

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/А.В. Прохоров/

13 июня 2019 г.

Экономическая целесообразность освоения

инновационного мероприятия в ООО «ТОРС»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.542.ВКР

Консультанты, (должность)

Руководитель работы
д.э.н., профессор

/Н.В. Зяблицкая/

07 июня 2019 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-414

/П.В. Тарасов/

06 июня 2019 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В. Назарова/

07 июня 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Тарасов П.В. Экономическая целесообразность освоения инновационного мероприятия в ООО «ТОРС».

Челябинск: ЮУрГУ, ДО - 414, 101 с., 12 ил., 32 табл., библиогр. список – 25 наим., 3 прил., 14 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью предоставления информации об ООО «ТОРС», а также анализ деятельности и выработка и оценка коммерческой эффективности инвестиционного предложения.

В данной работе рассмотрены как сильные, так и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы, предоставлен финансовый анализ хозяйственной деятельности, который в себя включает финансовую устойчивость, платежеспособность, показатели деловой активности и рентабельности.

Также, рассмотрено инновационное предложения для ООО «ТОРС», задача которого, снизить цикл затрат на строительства горизонтальной скважины и исключить риск проседания цементного моста.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ТОРС» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	8
1.1 История создания и развития организации.....	8
1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации).....	10
1.3 Организационно – правовой статус.....	12
1.4 Структура компании и система управления.....	18
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	24
1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность).....	28
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	34
2.1 Основные показатели работы (анализ производственно-хозяйственной деятельности).....	34
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	36
2.3 Анализ затратности функционирования предприятия.....	70
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ТОРС».....	75
3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности (Сущность предлагаемого мероприятий(Инвестиционная идея)).....	75
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения.....	78
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия.....	81
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс (форма №1) ООО «ТОРС».....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках (форма №2) ООО «ТОРС»...	98
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Динамика состава и структуры активов и пассивов ООО «ТОРС».....	99

Каждое предприятия имеет свою специфику развития, организационные моменты, а также основную направленность в экономической структуре, то есть, определенный вид деятельности.

ООО «Технологии и оборудования для ремонта скважин» является предприятием по оказанию сервисных услуг при текущем и капитальном ремонте скважин, оказывает услуги по текущему и капитальному ремонту скважин на лицензионном участках, осуществляет инженерное и технологическое сопровождение работ ряда технологических операций и предоставление широкой номенклатуры инструмента и оборудования для предприятий по ТКРС работающих на фонде скважин ОАО НК «Роснефть».

Актуальность данной работы состоит в том, что для необходимого совершенствования и улучшения предоставляемых организацией услуг, требуется модернизация или инновация, которая, в свою очередь, окажет определенный экономический эффект на деятельность организации.

В данной работе объектом исследования является организация ООО «ТОРС», а предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «ТОРС» и инвестиционное предложение по повышению эффективности функционирования.

Целью данной работы является предоставление информации об ООО «ТОРС», а также анализ деятельности и выработка и оценка коммерческой эффективности инвестиционного предложения.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить задачи. Основными задачами является предоставление характеристики, анализ финансово-хозяйственной деятельности и оценка экономической эффективности ООО «ТОРС».

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ТОРС» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

История предприятия берет начало в 1996 году. Тогда, в сентябре 1996 году, в структуре ОАО «Нижневартовскнефтегаз» по инициативе Сергея Михайловича Никитина, при активном участии руководства ОАО «Нижневартовскнефтегаз» в лице Прохорова Н.Н. и Маричева Н.Ф. был создан Сервисный центр «Технология и оборудование для ремонта скважин» с целью эффективного использования импортного высокопроизводительного оборудования, оперативного и качественного обеспечения бригад по ремонту скважин передовыми технологиями и оборудованием по образцу лучших зарубежных нефтесервисных компаний.

В период 1996 – 2001 годов - предприятие становится одним из ведущих предприятий в Западной Сибири в области сервисных услуг для ремонта скважин (предоставление в прокат широкой номенклатуры инструмента и оборудования, проведение технологических операций по ликвидации негерметичности эксплуатационных колонн, нормализации забоя скважин, бурению и фрезерованию в бригадах ТИКРС). Эту трудную задачу удалось решить благодаря профессиональным и человеческим качествам группы единомышленников – Юрьева П.А., Тарасова В.В., Гупало А.Я., Жданова В.В., Хаджимурадова А.В. во главе с идейным вдохновителем генеральным директором Никитиным С.М.

В период 2001 - 2014 годов - предприятие расширяет номенклатуру и объем услуг, разрабатывает новые образцы технологического оборудования, эффективные технологические решения для ремонта скважин и передовые схемы организации сервисных услуг, внедряет их в производство, развивает материально-техническую базу предприятия, опытное производство.

В 2003 - 2004 годах - поступает новое оборудование, которое меняет технологический подход к текущему и капитальному ремонту.

В период с 2006 – 2009 года предприятие обогащает свой перечень предоставляемых услуг в связи с приобретением новых технологий в области нефтесервисных услуг.

С 2011 года предприятие выходит на новый уровень по инженерным и технологическим работам, которые позволили им оптимизироваться и за оптимальные сроки ликвидировать аварии.

С 2014 года по настоящее время ООО «Технология и оборудование для ремонта скважин» - многопрофильное предприятие по оказанию сервисных услуг при текущем и капитальном ремонте скважин, оказывает услуги по текущему и капитальному ремонту скважин на лицензионном участке ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз», осуществляет инженерное и технологическое сопровождение работ ряда технологических операций и предоставление широкой номенклатуры инструмента и оборудования для предприятий по ТКРС работающих на фонде скважин ОАО НК «Роснефть».

В 2017 году предприятие побеждает в тендере по обслуживанию дополнительных участков на месторождении.

За время работы предприятия в Западно-Сибирском регионе выполнено порядка 25 000 технологических операций по ИТС (Инженерно-техническое сопровождение) - работам в области Т(текущего) и КРС(капитального ремонта скважин).

Предприятие имеет собственную производственную базу на Самотлорском месторождении, которая включает специализированные цеха по направлениям деятельности, оснащенные необходимыми стендами для ревизии и ремонта оборудования, обученный и квалифицированный персонал, надежное оборудование отечественных и импортных производителей, круглосуточную диспетчерскую службу, опытную и высококвалифицированную службу мастеров по сложным работам, оперативный и специализированный транспорт, цех механической обработки со станочным парком, включая, обрабатывающий центр с ЧПУ.

1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации)

Цель – это руководство к действию и стремление реализовать это действие, для того, чтобы получить ожидаемый результат.

Вид деятельности – это основное направление предприятия, организации, физ. и юр. лиц, необходимое для достижения целей и задач.

Как правило, в хозяйственной деятельности предприятия используется определенные методы, стратегии, аспекты в постановке целей, тем самым создается такая категория, которая называется классификация. В классификации могут содержаться признаки, обусловленные теми или иными обстоятельствами, которыми руководствуется хозяйствующий субъект.

Цели можно классифицировать по следующим признакам:

Таблица 1.1- Классификация целей.

Классификация	Признаки
По источникам	Внешние и внутренние цели.
По комплексности	Простые и сложные.
По важности	Стратегические и тактические цели.
По сроку действию	Краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные цели.
По содержанию	Технологические, производственные, маркетинговые, социальные, экономические, административные, научно-технические.
По приоритетности	Необходимые, желательные, возможные цели.
По направленности	На конечный результат, реализации деятельности, на конкретное состояния объекта управления.
По форме выражения	Характеризуемые по количественным признакам, описываемые качественно.
По особенностям взаимодействия	Индифферентные, конкурирующие, комплементарные, совпадающие антагонистические.
По уровню	Миссия; Общеорганизационные, коллективные и специфические цели.

Под видом деятельности понимают интеграцию аспектов и различных форм в хозяйственной деятельности.

Основной вид деятельности ООО «ТОРС»: предоставление прочих услуг в области добычи нефти и природного газа.

Цели ООО «ТОРС» связаны с её обширными деловыми контактами на основе своей деятельности, то есть, предоставление различных спектров услуг определённых отраслевых специфик.

Текущий и капитальный ремонт скважин:

- Устранение негерметичности эксплуатационной колонны;
- Переход на другие горизонты и приобщение пластов;
- Исследование характера насыщенности и выработки продуктивных пластов, а так же оценка технического состояния скважин;
- Консервация и расконсервация скважины;
- Оптимизация режима эксплуатации.

Инженерное и технологическое сопровождение работ:

- по спуску дополнительных безмуфтовых колонн (хвостовиков) $D_n=114,120,140\text{мм}$; [26]
- по очистке горизонтальных участков скважин малого диаметра (в том числе после ГРП) системой СОГС;
- по нормализации хвостовиков после ЗБС винтовыми забойными двигателями;
- по ликвидации сложных аварий.

Проектирование, изготовление, ремонт и испытание технологического оборудования для ремонта скважин:

- Разработка, опытно-промышленные испытания и внедрение новых образцов технологического оборудования;
- Мелкосерийное изготовление технологического оборудования;
- Изготовление фрезеров, райберов, бурголовок с твердосплавным вооружением.

Прокат технологического оборудования для ТиКРС:

- Винтовые забойные двигатели;
- Ловильные ударные компоновки;
- Гидровакуумные желонки;
- Гидравлические ключи и пневматические спайдера;
- Забойные фрезеры и райберы;
- Ловильный инструмент. [26]

1.3 Организационно – правовой статус

В любой организации функционирующая в рамках легальной программы, то есть в соответствии с установленными нормами, должен быть предусмотрен организационно-правовой статус.

Под организационно-правовой статусом или формой, подразумевается форма юридической регистрации предприятия, которая фиксирует один из аспектов закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом, а также предусмотренные из этого его правовые положения и цели.

Как правило, организации, направленные на достижение своих целей, делятся на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие организации имеют своей целью максимальное извлечение прибыли, а некоммерческие организации нацелены на удовлетворение социальных, общественно-культурных и других потребностей.

В соответствии со ст. 65.1 ГК РФ от 01.09.2014, юридические лица, коммерческие и некоммерческие организации, разделены на корпоративные и унитарные организации.

Так как оба зависимы от прав учредителя, то вытекает следующие позиции:

Корпоративные организации – это юр. лица, основанные на членстве их участников, в соответствии с П.1 ст. 65.1 ГК РФ.

Участники корпорации формируют высший орган юридического лица – общее собрание, в соответствии с П.2 ст. 65.3 ГК РФ.

В корпоративной организации ее участники приобретают членские права, то есть корпоративные, и обязанности в отношении созданного ими юридического лица, в соответствии с П.2 ст. 65.1 ГК РФ. [7]

Учредители юридических лиц, которые не становятся их участниками и не приобретают в них права на членство, являются унитарными хозяйствующими субъектами, организациями. Унитарные предприятия не могут наделяться правом собственности на имущество, которое закреплено собственником.

Из приведенных видов регистрации организации, ООО «ТОРС» относится к коммерческим корпоративным организациям.

Аббревиатура ООО, подразумевает общество с ограниченной ответственностью, то есть может участвовать одно или несколько лиц. [3]

Процесс регистрации ИП – один из самых несложных, тем не менее, многие предприниматели предпочитают регистрировать свой бизнес как ООО, так как эта форма имеет ряд преимуществ перед другими ОПФ.

Особенности ООО:

Сфера деятельности ООО, практически не имеет ограничений, в отличие от ИП, которые не могут заниматься производством алкогольной продукции, вопросами страхования и другими видами, предусмотренных законодательством;

Экономические обязательства учредителей ограничиваются рамками уставного капитала, в то время как ИП отвечает перед кредиторами и государственными организациями всем своим имуществом; [9]

Обязательства участников ООО заканчиваются с прекращением деятельности организации, ИП обязан выплачивать по долгам и после прекращения регистрации;

Общество с ограниченной ответственностью имеет право на создание товарных и фирменных знаков, ИП имеет право создавать название только в виде индивидуализации бизнеса;

В случае банкротства или невозможности выполнения обязательств по долгам, у ООО остается возможность сохранения бизнеса путем реорганизации. В аналогичной ситуации с ИП прекращается регистрация, предприниматель лишается права заниматься предпринимательской деятельностью на определенный срок.

По некоторым позициям ИП имеет преимущества, перед ООО, поэтому следует сопоставить все «за» и «против», прежде чем определиться с окончательным выбором.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников, участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады в уставный капитал общества не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

В случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Учредительными и внутренними документами компании являются: Устав ООО «ТОРС».

Высшим органом ООО «ТОРС» является общее собрание его участников.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (например Генеральный директор) или единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества (например директор и дирекция либо правление). Исполнительные органы общества подотчетны общему собранию участников общества и совету директоров (наблюдательному совету) общества.

