси абсцисс норму дисконта. График имеет форму прямой линии, для построения которой достаточно двух точек. Первая точка уже есть, она имеет координаты (10; 90060) и указывает на значение интегрального ЧДД по проекту при норме дисконта 10%. Что бы получить вторую точку, можно пересчитать интегральный ЧДД при норме дисконта 20% (таблица 3.18).

Таблица 3.18 – Расчет интегрального ЧДД при норме дисконта 20%

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-8 250	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615
3. Чистый доход, тыс. руб	2 733	22 791	26 727	28 695	33 615
4. Коэффициент дисконтирования	1	0,833	0,694	0,579	0,482
5. ЧДД, тыс.руб	2 733	18 993	18 561	16 606	16 211
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс руб	2 733	21 726	40 286	56 892	73 103

Вторая точка для построения графика будет иметь координаты (20; 73103) эта точка соответствует значению интегрального ЧДД при норме дисконта 20.

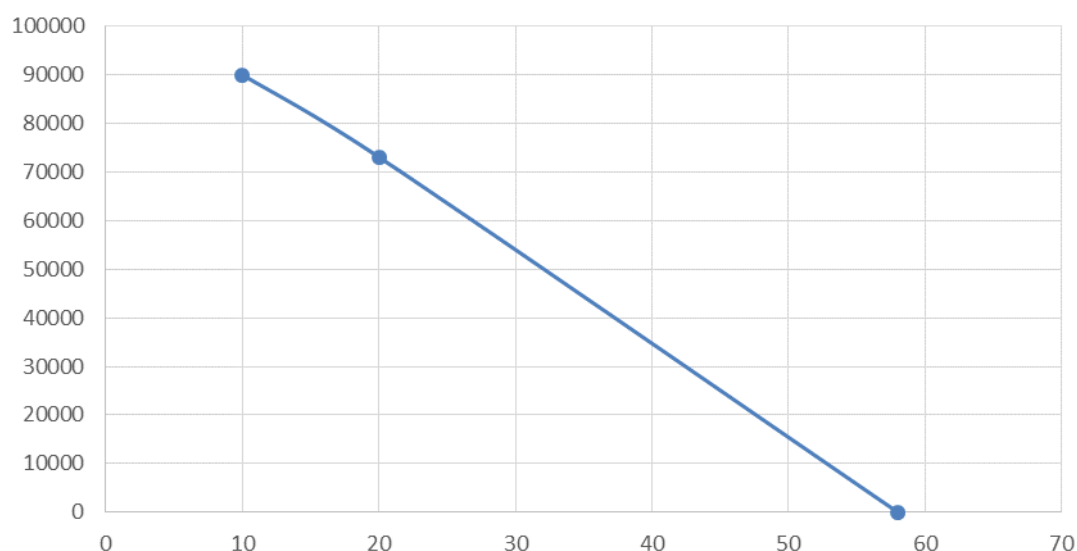


Рисунок 3.5 – Графическое определение ВНД

На графике внутренняя норма доходности – это точка пересечения прямой с осью абсцисс. В данном случае ВНД составляет примерно 58% , это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 58%, то интегральный ЧДД по проекту будет равен нулю, следовательно проект станет неэффективным.

Срок окупаемости инвестиций составляет 5 месяцев, так как уже на первом шаге расчета накопленный ЧДД имеет положительно значение. В течении первого года вложенные в проект средства вернуться инвестору.

В дипломном проекте были рассчитаны все показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

Интегральный ЧДД равен 90 060 тыс. руб. > 0 ,

ИДИ=11,92 > 1 ,

ИДЗ=1,3 > 1 ,

ВНД=58% $> E$.

Рассчитав все показатели, можно сделать вывод, что инвестиционный проект по применению четырехмодульного продукта является коммерчески эффективным и его реализация будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия, так как в первый же год реализации принесет предприятию дополнительную чистую прибыль в размере 10 983 тыс. рублей.