В ООО «ТОРС» руководителем текущей деятельности общества осуществляется генеральным директором.[25]

Уставом общества может быть предусмотрено образование совета директоров (наблюдательного совета) общества. Компетенция совета директоров (наблюдательного совета) общества определяется уставом общества в соответствии с федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Уставом общества может быть предусмотрено образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) общества. В обществах, имеющих более пятнадцати участников, образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) общества является обязательным. Членом ревизионной комиссии (ревизором) общества может быть также лицо, не являющееся участником общества.

Права и обязанности участников ООО:

Участник ООО вправе:

- участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном Законом и учредительными документами общества;
- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном его учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;

- продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества либо ее часть одному или нескольким участникам данного общества в порядке, предусмотренном Законом и уставом общества;

- в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников;

- получить в случае ликвидации общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость. Устав ООО может предусматривать и иные права (дополнительные права) принадлежащие участнику общества.

Участник ООО обязан:

- вносить вклады в порядке, в размерах, в составе и в сроки, которые предусмотрены Законом и учредительными документами общества;

- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества.

Устав ООО может предусматривать и иные обязанности, возложенные на участника общества.

В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

Компетенция органов управления обществом, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества определяются в соответствии с настоящим кодексом, законом об обществах с ограниченной ответственностью и уставом общества.

Законом об обществах с ограниченной ответственностью к исключительной компетенции общего собрания может быть также отнесено решение иных вопросов.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания участников общества, не могут быть переданы им на решение исполнительного органа общества.

Для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности общества с ограниченной ответственностью оно вправе ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками (внешний аудит). Аудиторская проверка годовой финансовой отчетности общества может быть также проведена по требованию любого из его участников.

Порядок проведения аудиторских проверок деятельности общества определяется законом и уставом общества.

Опубликование обществом сведений о результатах ведения его дел (публичная отчетность) не требуется, за исключением случаев, предусмотренных законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников.

Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби.

Размер доли участника общества должен соответствовать соотношению номинальной стоимости его доли и уставного капитала общества.

Минимальный размер уставного капитала ООО, установленный действующим законодательством, составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал может быть внесен как денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке), так и имуществом, имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку.

При внесении не денежного вклада суммой более чем 20 000 (двадцать тысяч) рублей требуется заключение независимого оценщика.

1.4 Структура компании и система управления

Любой функционирующий хозяйствующий субъект предусматривает структуру организации.

Структурой организации является рационально-логическое взаимосвязь уровней управления и функционирующих областей, которые организованы в определенной форме, которая позволяет наилучшим образом эффективно стремиться к целям хозяйствующего субъекта.

В структуре организации определяется то, каким методом или образом могут быть распределены и расположены задачи, какой должна быть этическая норма, каким образом организована координация и какими могут быть модели взаимодействия.

Различают общую, производственную и организационную структуру управления предприятия.

Заключительный этап принятия решения о выборе структуры организации принимается на высшем уровне менеджмента организации с помощью руководителей средних и низших звеньев.

Основной задачей менеджеров является в окончательном выборе такой структуры, при помощи которой, организация смогла бы достичь благоприятных результатов для поставленных целей и задач перед хозяйствующим субъектом.

Также позволила бы эффективно контактировать с окружающей средой, рационально распределять и максимально направить и устремить усилия, а также особые навыки своих сотрудников. [1]

Одним из критериев организационных структур является типология распределения власти.

Типология может быть:

- линейно-штабная;
- функциональная;
- иерархическая;

- линейная;
- усиленная матричная;
- проектная;
- упрощённая матричная;
- сбалансированная матричная;
- дивизиональная;
- процессная.

Организацию можно разделить на производственные блоки, функциональные блоки, и вспомогательные блоки.

Производственные блоки являются основными в организационной структуре. Размеры других блоков, определяются по: количеству, масштабу, а также по производственной мощности. Производственные блоки напрямую влияют на производство: участков, цеха, рабочих мест и т.д.

Функциональные блоки снабжают производственную деятельность всем нужными компонентами, определяя его объем, но функциональные блоки не участвуют в прямом процессе производства. Функциональными могут быть: экономический отдел, транспортный, юридический отдел и т.д.

Вспомогательные блоки нужны для выполнения канцелярских и бюрократических работ. Они помогают производственным и функциональным блокам не отвлекаться от своей основной деятельности, взяв на себя менее важные задачи. К вспомогательным блокам могут относиться секретари.

ООО «ТОРС» имеет дивизионную структуру управления, так как организация имеет диверсифицированное производство, специфику направленности действий и определенное количество подразделений.

Положительные аспекты данной структуры:

- приспособляемость системы к внешней среде и её факторам;
- самостоятельная организованность структурных единиц и подразделений;
- чёткое распределение ответственности участников подразделений;
- простота и легкость коммуникации.

К минусам можно отнести:

- слабый синергетический эффект;
- дублирование некоторых функций на разных уровнях;
- внутри отделений сохраняется линейно-функциональная структура;
- сложность осуществления единой политики;
- высокая потребность в руководящих кадрах.

Какой-либо универсальной структуры не существует, в зависимости от различных факторов, она постоянно корректируется. Помимо всего производственного и иного вида оборудования, предприятию нужны управляющие органы, которые будут обеспечивать работу производства.

Во всех организациях, за исключением самых мелких, имеет место горизонтальное разделение труда по специализированным линиям. Вертикальное разделение труда в организации дает иерархию управленческих уровней.

Центральной характеристикой этой иерархии является формальная подчиненность лиц на каждом уровне. Число лиц, подчиненных одному руководителю, представляет собой сферу контроля. Если одному руководителю подчиняется большое количество людей, то это широкая сфера контроля, которая дает плоскую структуру управления. Если каждому руководителю подчиняется мало людей, то это узкая сфера контроля, и в результате получаем многоуровневую структуру организации. Более наглядно это видно на структурах производственных и торговых предприятий.

В ООО «ТОРС» основывается линейно-функциональная структура.

Линейно-функциональная структура эффективна в использовании, в масштабных организациях. Эффективность заключается в том, что данная структура позволяет её подразделениям быстро принимать важные решения.

Данный вид структуры для ООО «ТОРС» изображен на рисунке 3.1

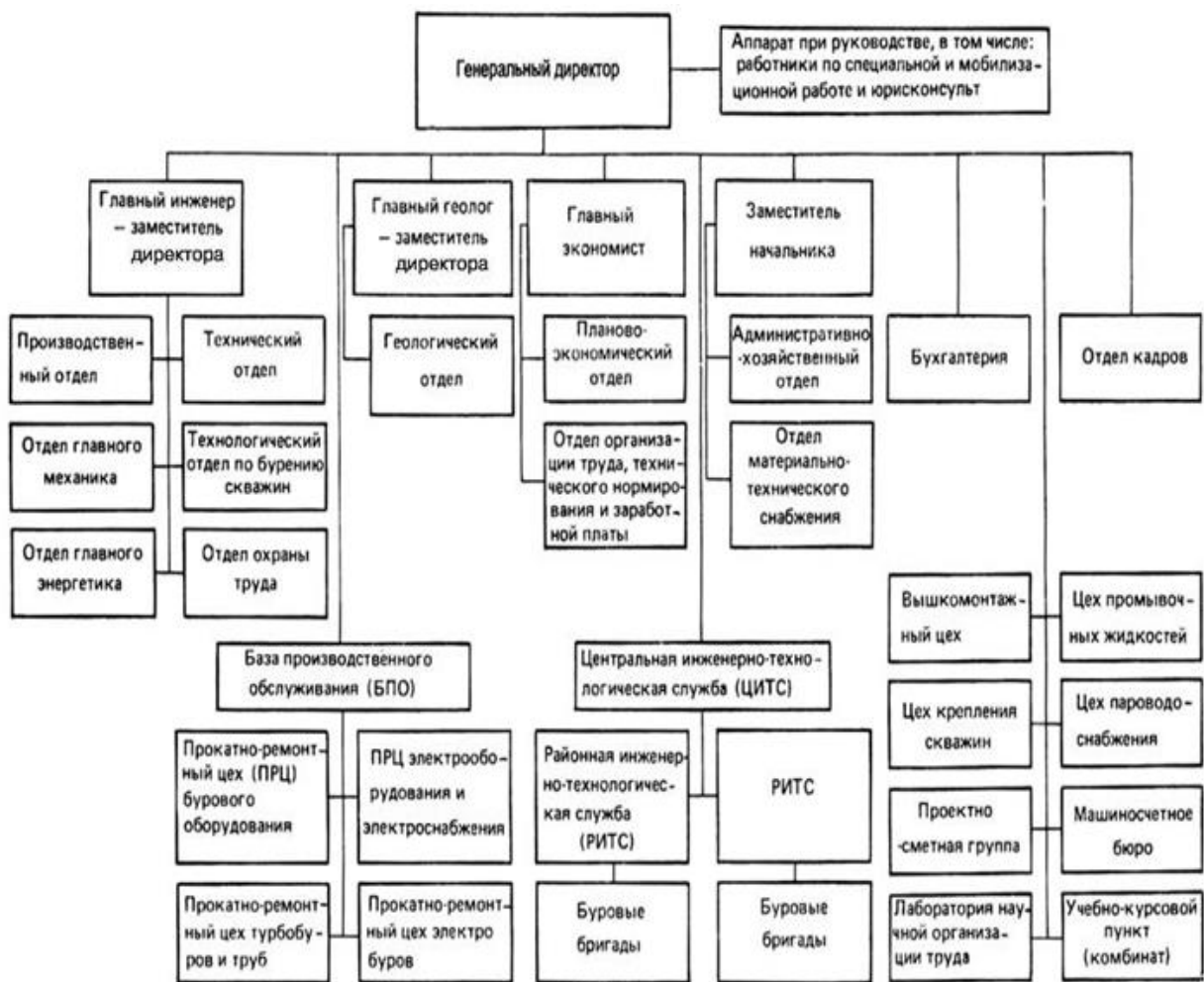


Рисунок 1.1 – Линейно-функциональная структура ООО «ТОРС»

Исходя из ранее перечисленного, можно сделать вывод, о том, что ООО «ТОРС» имеет линейно-функциональную структуру управления, в которой есть определённое количество функционирующих блоков, для того, чтобы повысить эффективность в деятельности направленную на достижение целей.

Главный инженер выполняет следующие функции:

- определяет техническую политику и направление технического развития предприятия;
- оптимизирует и обеспечивает повышение эффективности производства и производительности труда, сокращение издержек, рациональное использование производственных ресурсов, соответствие выпускаемых изделий действующим государственным стандартам;

— осуществляет контроль над соблюдением проектной, конструкторской и технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов, а также органов, осуществляющих технический надзор;

— руководит деятельностью технических служб предприятия, контролирует результаты их работы, состояние трудовой и производственной дисциплины в подчиненных подразделениях;

— Осуществляет контроль над соблюдением проектной, конструкторской и технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов, а также органов, осуществляющих технический надзор.

Главный инженер заведует 6 отделами, в которые входят: производственный отдел, технический отдел, технологический отдел по бурению, отдел главного механика, отдел главного энергетика, отдел охраны труда. Производственный отдел выполняет функции по:

— Разработке производственных программ и календарных графиков реализации услуг по организации в целом и ее подразделениям, при необходимости их корректировка в течение планируемого периода, разработка и внедрение нормативов для оперативно-производственного планирования;

— Оперативному контролю за ходом производственного процесса, обеспечением производства технической документацией, оборудованием, инструментом, материалами, комплектующими изделиями, транспортом, погрузочно-разгрузочными средствами и т.п., а также за осуществлением подготовки производства новых видов изделий;

— Соблюдению установленных норм заделов на складах и рабочих местах, за рациональностью использования транспортных средств и своевременностью выполнения погрузочно-разгрузочных работ.

Технический отдел осуществляет:

- Техническое оснащение предприятия;
- Обеспечение эффективности проектных решений;
- Разработка и выпуск технических чертежей;
- Анализ потребности в новом инструменте и оборудовании;
- Экономическое обоснование необходимости переоборудования;

Главный геолог обеспечивает следующие функции:

- руководит геологической деятельностью;
- контролирует, а также обеспечивает качественное и своевременное выполнение работ по геологическому изучению недр и недропользованию, геологоразведочных работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы;
- координирует и контролирует решение вопросов по рациональному использованию недр, получению и выполнению условий лицензий;
- руководит разработкой и внедрением методик, методов и средств проведения геологических исследований и разведки полезных ископаемых, внедрением новейших научно-технических достижений и передового опыта, а также контролирует и анализирует эффективность их использования.[17]

В обязанности главного экономиста входит:

- Осуществляет организацию и совершенствование экономической деятельности в организации, полноценный хозяйственный расчет и самофинансирование и направленной на достижение высоких результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов, на ускорение темпов роста производительности труда, повышению рентабельности производства и снижение себестоимости строительства, обеспечение правильного соотношения темпов роста производительности труда, и заработной платы;[22]

—Проводит работу по созданию нормативов материальных и трудовых затрат, фондов экономического стимулирования;

—Организует подготовку методических материалов по технико-экономическому планированию, разработке планово-расчетных цен, расчету экономической эффективности рационализаторских предложений, изобретений, мероприятий по освоению новой техники и научной организации труда.