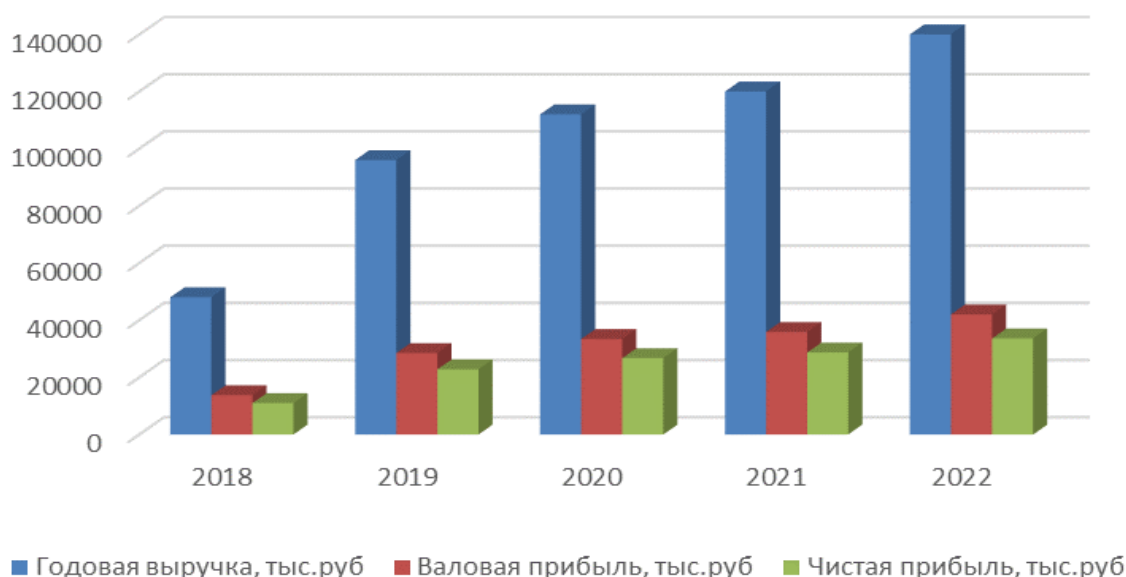


Рисунок 3.6 – Показатели выручки и прибыли, полученной в результате реализации мероприятия по применению четырехмодульного продукта

3.5 Влияние предложенных мероприятий на финансовое состояние ООО «КАТКонефть»

Для улучшения финансового состояния предприятия в дипломной работе были предложены мероприятия, способствующие получению дополнительной выручки и в конечном итоге увеличению прибыли предприятия:

- Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин полимерными составами на основе полиакриламида «WSO-254 S»

- Выполнение работ по ограничению водопритока пласта добывающих скважин изоляционным четырехмодульным материалом.

Реализация данных мероприятий позволит получить дополнительную выручку за 2018 год в размере 103 242 тыс.рублей.

Таблица 3.19 – Выручка от реализации мероприятий

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка от реализации мероприятия по применению полиакриламида «WSO-254 S», тыс.руб	55 242	110 484	138 105	156 519	184 140
Выручка от реализации мероприятия по применению четырехмодульного материала, тыс.руб	48 000	96 000	112 000	120 000	140 000
ИТОГО	103 242	206 484	250 105	276 519	324 140

Реализация данных мероприятий позволит получить дополнительную валовую прибыль (таблица 3.20).

Таблица 3.20 – Валовая прибыль от реализации мероприятий

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Валовая прибыль от реализации мероприятия по применению полиакриламида «WSO-254 S», тыс.руб	15 541	32 113	40 399	45 923	54 209
Валовая прибыль от реализации мероприятия по применению четырехмодульного материала, тыс.руб	13 729	28 489	33 409	35 869	42 019
ИТОГО	29 270	60 602	73 808	81 792	96 228

Чистая прибыль предприятия от реализации мероприятий составит за 2018 год составит 23 416 тыс. рублей.

Таблица 3.21 – Чистая прибыль от реализации мероприятий

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Чистая прибыль от реализации мероприятия по применению полиакриламида «WSO-254 S», тыс.руб	12 433	25 690	32 319	36 738	43 367
Чистая прибыль от реализации мероприятия по применению четырехмодульного материала, тыс.руб	10 983	22 791	26 727	28 695	33 615
ИТОГО	23 416	48 482	59 046	65 434	76 982

Рентабельность данных мероприятий представлена в таблице 3.12.