Заместитель начальника заведует административно-хозяйственным отделом, а также отделом по материально-техническому снабжению. [24]

Какой-либо универсальной структуры не существует, в зависимости от различных факторов, она постоянно корректируется. Помимо всего производственного и иного вида оборудования, предприятию нужны управляющие органы, которые будут обеспечивать работу производства.

Во всех организациях, за исключением самых мелких, имеет место горизонтальное разделение труда по специализированным линиям. Вертикальное разделение труда в организации дает иерархию управленческих уровней.

Центральной характеристикой этой иерархии является формальная подчиненность лиц на каждом уровне. Число лиц, подчиненных одному руководителю, представляет собой сферу контроля. Если одному руководителю подчиняется большое количество людей, то это широкая сфера контроля, которая дает плоскую структуру управления. Если каждому руководителю подчиняется мало людей, то это узкая сфера контроля, и в результате получаем многоуровневую структуру организации.

1.5 Отраслевые особенности функционирования

Оказание нефтесервисных услуг – это выполнение работ, которые подразумевают такие этапы как разведка, геофизические работы, а именно исследование уже пробуренных скважин, бурение, текущий ремонт скважин,

услуги специализированного транспорта, капитальный ремонт скважин, интенсификация добычи нефти, а также обслуживание и ремонт оборудования для нефтяного промысла.

Как правило, можно выделить два типа организации оказания нефтесервисных работ. Первый тип представляет собой использование своего собственного сервиса. А второй тип – это привлечение нефтесервисных подрядчиков. Рост рынка нефтесервисных работ, а кроме того потребности в разведке и освоении месторождений требует увеличение инвестиций в развитие нефтесервисных компаний.

Виды экономической деятельности (или отрасли), в рамках которых предприятия производят продукцию (работы, услуги), различаются между собой по:

1. потребительным свойствам, рынкам сбыта и прибыльности продукции;
2. типу производства этой продукции (стационарное, мобильное, серийное, индивидуальное, массовое, вредное и т.п.);
3. потребляемым материально-техническим ресурсам (разные материалоемкость, трудоёмкость, энергоёмкость, механоёмкость производств) и другим признакам. [2]

Эти параметры или признаки формируют в каждой отрасли (сфере деятельности) определённые особенности, которые могут увеличивать или снижать валовые и финансовые результаты предприятия.

С давних пор в обществе существует сеть специализированных социально-экономических и социально-культурных институтов, организационно оформлявших предоставление услуг. В современных условиях сложились понятия:

- индустрия сферы услуг (сервиса) — совокупность отраслей производства, корпораций, конкретных учреждений и фирм, производящих, реализующих и предоставляющих услуги на определенной территории;

- инфраструктура сферы услуг (сервиса) — обеспечивающая совокупность производств и учреждений сферы сервиса — энергетические, транспортные, информационно-коммуникативные системы;
- третичный сектор экономики — совокупность предприятий сферы сервиса и их сервисная деятельность. [6]

Цели предприятий сферы сервиса - удовлетворение общественных потребностей (включая и личные потребности граждан) и получение прибыли в результате производства, продвижения, продажи и предоставления услуг. При организации сервисного предприятия очень часто приходится сталкиваться с задачами массового обслуживания потребителей. В этом случае отыскание разумной организации обслуживания, обеспечивающей необходимое качество, осуществляется на основе теории массового обслуживания, а также дисциплины, изучающей системы, предназначенные для обслуживания массового потока требований случайного характера. Предметом теории массового обслуживания является количественная сторона процессов, связанных с массовым обслуживанием на предприятиях сервиса, а целью — разработка математических методов отыскания основных характеристик процесса для оценки качества функционирования обслуживающей системы. [20]

На сегодняшний день, нефтесервисная отрасль развивается в активно меняющихся условиях, что свидетельствует о долгосрочном методе разработки и формирование программ стратегического развития нефтесервисных компаний. Такой метод охарактеризован весомыми стратегическими и операционными модификациями, а также способностью реагировать на технологические требования нефтегазодобывающих компаний.

В отрасли нефтесервисных услуг существует и ряд проблем, которые затрудняют перспективы нормального развития, но ключевой проблемой сектора является отсутствие долгосрочных контрактов и соответствующего финансирования, отсутствие авансирования работ, отсрочки платежей по уже

сделанным работам, несправедливость отношений между заказчиками и подрядчиками.

Тем не менее, в настоящее время существует огромное количество различных технологий по воздействию на нефтяные пласты с целью повышения нефтеотдачи. Научно-исследовательские институты, а зачастую и сами сервисные компании разрабатывают новые либо усовершенствуют старые методы. Их применимость зависит в первую очередь от характеристик месторождений, поэтому в различных регионах используются различные методы.

Объем эксплуатационного бурения в 2017 году составили 27,6 млн. м., показав рост по сравнению с 2016 годом на 12%, что благоприятно сказывается на рынке нефтесервисных услуг. Проходка в вертикальном бурении на 2017 год, оказалась равной 16,4 млн. м., тем самым. Вернувшись к уровню докризисного 2013 года. Также, за 2017 год, объемы проходки в горизонтальном бурении увеличились на 27%.

Также, наблюдается повышения объемов ремонт скважин, по каждому промышленно задеятельному региону на территории Российской Федерации на период 2016-2017 года.

Мировой рынок нефтесервисных услуг в 2018 году резко вырастет после нескольких лет падения — на 34,2% по отношению к 2017 году, до \$200 млрд.

В настоящее время существует огромное количество различных технологий по воздействию на нефтяные пласты с целью повышения нефтеотдачи. Научно-исследовательские институты, а зачастую и сами сервисные компании разрабатывают новые либо усовершенствуют старые методы. Их применимость зависит в первую очередь от характеристик месторождений, поэтому в различных регионах используются различные методы. Среди новых методов можно назвать пенообразующий состав для глушения скважин, который создавался Северо-Кавказском Научно-исследовательском Проектном Институте Природных Газов, и который,

специально предназначен для условий аномально низких пластовых давлений, в основном распространенных на российских месторождениях. Также среди прогрессивных методов можно отметить микробиологические методы повышения нефтеотдачи, которые привлекают внимание прежде всего малой капиталоемкостью, высокой эффективностью и безопасностью для окружающей среды.

ООО «ТОРС» непосредственно связаны с компаниями занятых в сфере нефтегазодобычи. Так как основной целью данной организации является предоставление прочих услуг в области добычи нефти и природного газа, то отраслевой особенностью функционирования ООО «ТОРС» является осуществление деятельности по оказанию сервисных услуг при текущем и капитальном ремонте скважин, а также ремонт, изготовление и обслуживание технологического оборудования.

Именно ООО «ТОРС» предоставляет необходимые инфраструктурные элементы для нефтегазодобывающих компаний. Непосредственно, все заказы имеют прямую зависимость в качестве оказания услуг от данной организации, так как это влияет на их бесперебойную и максимально загруженную деятельность.

Свою деятельность ООО «ТОРС», в географическом плане, осуществляет на территории ХМАО.

1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)

Главным критерием для принятия стратегических решений в маркетинговой среде компании является исследование рынка. SWOT-анализ помогает объективно оценить возможности компании, её сильные стороны, а также предполагаемые угрозы на определённом рынке.

SWOT-анализ имеет 3 этапа. На первом этапе идет сбор необходимой информации о внешней среде. На втором этапе осуществляется анализ внутренней среды. На этом этапе возможно выявить, как и сильные, так и

слабые стороны организации. Третий этап согласовывает полученные данные с предыдущих этапов и это дает возможность определить имеющиеся потенциал организации, её возможности, а также избежать негативное влияние и воздействие внешних угроз.

Внешняя среда представляет собой элементы, которые находятся за пределами компании, но оказывающие существенное влияние на саму компанию. Она может включать конкурентов, ресурсные возможности, определенные технологии и экономические факторы. [8]

На практике анализ внешней среды может проводиться на основе данных маркетинговых исследований, аналитической, статистической и прочей информации.

Таблица 1.2 – Анализ внешней среды ООО «ТОРС»

Законодательная/политическая: - налоговое законодательство;		Экономическая: -Предоставление бесперебойности работ нефтегазодобывающий компаний; - Предоставление стабильности экономики, связанные с бесперебойностью работ в экономическом секторе в области нефтегазодобычи.	
Конкуренты: -ООО «РИМЕРА-СЕРВИС» -Газпромнефть-Хантос; -Нефтебурсервисинвест; -ООО «Недра».	Потребители: - Нефтегазодобывающие предприятия;	Технологическая: - Использование современного оборудования; - Использование специального оборудования для проведения максимально качественных услуг.	
Рынок труда:			
Россия: ХМАО-Югра. - Экономическая направленность в области нефтегазодобычи; - Огромный кадровый отбор в нефтегазодобывающей отрасли; - Карьерный рост.			

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что ООО «ТОРС» имеет свои особенности на технологической основе, на рынке труда, а также оказывает определённое влияние на экономическую составляющую в нефтяной отрасли. Одной из главных конкурентных позиций ООО «ТОРС» является регулярная модернизация и инновация технологий.

Ассортимент предоставляемых услуг ООО «ТОРС» имеет большой перечень, так как непосредственно они полностью сосредоточены в предоставлении нефтесервисных услуг нефтегазодобывающим компаниям, имея для этого специальное оборудование. Именно поэтому, ООО «ТОРС», предоставляют качественные услуги в области нефтесервисных услуг.

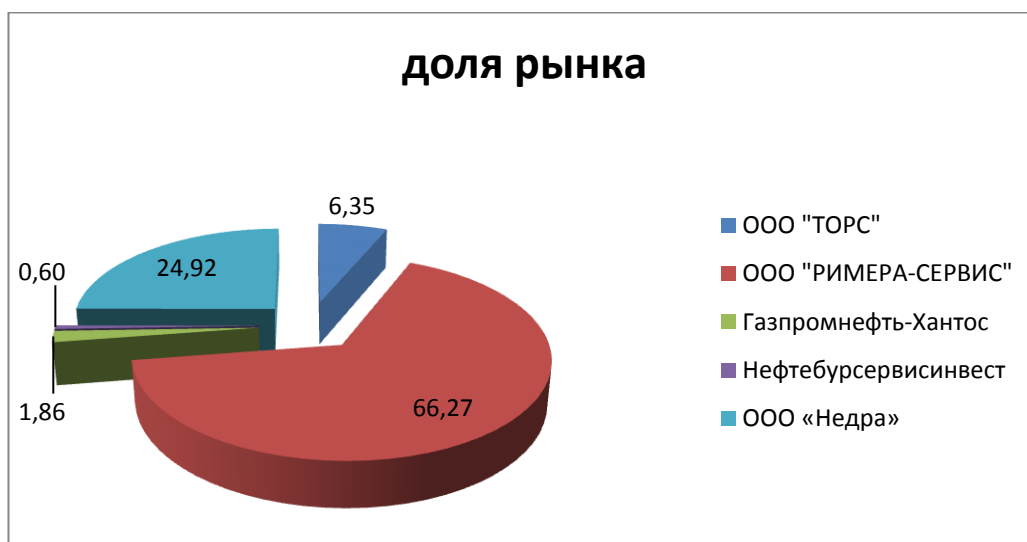


Рисунок 1.2 – Доля рынка компаний оказывающие нефтесервисные услуги

Исходя из графика, можно сделать вывод о том, что основными конкурентами ООО «ТОРС» по ХМАО-Югре, являются организации ООО «Недра», которые имеют 66,27% доли рынка, и, ООО «РИМЕРА-СЕРВИС», которые занимают 24,92% рынка.

Анализ внутренней среды организации – это отдельный блок стратегического анализа. Внутренняя среда организации представляет собой стратегический ресурс ее развития, то есть, потенциал и возможности. Изучение внутренней среды направлено на уяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает организация. [4]

Таблица 1.3 – Анализ внутренней среды ООО «ТОРС»

Параметры	Сильные стороны	Слабые стороны
1 Материально-техническое обеспечение	Ежегодное расширение ассортимента и появление новых дополнительных услуги в области нефтесервиса.	На инновации требуется огромные денежные ресурсы и время на ввод в эксплуатацию.
2 Организация нефтесервисной деятельности	Отслеживание инноваций, модернизация имеющихся технологий, которые позволяют повысить качество предоставляемых услуг.	
3 Маркетинг и продажи	.	Слабый маркетинг, недостаточно внимания уделяется рекламе для привлечения клиентов.
4 Организационная структура	Все отделы имеют быстрое реагирование, что улучшает оперативное решение.	Контроль по исполнению находится не на высшем уровне.
Параметры	Сильные стороны	Слабые стороны
Успехи	В последнее время, организация старается внедрять новые технологии, которые, в свою очередь, улучшают технологический процесс оказания нефтесервисных услуг для нефтяных компаний.	Отсутствие эффективной рекламной политики, рыночная доля меньше чем у конкурентов.
Финансово-экономическое обеспечение:	Уставный капитал – 10 тыс. р., размер активов — 394 904 000 руб.	
Стратегические приоритеты	Стратегические приоритеты ООО «ТОРС» направлены на бесперебойность работ нефтегазодобывающих компаний, оказывая им все необходимые нефтесервисные услуги.	