Таблица 3.22 – Показатели рентабельности

В %

Показатели	Формула расчета	Значение
Рентабельность основной деятельности (производства)	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Издержки}}$	40,0
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}$	22,6
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}}$	28,3

Реализация мероприятий приведет к получению дополнительной прибыли от операций РИР, что будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия ООО «КАТКонефть».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломной работе представлена общая характеристика ООО «КАТКонефть». ООО «КАТКонефть» - совместное российско-австрийское предприятие, участвующее в оказании сервисных услуг на месторождениях нефти и газа.

Специализированное сервисное предприятие ООО «КАТКонефть» производит на нефтяных и газовых месторождениях Российской Федерации и Казахстана следующие виды работ:

- Гидравлические разрывы пластов нефтяных и газовых скважин (ГРП);
- Ремонтно-изоляционные работы (РИР);
- Проектирование и внедрение усовершенствованных технологических решений и вторичных методов воздействия на пласт.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия показал, возрастание стоимости имущества ООО «КАТКонефть» к концу анализируемого периода. Предприятие на протяжении всего периода работало рентабельно, сохраняя и преувеличивая рентабельность. Это явилось положительным эффектом для стабильности и роста компании.

Для улучшения финансового состояния предприятия и повышения финансовых результатов в третьей главе дипломной работы были предложены мероприятия по выполнению работ по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах сшитыми полимерными составами на основе полиакриламида "WSO-254" и четырехмодульным продуктом.

Расчеты показали экономическую эффективность предложенных мероприятий. Так как данные мероприятия предполагают осуществление капитальных вложений, то для оценки коммерческой эффективности предложенных мероприятий была применена методика оценки эффективности инвестиционных проектов. Рассчитав показатели ЧДД, ИДИ, ИДЗ, ВНД был сделан вывод о коммерческой эффективности предложенных мероприятий.

Реализация мероприятий по выполнению работ по ограничению водопритока пласта в добывающих скважинах сшитыми полимерными составами на основе полиакриламида "WSO-254" и четырехмодульным продуктом позволит

получить ООО «КАТКонефть» дополнительную выручку за 2018 год в размере 103 242 тыс.рублей.

Чистая прибыль предприятия от реализации мероприятий составит за 2018 год составит 23 416 тыс. рублей.

В соответствии с вышеизложенным, можно заключить, что задачи выпускной квалификационной работы решены, поставленная цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
- 2 Артамонов В.С. Экономическая теория: учебник для ВУЗов / В.С. Артамонов. – СПб.: Питер. – 2014. – 528 с.
- 3 Банк В. Р. Финансовый анализ: Учебное пособие. / В. Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ООО «ТК Велби», 2016. – 344 с.
- 4 Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 215 с.
- 5 Бородина Е. И. Финансы предприятия: Учебное пособие / Под редакцией Бородиной Е. И. -М.: Биржи и банки, 2007. - 285 с.
- 6 Бочаров В. В. Финансовый анализ: Учебное пособие / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
- 7 Булатов А. С. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ, 2016. – 831 с.
- 8 Власова Л. Влияние на финансовый результат // Экономика и жизнь. – 2007. -№18. – С.1-5
- 9 Волкова Л. В. Как реформировать баланс и распределить прибыль // Главбух, 2010. - № 1. – с. 194-196.
- 10 Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 615 с.
- 11 Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 670 с.
- 12 Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / О. В. Грищенко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2017. – 112 с.
- 13 Грязнова А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 1345 с.

- 14 Друкер П. Эффективное управление = Managing for Results.: Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. - М.: Фаир-пресс, 2015. – 314 с.
- 15 Жиделева В. В. Экономика предприятия: Учебное пособие. / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 133 с.
- 16 Жилинская Т. А. Использование бухгалтерской (финансовой) отчетности при анализе финансовых результатов для целей управления // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института, 2015. - №3. – с. 75-82
- 17 Зяблицкая Н.В. Методические рекомендации по организации и проведению производственной и преддипломной практики: для студентов / Н.В. Зяблицкая, А.Р. Ишниязова. – Нижневартовск, 2010. – 29 с.
- 18 Ильенкова С.Д. Производственный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. С. Д. Ильенковой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 617с.
- 19 Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
- 20 Карзаева Н. Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н. Н. Карзаева. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 224 с.
- 21 Кириллова Л. Н. Виды прибыли в системе управления прибылью // Экономический журнал, 2009. – №16. – с. 57-76
- 22 Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: ООО «ТК Велби», 2017. – 456 с.
- 23 Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие. / Г. Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2015. – 160 с.
- 24 Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008.– 614 с.
- 25 Меркулов Н. Комплексная оценка конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия / Н. Меркулов // Человек и труд. – 2016. - № 9. – с. 72-75.