Продолжение таблицы 1.3

Факторы, способные улучшить положение ООО «ТОРС» на рынке	<ul style="list-style-type: none"> - Повышение числа конкурентов; - Развитие у нефтегазодобывающих предприятий собственной базы в области нефтесервиса; - Появление новых и дорогостоящих оборудований, требующих определенное время для испытаний; - Ухудшение экономического климата в нефтяной области.
Угрозы	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая конкуренция; - Возможное снижение спроса нефтегазодобывающих компаний, использующих технологии подверженные минимальному износу; - Рост инфляции способствующий повышению цен на логистику; - Появление «уникальной» технологии у конкурентов по оказанию нефтесервисных услуг.
Возможности	<ul style="list-style-type: none"> -Расширение предоставляемых услуг; - Внедрение инновация для получения большего экономического эффекта; - Повышение уровня собственного менеджмента, для более качественного мониторинга оказываемых услуг; - Повышение уровня маркетинга, для привлечения клиентов.

Далее полученные данные необходимо свести в одну матрицу «SWOT», которая состоит из четырех полей:

Таблица 1.4 - SWOT – анализ ООО «ТОРС»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Постоянное расширение ассортимента; - Улучшение технологий; - Высококачественное предоставление сервисных услуг; - Использование современных технологий, которые снижают капитальные затраты на текущий и капитальный ремонт. 	<ul style="list-style-type: none"> - Слабый маркетинг; - Слабый контроль по исполнению услуг; - Низкий уровень логистики; - Достаточно продолжительный цикл строительства горизонтальной скважины.

Продолжение таблицы 1.4

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Расширение предоставляемых услуг; - Внедрение инновация, для получения наибольшего экономического эффекта; - Повышение уровня собственного менеджмента, для более качественного мониторинга оказываемых услуг; - Повышение уровня маркетинга, для привлечения клиентов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая конкуренция; - Возможное снижение спроса нефтегазодобывающих компаний, использующих технологии подверженные минимальному износу; - Рост инфляции способствующий повышению цен на логистику; - Появление «уникальной» технологии у конкурентов по оказанию нефтесервисных услуг.

Для нефтесервисной отрасли стратегия концентрированного роста имеет более подходящее применение, так как переориентировать рынок в принципе не получится, потому что рынок нефтесервисных услуг непосредственно направлен на предоставление услуг нефтяным компаниям. Тем не менее, критерий совершенствование оказания услуг является одним из важнейших показателей для нефтяных компаний, для которых нефтесервисные предприятия являются подрядчиками предоставляемых услуг. Технологический процесс оказания услуг модернизируется при введении инновации. Благодаря этому, нефтесервисные компании могут оказывать свои услуги более качественно и, затрачивая меньше времени.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Основные показатели работы (анализ производственно-хозяйственной деятельности)

В современных условиях, стабильный успех предприятия зависит от четкого и эффективного планирования им своей деятельности, регулярного сбора и обработки информации о состоянии рынков, собственных перспективах и возможностях, что позволяет ему выработать стратегию и тактику финансово-хозяйственной деятельности.

В настоящее время анализ хозяйственной деятельности необходим предприятию для оценки его финансового состояния, а также определения влияния различных факторов на основные показатели его деятельности.

Таблица 2.1 – Основные показатели ООО «ТОРС».

Показатели	2016 г., тыс.р.	2017 г., тыс.р.	2018 г., тыс.р.	Абсолютное Отклонение (+,-) тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
Выручка	631869	647304	720355	15435	73051	2,4	11,3
Себестоимость	518406	560512	699139	42106	138627	8,1	24,7
Валовая прибыль (убыток)	113463	86792	21216	-26671	-65576	-23,5	-75,55
Прибыль (убыток) от продаж	37618	10428	-34353	-27190	-44781	-72,28	-76,7
Чистая прибыль (убыток)	23365	1403	2092	-21962	689	-93,99	49,1

В процессе такого анализа необходимо выявить соответствие внутренних ресурсов и возможностей предприятия задачам обеспечения и поддержания его конкурентных преимуществ.

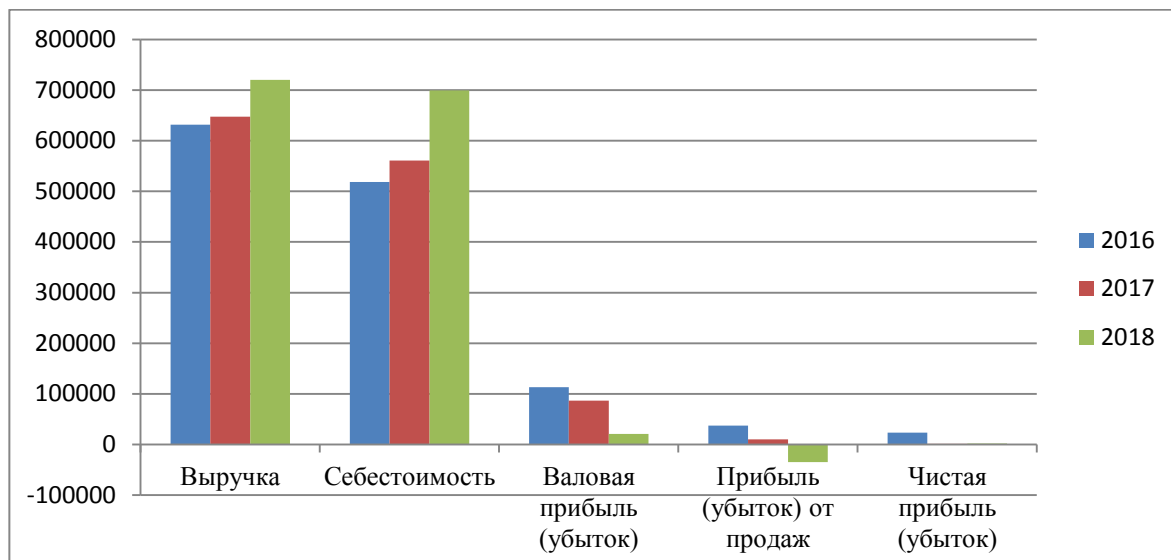


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей ООО «ТОРС»

Как видно из таблицы 10.1, объем выручки за 2015-2017 года увеличивался на протяжении анализируемых периодов. В 2016-2017 годах, выручка увеличилась на 15435000 рублей, что составило в процентном соотношении 2,4%, и составил 647304000 рублей. В 2017-2018 годах данный показатель, также увеличился, но уже на 73051000 рублей, что составило в процентном соотношении 11,3% и сам показатель стал 720355000 рублей.

Себестоимость продаж увеличивается на протяжении всего анализируемого период. В 2016-2017 году этот показатель увеличился на 42106000 рублей или на 8,1% и составил 560512000 рублей в 2017 году, а уже в 2017-2018 годах этот показатель увеличился на 138627000 рублей или на 24,7% и составил 699139000 рублей. Данное увеличение себестоимости продаж связано с увеличением затрат приходящихся на оплату поставщикам, оплату труда и прочие затраты.

Валовая прибыль также менялась с отрицательной динамикой, в 2016 году данный показатель составлял 113463000 рублей, а уже в 2017 году данный показатель снизился на 26671000 рублей или на -23,5 и составил 86792000 рублей, а в 2018 году этот показатель резко снизился на 65576000 рублей или на -75,55% и составил 21216000 рублей. Это связано с увеличением себестоимости продаж.

Прибыль от продаж, также имеет отрицательную динамику. В 2016 году показатель составил 37618000 рублей, а в 2017 году снизился на 27190000 рублей или на -72,28% и составил 10428000 рублей, а в 2018 году данный показатель снизился на 44781000 рублей или на 76,7% и имел уже отрицательное значение (-34353000 рублей). Данное изменение связано с увеличением управленческих расходов.

Чистая прибыль имеет резкую отрицательную динамику в 2016-2017 годах и небольшое увеличение в 2017-2018 годах. В 2016 году чистая прибыль составила 23365000 рублей, а в 2017 году этот показатель снизился на 21962000 рублей или на -93,99% и составил 1403000 рублей, а в 2018 году этот показатель увеличился на 689000 рублей или на 49,1% и составил 2092000 рублей.

Исходя из выше перечисленного, можно сделать вывод о том, что показатель чистой прибыли снизился из-за повышения себестоимости продаж, а также из-за увеличения управленческих расходов и соответственно, небольшое изменение чистой прибыли в 2017-2018 году связаны с увеличением прочих доходов. Данные показатели отражены в Приложении В.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо его улучшать; выявляет важные аспекты и слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период деятельности.

Выделяют горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса, который может проводиться при работе с отчетными документами.

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса — это два инструмента, которые позволяют оценить финансовое состояние предприятия. Сопоставление их данных дает возможность понять, почему произошло изменение тех или иных финансовых показателей. О методике и особенностях анализа бухгалтерского баланса фирмы пойдет речь в данном материале. [5]

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса основан на расчете долей отдельных статей баланса по отношению к величине его активов (пассивов) путем деления статей актива или пассива на величину баланса. Он позволяет выявить удельный вес каждой статьи и сделать анализ устойчивости финансового состояния предприятия на момент составления отчетности, а также оценить его динамику. Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источники. [14]

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса построен на постатейном сравнении показателей баланса через определенные равные промежутки времени.

Для начала приведем данные в таблицу и сделаем соответствующие выводы, после можно будет приступить к горизонтальному и вертикальному анализу.

Анализ основных показателей, подразумевает анализ структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса, он является частью анализа имущественного положения организации при анализе финансового состояния предприятия. Анализ активов и пассивов баланса позволяет проследить динамику их состояния в анализируемом периоде. [2]

Все проведенные расчеты динамики и структуры активов и пассивов базируются на форме №1, то есть на бухгалтерском балансе предприятия ООО «ТОРС». Бухгалтерский учет предприятия представлен в приложении А, а динамика и структура активов и пассивов отражена в приложении В. Данные, которые легли в основу расчетов, взяты в период 2016-2018 годов.

Таблица 2.2 – Внеоборотные и оборотные активы предприятия ООО «ТОРС»

Статьи баланса	2016	2017	2018
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ – всего в том числе	76541	63364	67340
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫЕ – всего в том числе	293743	337476	327339
2.1 Запасы	41893	82802	56167
2.2 НДС по приобретённым ценностям	0	0	28
2.3 Дебиторская задолженность	210502	211640	253140
2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты	40721	41884	17041
2.5 Прочие оборотные активы	627	1150	964

Динамика активов, оборотных и внеоборотных предприятия ООО «ТОРС», представлены на рисунке 2.2.