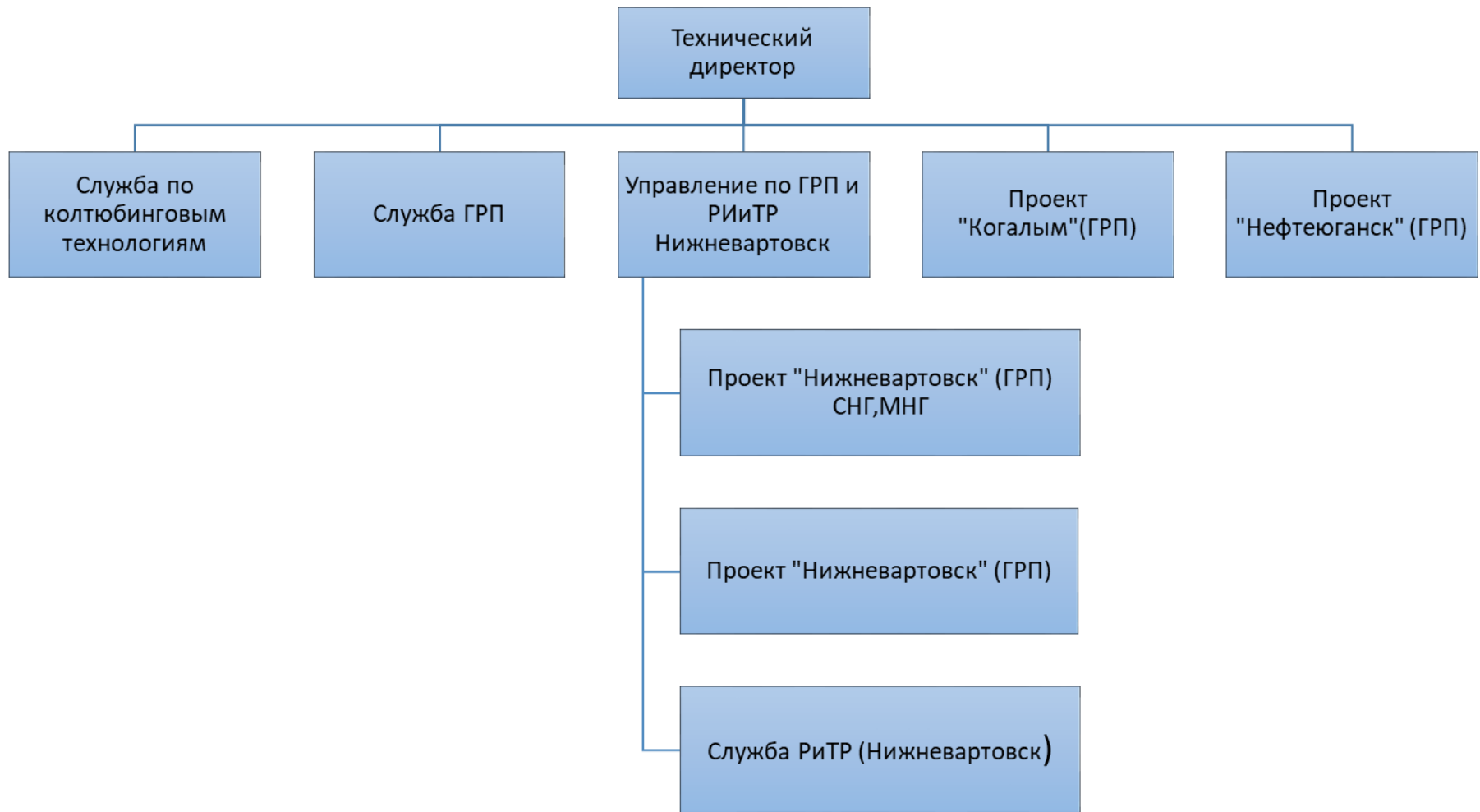
- 26 Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность: тенденции и прогнозы / Аналитический бюллетень // РИАрейтинг – 2014. № 10.
- 27 Новашина Т. С. Финансовый анализ: Учебное пособие / Под ред. Т. С. Новашиной. – Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 192 с.
- 28 Продченко И.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Продченко И.А. – Центр дистанционных образовательных технологий МИ ЭМП, 2010.
[//http://www.ecollege.ru/xbooks/xbook172/book/index/index.html?go=part010*page.htm](http://www.ecollege.ru/xbooks/xbook172/book/index/index.html?go=part010*page.htm)
- 29 Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Л. В. Прыкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 394 с
- 30 Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / С. М. Пястолов. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336 с.
- 31 Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
- 32 Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник. / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2005. –651 с.
- 33 Самуэльсон П. Экономикс: Учебник / П. Самуэльсон; пер. с англ. М. Мишина. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 586 с.
- 34 Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Методы анализа в финансовом менеджменте // Вестник профессиональных бухгалтеров, 2007. – №4 // СПС «КонсультантПлюс»
- 35 Хунгуреева И. П. Экономика предприятия: Учебное пособие / И. П. Хунгуреева Н. Э. Шабыкова И. Ю. Унгаева. – Улан-Удэ, Изд-во ВСГТУ, 2004. – 240 с.
- 36 Чуев И. Н. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. И. Н.Чуева, Л. Н. Чечевицыной. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: «Дашков и К», 2006. – 831 с.
- 37 Шохин Е. И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. Профессора Е.И. Шохина – М.: ИД БФК – ПРЕСС. – 2007. - 408 с.