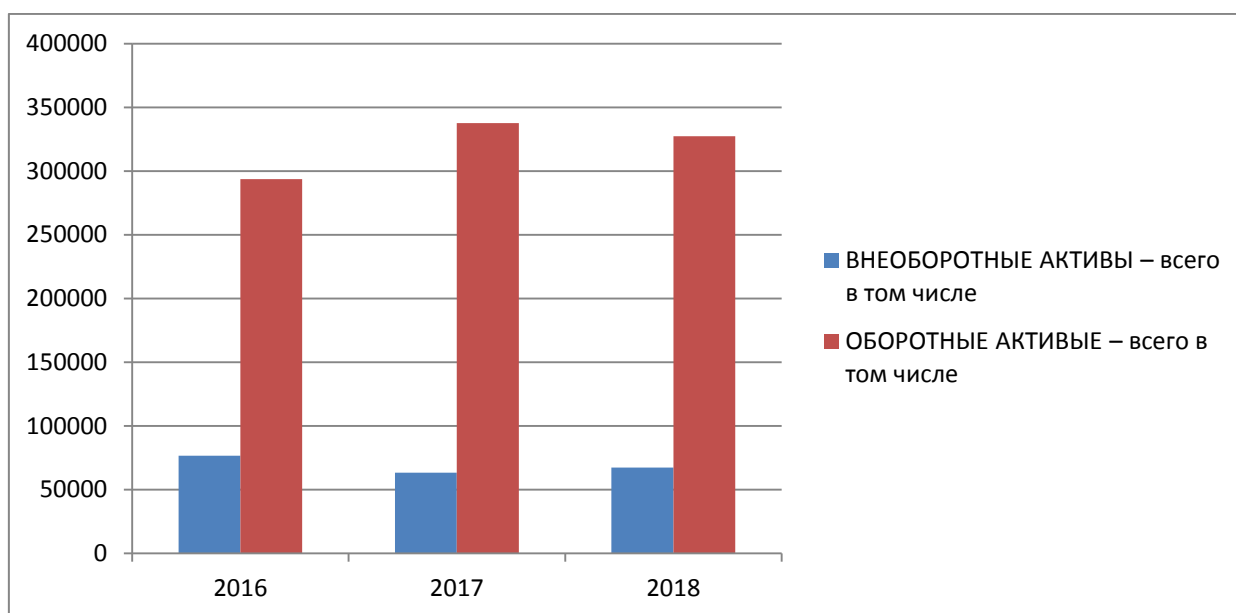


Рисунок 2.2 – Динамика активов предприятия ООО «ТОРС» за анализируемые периоды

Таблица 2.3 - Горизонтальный анализ внеоборотных и оборотных активов организации

Год	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		Темп роста (снижения), %	
				2017\2016	2018\2017	2017\2016	2018\2017
Внеоборотные активы, тыс. руб	76541	63364	67340	-13177	3976	82,8	106,3
Оборотные активы, тыс. руб	293743	337476	327339	43733	-10137	114,9	97
БАЛАН С	370284	400839	394904	30555	-5935	108,3	98,5

При проведении горизонтального анализа баланса предприятия ООО «ТОРС», были выявлены изменения стоимости имущества в период 2016-2017 года. Стоимость имущества, по темпам роста, увеличилась на 30555000 рублей или на 8,3%. Доля внеоборотных активов, в структуре активов, уменьшилась на -13177000 рублей или на -17,2%, в темпе роста 82,8%, а оборотные активы увеличились на 43733000 рублей, то есть на 14,9% и составили в темпе роста 114,9%. Такое изменение, в оборотных активах связана, с увеличением запасов на 40909000 или 97,7%.

В период 2017-2018 года, изменение активов на -5935000 рублей, то есть, на -1,5%. Внеоборотные активы увеличились на 3976000 рублей, по темпу роста это составляет 106,3%, это связано с увеличением основных средств на 4421000 рублей или на 7,0%. Оборотные активы уменьшились на -10137000 рублей или на 3,0% и составили в темпе роста 97%. На данное изменение повлияло уменьшение запасов на -26635000 рублей и денежных средств на -24 843 000 рублей.

Изменение в балансе по темпу роста составили в 2016-2017 годах 108,3%, а в 2017-2018 годах темп снизился и составил 98,5%.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ внеоборотных и оборотных активов организации

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017\2016	2018\2017
Внеоборотные активы, %	20,7	15,8	17,1	-4,9	1,3
Оборотные активы, %	79,3	84,2	82,9	4,9	-1,3
БАЛАНС	100	100	100	-	-

Расчет вертикального анализа предприятия ООО «ТОРС» выявил отрицательную динамику изменения внеоборотных активов за 2016-2017 года на -4,9% и положительную за 2017-2018 года, на 1,3%. Динамика оборотных активов имела положительный рост в период 2016-2017 годов на 4,9% и отрицательный в период 2017-2018 годов на -1,3%.

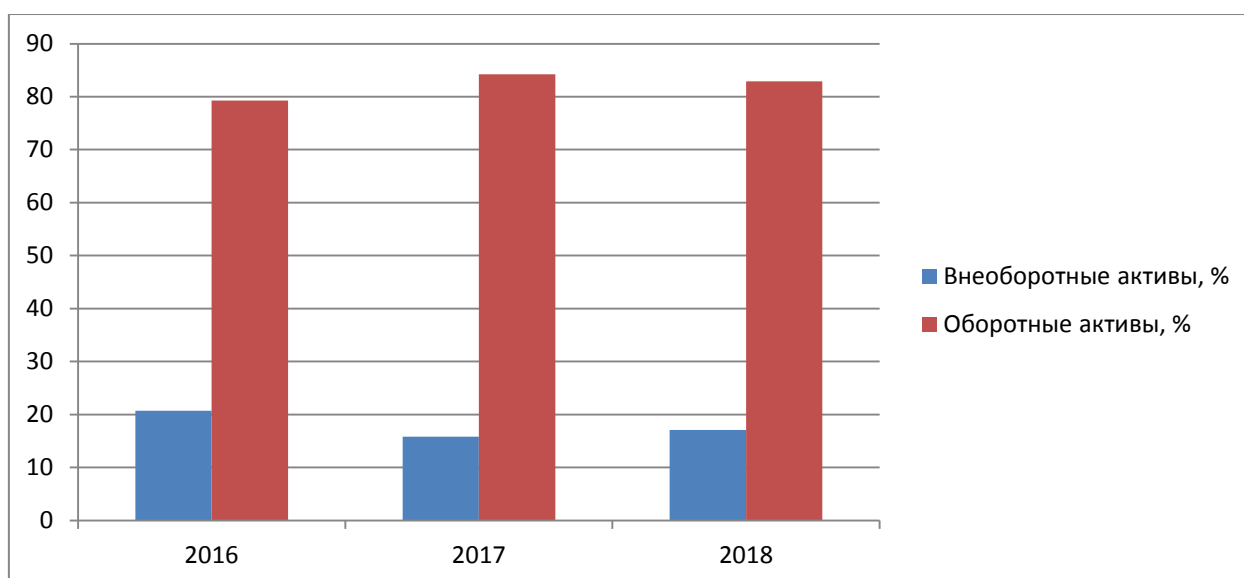


Рисунок 2.3 – Динамика активов организации по годам в процентах

Таким образом, можно сделать вывод о том, что баланс предприятия ООО «ТОРС» имеет частичные признаки «хорошего» баланса, так как темы роста кредиторской задолженности имеют большую динамику, то есть заемный капитал превышает собственный, а также, кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность. В структуре активов тем роста оборотных активов выше внеоборотных активов, но так как отсутствуют долгосрочные обязательства и высокую динамику роста имеют краткосрочные обязательства, то скорее это свидетельствует о том, что

предприятию не хватает оборотных средств для реализации своей финансовой деятельности. Отсутствие долгосрочных обязательств в структуре заемных средств является отрицательным фактором и говорит о том, что предприятие имеет нерациональную структуру своего баланса и рискует потерять свою финансовую устойчивость.

Следующий в анализе идет анализ горизонтальный и вертикальный анализ собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия.

Таблица 2.5 – Горизонтальный анализ собственного капитала,

долгосрочные и краткосрочные обязательства организации

Год	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		Темп роста (снижения), %	
				2017\ 2016	2018\ 2017	2017\ 2016	2018\ 2017
Собственный капитал, тыс.руб	65984	50987	39677	-14997	-11310	77,3	77,8
Долгосрочные обязательства, тыс.руб	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, тыс.руб	304300	349853	355227	45553	5374	114,97	101,5
БАЛАНС	370284	400839	394904	30555	-5935	108,3	98,5

За анализируемые периоды присутствуют изменения в структуре капитала за 2016-2017 года, изменение было на -14997000 рублей или в темпе роста 77,3%. За 2017-2018 года, данный показатель, также изменился с отрицательной тенденцией на -11310000 рублей, что составляет по темпам роста 77,8%.

Краткосрочные обязательства увеличивались за анализируемые периоды. В 2017 году этот показатель составил 349853000 рублей, который вырос на 45553000 рублей, что в составляет в темпе роста 114,97%, а в 2018

году этот показатель уже составил 355227000 рублей, то есть увеличился на 5374000 рублей, что составляет по темпам роста 101,5%.

Как видно из таблицы, у организации не наблюдается долгосрочных обязательств, это означает, что предприятие ведет свою деятельность, за счет средств взятых на краткосрочной перспективе, то есть, на краткосрочных обязательствах.

Из итога баланса пассива можно видеть то, что он аналогичен и тому баланса активов, то есть, активы равняется пассивам.

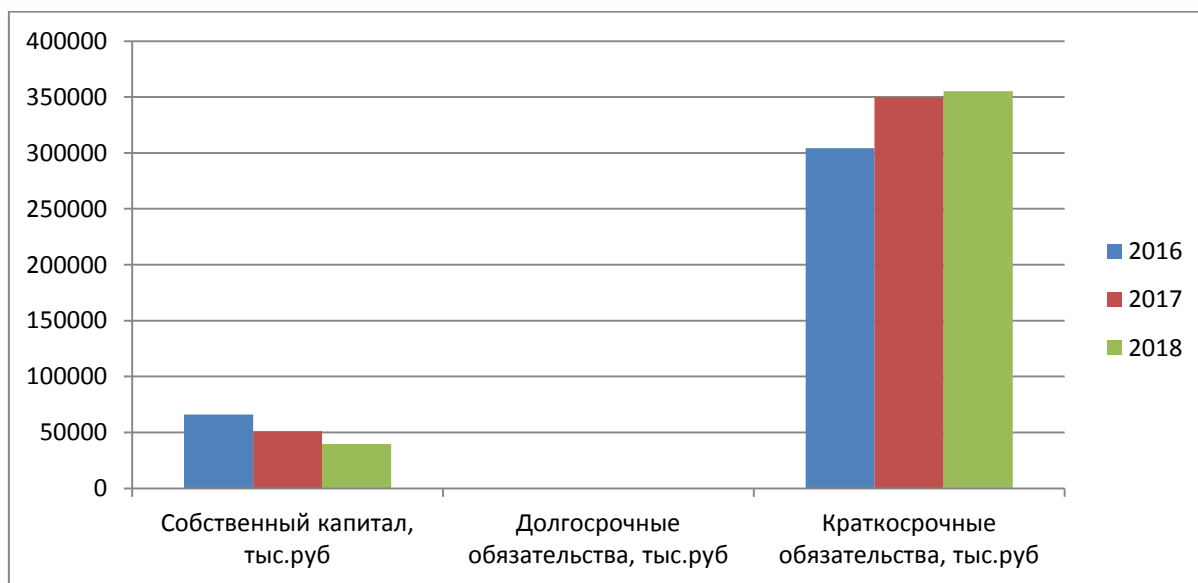


Рисунок 2.4 – Динамика собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств ООО «ТОРС»

Таблица 2.6 – Вертикальный анализ собственного и заемного капитала организации

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017\2016	2018\2017
Собственный капитал, %	17,8	12,7	10,1	-5,1	-2,6
Заемный капитал, %	82,2	87,3	89,9	5,1	2,6
БАЛАНС	100	100	100	-	-

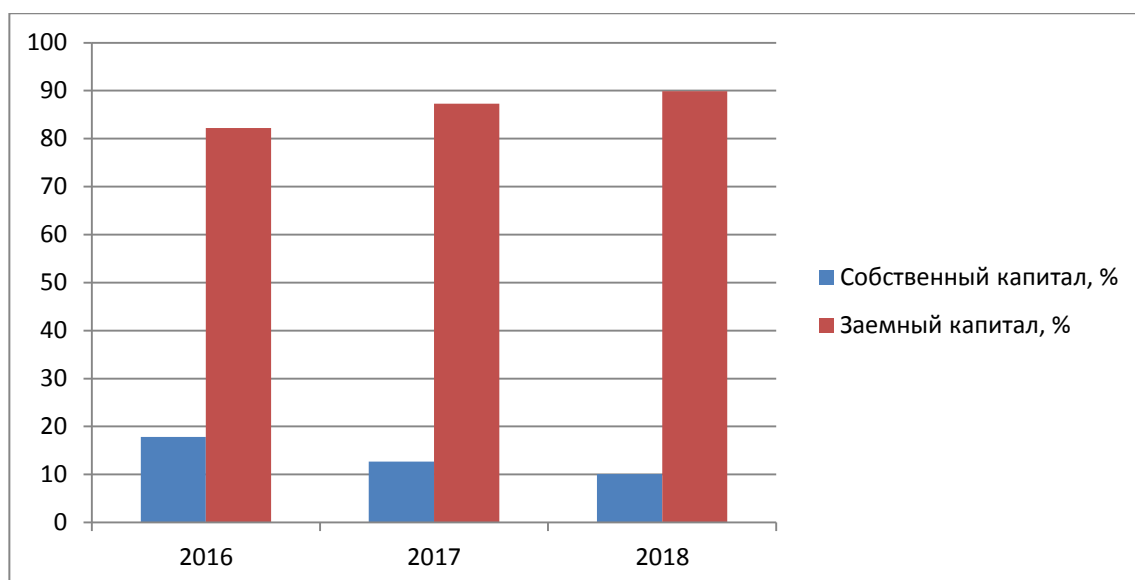


Рисунок 2.5 – Динамика собственного и заемного капитала в процентах

Исходя из данных в таблице 10.6, можно сделать вывод о том, что собственный капитал имеет отрицательную динамику за 2016-2018 года, в 2016-2017 годах этот показатель снизился на -5,1,% и в 2017 году в структуре составил 12,7%. В 2017-2018 годах данный показатель снизился на -2,6% и составил в структуре 10,1%.