- 38 Щукина А.Я. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Успехи современного естествознания. – 19.09.2011г. – № 12.
http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7981786
- 39 Данные сайта: <http://www.nv-rs.ru>
- 40 Данные сайта: <http://minenergo.gov.ru>
- 41 Данные сайта: <http://www.pewete.com>
- 42 Данные сайта: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/8608180009_ooo-katkoneft

43 ПРИЛОЖЕНИЯ

44 ПРИЛОЖЕНИЕ А

45 Организационная структура ООО "КАТКоневть"



47 ПРИЛОЖЕНИЕ Б

48 Таблица Б.1 – Анализ бухгалтерского баланса ООО "КАТКонефть" за 2014-2016г.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.					Темп роста (снижения), %		Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	Изменение (+, -)		2015\2014	2016\2015	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
				2015\2014	2016\2015						2015\2014	2016\2015
АКТИВЫ												
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	189 864	1 078 108	949 182	888 244	-128 926	567,83	88,04	4,19	18,58	12,29	14,39	-6,28
1.1 Основные средства	149 064	507 688	883 652	358 624	375 964	340,58	174,05	3,29	8,75	11,44	5,46	2,70
1.2 Финансовые вложения	0	535 000	31 177	535 000	-503 823	-	5,83	0,00	9,22	0,40	9,22	-8,81
1.4 Прочие внеоборотные активы	1 582	876	270	-706	-606	55,37	30,82	0,03	0,02	0,00	-0,02	-0,01
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	4 345 471	4 725 875	6 773 368	380 404	2 047 493	108,75	143,33	95,81	81,42	87,71	-14,39	6,28
2.1 Запасы	652 061	571 319	1 112 728	-80 742	541 409	87,62	194,76	14,38	9,84	14,41	-4,53	4,57
2.2 НДС по приобретенным ценностям	704	412	411	-292	-1	58,52	99,76	0,02	0,01	0,01	-0,01	0,00
2.3 Дебиторская задолженность	2 946 546	3 263 031	2 562 645	316 485	-700 386	110,74	78,54	64,97	56,22	33,18	-8,75	-23,04
2.4 Финансовые вложения	0	0	379 000	0	379 000	-	-	0,00	0,00	4,91	0,00	4,91
2.5 Денежные средства	744 154	887 788	2 697 854	143 634	1 810 066	119,30	303,88	16,41	15,30	34,93	-1,11	19,64
2.6 Прочие оборотные активы	2 006	3 325	20 730	1 319	17 405	165,75	623,46	0,04	0,06	0,27	0,01	0,21
ИТОГО АКТИВОВ	4 535 335	5 803 983	7 722 550	1 268 648	1 918 567	127,97	133,06	100	100	100		