Динамика заемного капитала с каждым годом увеличивалась и составляет аналогичные цифры в динамике роста, но не имея отрицательного значения. В 2016 году показатель был 82,2%, в 2017 году 87,3%, а в 2018 89,9%. Данный показатель говорит, что организация финансово зависимо от дополнительных источников финансирования.

Анализ финансового состояния предприятия, как правило, может отражается в финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, рентабельности, оценки деловой активности предприятия. [16]

Финансовая устойчивость является одной из наиболее важных характеристик финансового состояния организации. Это наиболее концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию, ее способность выполнять свои основные функции в условиях меняющейся рыночной среды. [15]

Финансовая устойчивость – это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние организации в целом и обладает признаком комплексности и системности, т.е. включает в себя финансовые, экономические, организационные аспекты деятельности. Следовательно, анализ финансовой устойчивости – это важный инструмент получения информации о состоянии и перспективах развития организации.

1) Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются следующие показатели:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (1)$$

СОС – наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{СОС}_{2016} = 65984000 - 76541000 = -10557000$$

$$\text{СОС}_{2017} = 50987000 - 63364000 = -12377000$$

$$\text{СОС}_{2018} = 39667000 - 67565000 = -27983000$$

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

$$\text{ФК} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} \quad (2)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{ФК}_{2016} = (65984000 + 0) - 76541000 = -10557000$$

$$\text{ФК}_{2017} = (50987000 + 0) - 63364000 = -12377000$$

$$\text{ФК}_{2018} = (39667000 + 0) - 67565000 = -27983000$$

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

$$\text{ОИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} \quad (3)$$

СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$$ОИ_{2016} = (65984000 + 0 + 304300000) - 76541000 = 293743000$$

$$ОИ_{2017} = (50987000 + 0 + 349853000) - 63364000 = 337476000$$

$$ОИ_{2018} = (39667000 + 0 + 355227000) - 67565000 = 327329000$$

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

1) Излишек или недостаток СОС:

$$\Delta СОС = СОС - Зп \quad (4)$$

Зп – общая величина запасов.

$$\Delta СОС_{2016} = -10557000 - 41893000 = -52450000$$

$$\Delta СОС_{2017} = -12377000 - 82802000 = -95179000$$

$$\Delta СОС_{2018} = -27983000 - 56167000 = -84150000$$

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

$$\Delta ФК = ФК - Зп \quad (5)$$

$$\Delta ФК_{2016} = -10557000 - 41893000 = -52450000$$

$$\Delta ФК_{2017} = -12377000 - 82802000 = -95179000$$

$$\Delta ФК_{2018} = -27983000 - 56167000 = -84150000$$

3) Излишек или недостаток общей величины основных источников покрытия запасов:

$$\Delta ОИ = ОИ - Зп \quad (6)$$

$$\Delta ОИ_{2016} = 293743000 - 41893000 = 251850000$$

$$\Delta ОИ_{2017} = 337476000 - 82802000 = 254674000$$

$$\Delta ОИ_{2018} = 327329000 - 56167000 = 271162000$$

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

$M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{ФК}; \Delta\text{ОИ})$. Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

Исходя из расчетов, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «ТОРС» имеет неустойчивое финансовое состояние за все анализируемые периоды, то есть соответствует трехмерной модели $M = (0,0,1)$. Показатели за анализируемые периоды были следующие:

В 2016 году $M = (-52450000; -52450000; 251850000)$. В 2017 году $M = (-95179000; -95179000; 254674000)$. В 2018 году $M = (-84150000; -84150000; 271162000)$.

Источниками финансирования запасов ООО «ТОРС» являются собственные оборотные средства и краткосрочные кредиты. Данный вид финансовой устойчивости говорит о нарушении нормальной платежеспособности, также в появлении необходимости привлечения дополнительных источников финансирования, то есть, неустойчивое финансовое состояние.

Все показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, разделим на пять блоков в соответствии с направлениями проведения анализа финансового состояния. Большинство показателей являются коэффициентами, то есть, относительными величинами. Удобство их применения для аналитических расчетов, прежде всего, связано с тем, что в экономике, подверженной сильным инфляционным колебаниям, зачастую именно коэффициенты дают возможность получить достоверную информацию о деятельности отдельных организаций. [12]

1) Коэф. Автономии:

$$K_{\text{авт}} = \text{СК}/\text{А} \quad (7)$$

А – сумма внеоборотных и оборотных активов

$$K_{\text{авт}2016} = 65984000 : 370284000 = 0,18$$

$$K_{\text{авт}2017} = 50987000 : 400839000 = 0,13$$

$$K_{\text{авт}2018} = 39677000 : 394904000 = 0,10$$

2) Коэф. Финансовой зависимости:

$$K_{\text{фз}} = \frac{O}{A} \quad (8)$$

O - Обязательства

$$K_{\text{фз}2016} = (0+304300000-0-9687000) / 370284000 = 0,80$$

$$K_{\text{фз}2017} = (0+349853000-0-20840000) / 400839000 = 0,82$$

$$K_{\text{фз}2018} = (0+355227000-0-17735000) / 394904000 = 0,86$$

3) Коэф. Обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_{\text{оСОС}} = \frac{(СК-BOA)}{OA} \quad (9)$$

$$K_{\text{оСОС}2016} = (65984000-76541000) / 293743000 = -0,0359$$

$$K_{\text{оСОС}2017} = (50987000 - 63364000) / 337476000 = -0,0367$$

$$K_{\text{оСОС}2018} = (39677000 - 67565000) / 327339000 = - 0,0852$$

4) Коэф. Маневренности:

$$K_{\text{м}} = \frac{(СК-BOA)}{СК} \quad (10)$$

$$K_{\text{м}2016} = (65984000-76541000) / 65984000 = -0,16$$

$$K_{\text{м}2017} = (50987000 - 63364000) / 50987000 = -0,24$$

$$K_{\text{м}2018} = (39677000 - 67565000) / 39677000 = -0,70$$

5) Коэф. Соотношения заемного капитала и собственного:

$$K_{\text{сЗКиСК}} = \frac{(ДО + КО)}{СК} \quad (11)$$

$$K_{\text{сЗКиСК}2016} = (0+304300000) / 65984000 = 4,61$$

$$K_{\text{сЗКиСК}2017} = (0+349853000) / 50987000 = 6,86$$

$$K_{\text{сЗКиСК}2018} = (0+355227000) / 39677000 = 8,95$$

Таблица 2.7 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

ООО «ТОРС»

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2016/2017	2017/2018
1. Коэффициент автономии	0,18	0,13	0,10	-0,05	-0,03
2. Коэффициент финансовой зависимости	0,80	0,82	0,86	0,02	0,04

Продолжение таблицы 2.7

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2016/2017	2017/2018
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,0359	-0,0367	-0,0852	-0,0008	-0,0485
4. Коэффициент маневренности капитала	-0,16	-0,24	-0,70	-0,08	-0,46
5. Коэффициент соотношения заёмного капитала и собственного (леверидж)	4,61	6,86	8,95	2,25	2,09

Исходя из рассчитанных показателей, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «ТОРС» имеет снижение финансовой устойчивости, о чем свидетельствует коэффициент автономии.

Динамика увеличения коэффициента финансовой устойчивости предприятия говорит о том, что предприятие зависимо от кредиторов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами отражает совокупность активов, как оборотных, так и внеоборотных. В данном случае коэффициент имеет отрицательное значение, это говорит о том, что активы предприятия созданы за счет кредитов. То есть, заемные средства превышают собственные, а значит, предприятие имеет финансовую зависимость со стороны заемных средств для обеспечения реализации своей деятельности.

Коэффициент маневренности за анализируемые периоды показывает отрицательную динамику и имеет тенденцию к снижению, это говорит о том, что собственные средства предприятия имеют формирование за счет кредитов и возможно, что предприятие инвестирует средства в медленно реализуемые активы.

Коэффициент соотношения заемного капитала к собственному имеет высокое значение, то есть, чем выше показатель данного коэффициента, тем больше предприятие зависимо от заемных средств и обязательств. Данный коэффициент имеет высокую динамику изменения. За 2016-2017 на 2,25, а за 2017-2018 на 2,09 это означает, что существует риск банкротства.

Понятия платежеспособности и ликвидности являются очень близкими, но первое более емкое.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.[10]

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. [12]

Ликвидность активов - это их способность превращаться в денежную форму.

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. [18]

Активы предприятия разделяются на группы:

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

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

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

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Пассивы группируются:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

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

П3 – долгосрочные обязательства;

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

$$A1 = 40721000$$

$$A2 = 210502000 + 627000 = 211129000$$

$$A3 = 41893000 + 0 + 0 = 41893000$$

$$A4 = 76541000$$

$$П1 = 294613000$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 65984000 + 0 + 9687000 = 75671000$$

Таблица 2.8 – Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса, руб.

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение, (+,-)	Степень покрытия, %	
					A/P	%
A1	40721000	П1	294613000	-253892000	A1/П1	13,82
A2	211129000	П2	0	211129000	A2/П2	0
A3	41893000	П3	0	41893000	A3/П3	0
A4	76541000	П4	75671000	-870000	A4/П4	101,5

$$A1 = 41884000$$

$$A2 = 211640000 + 1150000 = 212790000$$

$$A3 = 82802000 + 0 + 0 = 82802000$$

$$A4 = 63364000$$

$$П1 = 329012000$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 50987000 + 0 + 20840000 = 71827000$$

Таблица 2.9 – Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на конец года, руб.

Актив	2017	Пассив	2017	Абсолютное отклонение, (+,-)	Степень покрытия, %	
A1	41884000	П1	329012000	-287128000	A1/П1	12,73
A2	212790000	П2	0	212790000	A2/П2	0
A3	82802000	П3	0	82802000	A3/П3	0
A4	63364000	П4	71827000	-8463000	A4/П4	88,22

$$A1 = 17041000$$

$$A2 = 253140000 + 964000 = 254104000$$

$$A3 = 56167000 + 0 + 28000 = 26195000$$

$$A4 = 67565000$$

$$П1 = 337492000$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 39677000 + 0 + 17735000 = 57412000$$

Таблица 2.10 – Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на конец года, руб.

Актив	2018	Пассив	2018	Абсолютное отклонение, (+,-)	Степень покрытия, %	
A1	17041000	П1	337492000	-320451000	A1/П1	5,05
A2	254104000	П2	0	254104000	A2/П2	0
A3	26195000	П3	0	26195000	A3/П3	0
A4	67565000	П4	57412000	10153000	A4/П4	117,68

Рекомендуемые соотношения групп активов и пассивов характеризующих ликвидность баланса:

$$A1 > П1,$$

$$A2 > П2,$$

$$A3 > П3,$$

$A4 < П4$.

Из выше рассчитанных данных можно сделать следующие заключения по группам активов и пассивов:

1) Группа активов А1 –высоколиквидных активов, меньше группы пассивов П1 – наиболее срочные обязательства за все анализируемые периоды. При этом и уменьшалась степень покрытия за все периоды. В 2015 году $40721000 < 294613000$, что составляет в отклонении -253892000 , в 2016 году $41884000 < 329012000$, что составляет в отклонении -287128000 , в 2017 году $17041000 < 337492000$, что составляет в отклонении -320451000 . Это говорит о том, что предприятие ООО «ТОРС» имеет слабое отношение высоколиквидных активов к наиболее срочным обязательствам, для их покрытия.

2) Группа активов А2 - активы средней скорости реализации, больше группы пассивов П2 - краткосрочные обязательства за все анализируемые периоды, так как это группа имеет показатель равный 0. Следовательно, исходя из этих данных, предприятие сможет стать платежеспособным при расчете с кредиторами и получения денежных средств от продажи продукции.

3) Группа активов А3 - медленно реализуемые активы, больше группы пассивов П3 - долгосрочные обязательства за все анализируемые периоды, так как данная группа имеет показатель равный 0. Это говорит о том, что предприятие в будущем при получении денежных средств от продажи продукции предприятие может стать платежеспособным.

4) Группа активов А4 - трудно реализуемые активы, по отношению к группе пассивов П4 – постоянные пассивы имеют положительную динамику относительно рекомендуемого соотношения активов и пассивов характеризующих ликвидность баланса: в 2016 году данные группы имели отношение $76541000 > 75671000$ ($A4 > П4$), в 2017 году данные группы имели отношение $63364000 < 71827000$ ($A4 < П4$), в 2018 году данные группы имели отношение $67565000 > 57412000$ ($A4 > П4$).

Данные показатели, за анализируемые периоды, свидетельствуют о появлении собственных оборотных средств у предприятия за 2016 год, но в дальнейшем этот показатель вновь изменился в отрицательную сторону.

Необходимо заметить, что анализ ликвидности баланса предприятия по данной схеме является довольно грубым, для более детального анализа чаще всего используют коэффициентный анализ, основанный на расчете следующих коэффициентов:

$$K_{ал} = (\text{Ден. ср-ва} + \text{кр. фин. вл.}) / \text{КО} \quad (12)$$

$$K_{ал2016} = \frac{40721000}{304300000} = 0,14$$

$$K_{ал2017} = \frac{41884000}{349853000} = 0,12$$

$$K_{ал2018} = \frac{17041000}{355227000} = 0,05$$

$$K_{бл} = (\text{Ден. ср-ва} + \text{кр. фин. вл.} + \text{деб. з.}) / \text{КО} \quad (13)$$

$$K_{бл2016} = \frac{40721000 + 210502000}{304300000} = 0,83$$

$$K_{бл2017} = \frac{41884000 + 211640000}{349853000} = 0,73$$

$$K_{бл2018} = \frac{17041000 + 253140000}{355227000} = 0,76$$

$$K_{тл} = \text{ОА} / \text{КО} \quad (14)$$

$$K_{тл2016} = \frac{293743000}{304300000} = 0,965$$

$$K_{тл2017} = \frac{337476000}{349853000} = 0,964$$

$$K_{тл2018} = \frac{327339000}{355227000} = 0,921$$

Абсолютный показатель оценки эффективности предприятия – это чистые оборотные активы:

$$\text{ЧОА} = \text{ОА} - \text{КО} \quad (15)$$

$$\text{ЧОА}_{2016} = 293743000 - 304300000 = -10557000$$

$$\text{ЧОА}_{2017} = 337476000 - 349853000 = -12377000$$

$$\text{ЧОА}_{2018} = 327339000 - 355227000 = -27888000$$

Таблица 2.11 – Динамика показателей ликвидности активов (по данным ф.№1)

Показатель	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2016/2017	2017/2018
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,14	0,12	0,05	-0,02	-0,07
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,83	0,73	0,76	-0,10	0,03
3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,965	0,964	0,921	-0,001	-0,043
4. Чистые оборотные активы (превышение «+», непокрытие «-»)	-10557000	-12377000	-27888000	-1820000	-15511000

На основе рассчитанных данных можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «ТОРС» за весь анализируемый период не является ликвидным. Коэффициенты абсолютной ликвидности в периоды 2016-2018 годов имеют тенденцию снижения на -0,02 за 2016-2017 и -0,07 за 2017-2018, это говорит о финансовом риске, - предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Коэффициент быстрой ликвидности также имеет колебания за 2016-2018 года. За 2016-2017 годы снижение на -0,10, а в 2017-2018 этот показатель увеличился на 0,03, тем не менее, нормативное значение для коэффициент составляет от 0,7 – 1, что в динамике и наблюдается, но большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно вовремя взыскать. В таких случаях требуется большее соотношение. Коэффициент текущей ликвидности имеет стабильный динамик за анализируемые периоды, но характеризуется отрицательным значением для предприятия ООО «ТОРС», так как показатель ниже нормы, а это свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств. Чистые оборотные активы предприятия менялись с отрицательной динамикой за анализируемые периоды: в 2016 году на -10557000, в 2017 году на -12377000, в 2018 году на -27888000, что подразумевает о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства.

Также наряду с коэффициентами платежеспособности используется коэффициент восстановления платежеспособности. Данный коэффициент дает возможность определить восстановление нормальной текущей ликвидности организации в течении 6 месяцев после отчетной даты.

$$K_{вп} = \frac{(K_{1ф} + \frac{6}{T}(K_{1ф} - K_{1н}))}{2} \quad (16)$$

$K_{1ф}$ – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

$K_{1н}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{1норм}$ -нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

$K_{1норм} = 2$;

6 – период восстановления платежеспособности в месяцах;

T – отчетный период в месяцах.

$$K_{вп} = \frac{(0,921 - \frac{6}{12}(0,921 - 0,964))}{2} = 0,471$$

Данный коэффициент меньше нормированного значения, который равен 1, это говорит о том, что у организации есть затруднения связанные с восстановлением платежеспособности, а значит, есть риск невыполнения своих обязательств.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели. [1]

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов. [13]

Для анализа деловой активности организации используются две группы показателей:

1. Общие показатели оборачиваемости;
2. Показатели управления активами.

Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

К качественным критериям относятся:

1. широта рынков сбыта продукции;
2. наличие продукции, которая поставляется на экспорт;
3. репутация предприятия, которая может выражаться в известности клиентов, пользующихся услугами данной организации.

Количественные критерии деловой активности делится на абсолютные и относительные показатели.

К абсолютным показателям относятся: соотношение темпов роста чистой прибыли, выручки, средней величины активов.

К относительным показателям относятся: показатель оборачиваемости, показатель рентабельности активов и пассивов.

Показатели оборачиваемости измеряются в количестве оборотов или размах. Для проведения расчетов используется отчет о прибылях и убытках (Ф №2) отраженный в Приложении Б.

1. Оборачиваемость совокупного капитала

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

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов} \quad (17)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$K_{оск2016} = \frac{631869000}{0,5 * (281886000 + 370284000)} = 1,94$$

$$K_{оск2017} = \frac{647304000}{0,5 * (370284000 + 400839000)} = 1,68$$

$$K_{оск2018} = \frac{720355000}{0,5 * (400839000 + 394904000)} = 1,81$$

2. Оборачиваемость текущих активов (оборачиваемость оборотных активов).

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

$$K_{oa} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов} \quad (18)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$K_{oa2016} = \frac{631869000}{0,5 * (216314000 + 293743000)} = 2,48$$

$$K_{oa2017} = \frac{647304000}{0,5 * (293743000 + 337476000)} = 2,05$$

$$K_{oa2018} = \frac{720355000}{0,5 * (337476000 + 327339000)} = 2,17$$

3. Оборачиваемость собственного капитала

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

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (19)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$K_{оск2016} = \frac{631869000}{0,5 * (57617000 + 65984000)} = 10,22$$

$$K_{оск2017} = \frac{647304000}{0,5 * (65984000 + 50987000)} = 11,07$$

$$K_{оск2018} = \frac{720355000}{0,5 * (50987000 + 39677000)} = 15,89$$

4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

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

$$K_{омз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов} \quad (20)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$K_{\text{омз}2016} = \frac{631869000}{0,5 * ((2988000 + 3878000) + (41893000 + 0))} = 25,92$$

$$K_{\text{омз}2017} = \frac{647304000}{0,5 * ((41893000 + 0) + (82802000 + 0))} = 10,38$$

$$K_{\text{омз}2018} = \frac{720355000}{0,5 * ((82802000 + 0) + (56167000 + 28000))} = 10,37$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$\text{Помз} = 365 / \text{Комз} \quad (21)$$

$$\text{Помз}_{2016} = \frac{365}{25,92} = 14,08$$

$$\text{Помз}_{2017} = \frac{365}{10,38} = 35,16$$

$$\text{Помз}_{2018} = \frac{365}{10,37} = 35,20$$

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

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

$$\text{Кодз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности} \quad (22)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$K_{\text{одз}2016} = \frac{631869000}{0,5 * (173962000 + 210502000)} = 3,28$$

$$K_{\text{одз}2017} = \frac{647304000}{0,5 * (210502000 + 211640000)} = 3,07$$

$$K_{\text{одз}2018} = \frac{720355000}{0,5 * (211640000 + 253140000)} = 3,1$$

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

$$П_{дз} = 365 / \text{Кодз} \quad (23)$$

$$П_{дз2016} = \frac{365}{3,28} = 111,28$$

$$П_{дз2017} = \frac{365}{3,07} = 118,89$$

$$П_{дз2018} = \frac{365}{3,1} = 117,74$$

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз, обычно за год, предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности} \quad (24)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$К_{окз2016} = \frac{631869000}{0,5 * (218725000 + 294613000)} = 2,46$$

$$К_{окз2017} = \frac{647304000}{0,5 * (294613000 + 329012000)} = 2,08$$

$$К_{окз2018} = \frac{720355000}{0,5 * (329012000 + 337492000)} = 2,16$$

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

$$П_{кз} = 365 / \text{Кокз} \quad (25)$$

$$П_{кз2016} = \frac{365}{2,46} = 148,37$$

$$П_{кз2017} = \frac{365}{2,08} = 175,48$$

$$П_{кз2018} = \frac{365}{2,16} = 168,98$$

7. Оборачиваемость денежных средств

Коэффициент оборачиваемости денежных средств указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$\text{Кодс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств} \quad (26)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$К_{одс2016} = \frac{631869000}{0,5 * (35430000 + 40721000)} = 16,59$$

$$К_{одс2017} = \frac{647304000}{0,5 * (40721000 + 41884000)} = 15,67$$

$$К_{одс2018} = \frac{720355000}{0,5 * (41884000 + 17041000)} = 24,45$$

8. Фондоотдача основных средств

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

$$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств} \quad (27)$$

где, нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$Ф_{о2016} = \frac{631869000}{0,5 * (65572000 + 76541000)} = 8,89$$

$$Ф_{о2017} = \frac{647304000}{0,5 * (76541000 + 62919000)} = 9,28$$

$$Ф_{о2018} = \frac{720355000}{0,5 * (62919000 + 67340000)} = 11,06$$

Все полученные результаты, связанные с расчетами коэффициентов оборачиваемости занесены в таблицу 2.12.

Таблица 2.12 – Коэффициенты оборачиваемости (деловой активности)

Коэффициент	Показатель		
	2016	2017	2018
Оборачиваемость совокупного капитала	1,94	1,68	1,81
Оборачиваемость текущих активов (оборачиваемость оборотных активов)	2,48	2,05	2,17
Оборачиваемость собственного капитала	10,22	11,07	15,89
Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)	25,92	10,38	10,37
Оборачиваемость дебиторской задолженности	3,28	3,07	3,1
Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,46	2,08	2,16
Оборачиваемость денежных средств	16,59	15,67	24,45
Фондоотдача основных средств	8,89	9,28	11,06

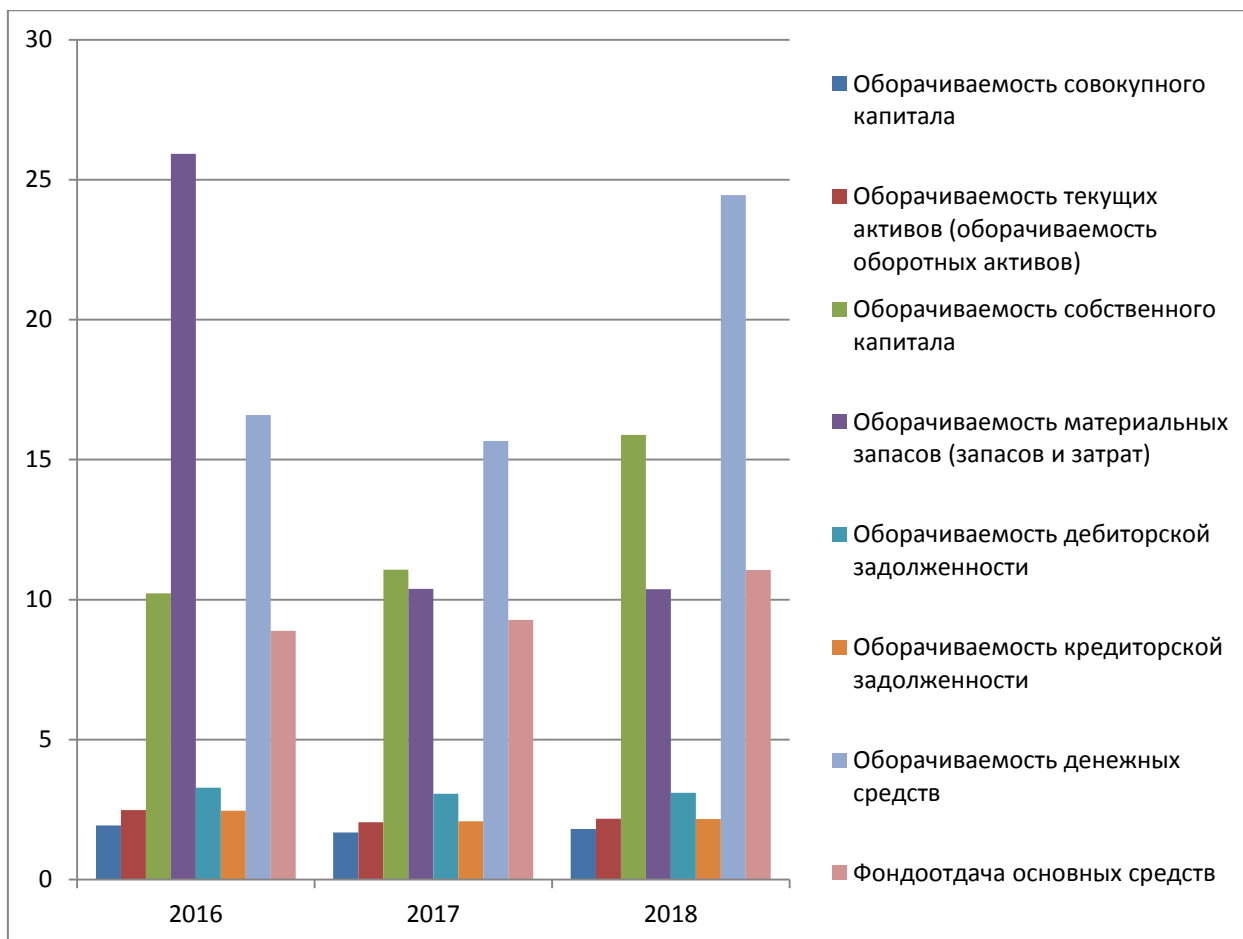


Рисунок 2.6 – Динамика значений коэффициентов оборачиваемости

Рост показателей в динамике является положительной тенденцией в развитии фирмы, а наиболее оптимальным соотношением является соотношение темповых показателей:

$$100 \% < T_a < T_r < T_p \quad (28)$$

T_a – темп изменения активов фирмы;

T_r – темп изменения объема реализации;

T_p – темп изменения прибыли.