49 Продолжение приложения Б

50 Продолжение таблицы Б.1

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.					Темп роста (снижения), %		Структура активов и пассивов, %				
	2014	2015	2016	Изменение (+, -)		2015\2014	2016\2015	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	
				2015\2014	2016\2015						2015\2014	2016\2015
ПАССИВЫ												
1. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	2 719 003	4 228 905	5 976 805	1 509 902	1 747 900	155,53	141,33	59,95	72,86	77,39	12,91	4,53
1.1 Уставный капитал	589 900	929 509	1 333 155	339 609	403 646	157,57	143,43	13,01	16,02	17,26	3,01	1,25
1.2. Переоценка внеоборотных активов	54 642	52 236	52 236	-2 406	0	95,60	100,00	1,20	0,90	0,68	-0,30	-0,22
1.3 Добавочный капитал	-3 700	7 898	0	11 598	-7 898	-213,46	0,00	-0,08	0,14	0,00	0,22	-0,14
1.4 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 078 161	3 239 262	4 591 414	1 161 101	1 352 152	155,87	141,74	45,82	55,81	59,45	9,99	3,64
2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 816 332	1 575 078	1 745 745	-241 254	170 667	86,72	110,84	40,05	27,14	22,61	-12,91	-4,53
2.1 Долгосрочные обязательства	23 428	14 895	24 167	-8 533	9 272	63,58	162,25	0,52	0,26	0,31	-0,26	0,06
2.1.1 Отложенные налоговые обязательства	23 428	14 895	24 167	-8 533	9 272	63,58	162,25	0,52	0,26	0,31	-0,26	0,06
2.2 Краткосрочные обязательства	1 792 904	1 560 183	1 721 578	-232 721	161 395	87,02	110,34	39,53	26,88	22,29	-12,65	-4,59
2.2.1 Оценочные обязательства	107 678	116 918	125 171	9 240	8 253	108,58	107,06	2,37	2,01	1,62	-0,36	-0,39
2.2.2 Кредиторская задолженность	1 681 387	1 435 946	1 564 398	-245 441	128 452	85,40	108,95	37,07	24,74	20,26	-12,33	-4,48
2.2.3 Прочие обязательства	3 839	7 319	32 009	3 480	24 690	190,65	437,34	0,08	0,13	0,41	0,04	0,29
ИТОГО ПАССИВОВ	4 535 335	5 803 983	7 722 550	1 268 648	1 918 567	127,97	133,06	100	100	100		

51 ПРИЛОЖЕНИЕ В

52 Таблица В.1 - Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации

	2014	2015	2016	Изменение (+, -)	Темп роста

Показатель	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015/2014	2016/2015	2015/ 2014	2016/ 2015
1. Доходы организации – всего	11 242 316	100,00	12 168 167	100,00	12 693 326	100,00	925 851	525 159	108,24	104,32
в том числе										
1.1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	11 156 100	99,23	11 905 410	97,84	12 289 245	96,82	749 310	383 835	106,72	103,22
1.2. Проценты к получению	44 157	0,39	113 159	0,93	230 884	1,82	69 002	117 725	256,27	204,04
1.3. Прочие доходы	42 059	0,37	149 598	1,23	173 197	1,36	107 539	23 599	355,69	115,77
2. Расходы организации – всего	9 563 985	100	10 168 788	100	10 671 728	100	604 803	502 940	106,32	104,95
в том числе										
2.1. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	8 775 678	91,76	9 190 220	90,38	9 671 413	90,63	414 542	481 193	104,72	105,24
2.2. Управленческие расходы	201 044	2,10	218 631	2,15	318 753	2,99	17 587	100 122	108,75	145,79
2.3. Прочие расходы	156 624	1,64	233 134	2,29	180 839	1,69	76 510	-52 295	148,85	77,57
2.4. Текущий налог на прибыль	430 639	4,50	526 803	5,18	500 723	4,69	96 164	-26 080	122,33	95,05
3. Чистая прибыль	1 657 044		1 937 018		1 992 457		279 974	55 439	116,90	102,86
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов (п.1 : п.2)	1,18		1,20		1,19		0,02	-0,01		