Неравенства, имеют следующую экономическую интерпретацию:

– неравенство $100 \% < T_c$ означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т.е. масштабы ее деятельности увеличиваются. Нарастивание активов компании, иными словами – увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, в явной или

неявной форме формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом.

– неравенство $T_c < T_r$ указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию.

– из неравенства $T_r < T_p$ видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Приведенную систему неравенств можно условно назвать «золотым правилом экономики предприятия», или экономической нормалью, понимаемой как наиболее желаемое, то есть «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик. [12]

Данный динамик можно отследить в Приложении Б.

Для полного анализа деловой активности осуществляется расчет производственного, операционного и финансового цикла.

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

$$Цп = Помз \quad (29)$$

$$Цп_{2016} = 14,08$$

$$Цп_{2017} = 35,16$$

$$Цп_{2018} = 35,20$$

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

$$\text{Цо} = \text{Пдз} + \text{Помз} \quad (30)$$

$$\text{Цо}_{2016} = 111,28 + 14,08 = 125,36$$

$$\text{Цо}_{2017} = 118,89 + 35,16 = 154,05$$

$$\text{Цо}_{2018} = 117,74 + 35,20 = 152,94$$

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

$$\text{Цф} = \text{Цо} - \text{Пкз} \quad (31)$$

$$\text{Цф}_{2016} = 125,36 - 148,37 = -23,01$$

$$\text{Цф}_{2017} = 154,05 - 175,48 = -21,43$$

$$\text{Цф}_{2018} = 152,94 - 168,98 = -16,04$$

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

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что у предприятия ООО «ТОРС», за анализируемые периоды, коэффициент оборачиваемости совокупного капитала увеличился, что может отразиться на степени оборачиваемости всех активов на конкретную дату. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился на 0,12 или, что говорит об увеличении денежных единиц реализованной продукции, которую принесла каждая денежная единица активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился на 4,82 или по сравнению с 2017 годом и в 2018 году составил 15,89. Данный коэффициент слишком высок, это означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и предприятие может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат, по сравнению с 2017 годом, уменьшился на 0,01 и составил в 2018 году 10,37, что говорит о нерациональном использовании запасов.

Коэффициент дебиторской задолженности увеличился на 0,03, что свидетельствует о незначительном повышении оплаты за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Коэффициент кредиторской задолженности увеличился на 0,08. Данный показатель характеризует способность предприятия выплачивать свои обязательства перед кредиторами и заемщиками (платежеспособность). Это указывает на увеличение скорости погашения своих долгов перед кредитными организациями

Коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился на 8,78 – это говорит о повышении реализации активов в денежные средства, а также скорость погашения обязательств, показатели отражают степень деловой активности и операционной эффективности предприятия.

Фондоотдача увеличилась на 1,78, это говорит об эффективности использования основных средств предприятия. Увеличение операционного цикла говорит об отрицательной динамике деловой активности предприятия. Продолжительность финансового цикла имеет отрицательное значение, это значит, что продолжительность обращения кредиторской задолженности больше, чем продолжительность операционного цикла. Но по сравнению с 2017 годом, данный показатель увеличился на 5,39.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Доходность, то есть прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном

выражении, т.е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат). [19]

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций. [23]

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов; получившееся умножаем на 100%.

Рентабельность активов = (чистая прибыль/среднегодовая величина активов) *100%. [11] (32)

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде.

Основные показатели рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала

$$R_{СК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \quad (33)$$

$$R_{СК2016} = \frac{23365000}{0,5 * (57617000 + 65984000)} = 0,38$$

$$R_{СК2017} = \frac{1403000}{0,5 * (65984000 + 50987000)} = 0,02$$

$$R_{СК2018} = \frac{2092000}{0,5 * (50987000 + 39677000)} = 0,05$$

2. Рентабельность оборотных активов

$$R_{OA} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость оборотных активов}} \quad (34)$$

$$R_{OA2016} = \frac{23365000}{0,5 * (216314000 + 293743000)} = 0,09$$

$$R_{OA2017} = \frac{1403000}{0,5 * (293743000 + 337476000)} = 0,004$$

$$R_{OA2018} = \frac{2092000}{0,5 * (337476000 + 327339000)} = 0,006$$

3. Рентабельность внеоборотных активов

$$R_{BA} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость внеоборотных активов}} \quad (35)$$

$$R_{BA2016} = \frac{23365000}{0,5 * (65572000 + 76541000)} = 0,33$$

$$R_{BA2017} = \frac{1403000}{0,5 * (76541000 + 63364000)} = 0,02$$

$$R_{BA2018} = \frac{2092000}{0,5 * (63364000 + 67565000)} = 0,03$$

4. Рентабельность активов

$$R_A = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение всех активов}} \quad (36)$$

$$R_{A2016} = \frac{23365000}{0,5 * (281886000 + 370284000)} = 0,072$$

$$R_{A2017} = \frac{1403000}{0,5 * (370284000 + 400839000)} = 0,004$$

$$R_{A2018} = \frac{2092000}{0,5 * (400839000 + 394904000)} = 0,005$$

5. Рентабельность основной деятельности (производства)

$$R_{од} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Издержки}} \quad (37)$$

$$R_{од2016} = \frac{37618000}{(518406000 + 0 + 75845000)} = 0,06$$

$$R_{\text{ОД}2017} = \frac{10428000}{(560512000 + 0 + 76364000)} = 0,02$$

$$R_{\text{ОД}2018} = \frac{-34353000}{(699139000 + 0 + 55569000)} = -0,05$$

6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)

$$R_{\text{П}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (38)$$

$$R_{\text{П}2016} = \frac{23365000}{631869000} = 0,037$$

$$R_{\text{П}2017} = \frac{1403000}{647304000} = 0,002$$

$$R_{\text{П}2018} = \frac{2092000}{720355000} = 0,003$$

7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)

$$R_{\text{ОД}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (39)$$

$$R_{\text{ОД}2016} = \frac{37618000}{631869000} = 0,06$$

$$R_{\text{ОД}2017} = \frac{10428000}{647304000} = 0,02$$

$$R_{\text{ОД}2018} = \frac{-34353000}{720355000} = -0,05$$

На основе рассчитанных данных можно сделать вывод о том, что рентабельность собственного капитала имеет низкий показатель (В 2016-2017 годах – 0,02, а в 2017-2018 годах – 0,05), то есть, данный показатель увеличился на 0,03, но независимо от этого данный показатель меньше нормы, а это говорит о малой доли собственного капитала и о большой доли заемного капитала или кредиторской задолженности.

Рентабельность оборотных активов имела показатель в 2016-2017 годах составил 0,004, в 2017-2018 годах данный показатель составил 0,006. Данное повышение свидетельствует о том, что предприятие стремится в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании.

Рентабельность внеоборотных активов в 2016-2017 годах составлял 0,02. Показатель увеличился на 0,01 в 2017-2018 годах и составил 0,03, что говорит о возможности предприятия в обеспечении определенным объемом прибыли по отношению к основным средствам компании.

Рентабельность активов увеличилась на 0,001. Это повествует о небольшом увеличении чистой прибыли организации и о повышении оборачиваемости активов.

Рентабельность основной деятельности (производства) снизилась на -0,07, что свидетельствует о снижении величины прибыли, входящую себестоимость проданной продукции (как правило, приходящуюся на 1 рубль этой величины).

Рентабельность продаж (по чистой прибыли) увеличилась на 0,001, что говорит о небольшом увеличении чистой прибыли по сравнению с 2017 годом. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), также имеет тенденцию к уменьшению. Данный показатель изменился на -0,07. В 2017 году он составлял 0,02, а в 2018 году составил -0,05. Это связано с уменьшением прибыли от продаж. В 2017 году прибыль от продаж была 6139000 рублей, а в 2018 году прибыль от продаж составила 2898000 рублей.

Таблица 2.13 - Значения коэффициентов рентабельности организации

Показатель	Год		
	2016	2017	2018
Рентабельность собственного капитала	0,38	0,02	0,05
Рентабельность внеоборотных активов	0,09	0,004	0,006
Рентабельность оборотных активов	0,33	0,02	0,03
Рентабельность активов	0,072	0,004	0,005
Рентабельность основной деятельности (производства)	0,06	0,02	-0,05
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,037	0,002	0,003
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	0,06	0,02	-0,05

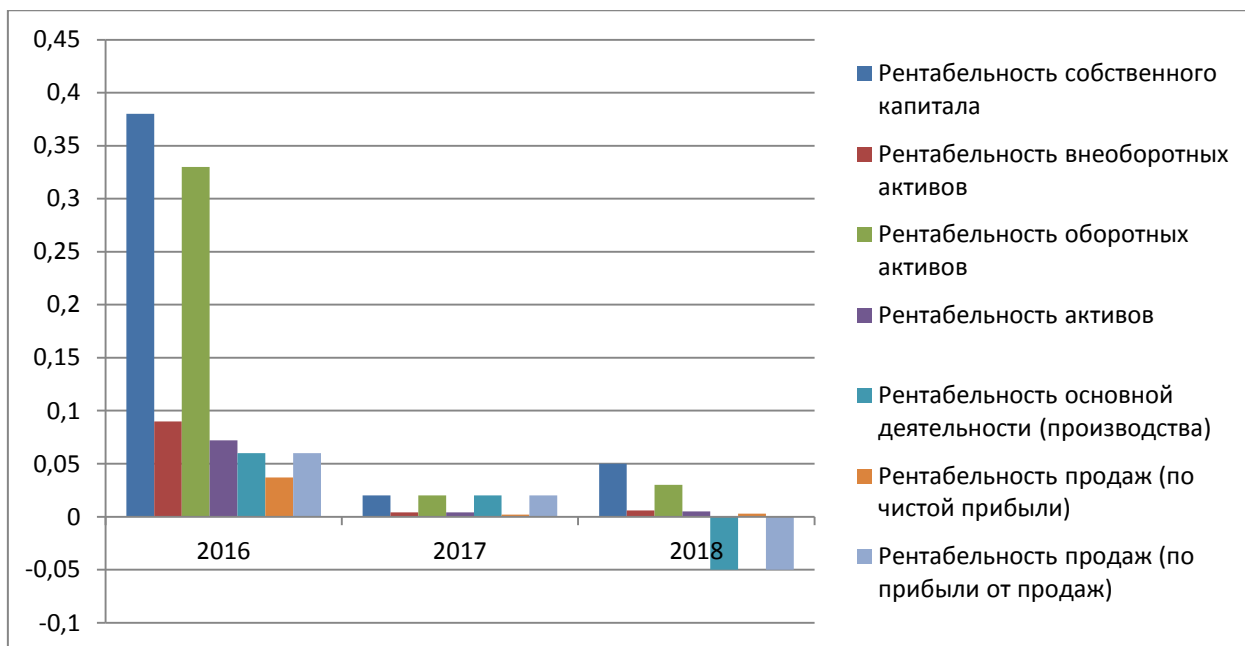


Рисунок 2.7 - Структура коэффициентов рентабельности

Таким образом, два показателя рентабельности, а именно рентабельности основной деятельности и рентабельности продаж (по прибыли от продаж) имеют отрицательные показатели, это связано с отрицательным значением прибылью от продаж в 2018 году, в которой управленческие расходы превысили валовую прибыль от продаж в 2,5 раза. С этим и связано отрицательное значение данных показателей рентабельности. Остальные показатели находятся в пределах нормы.

2.3 Анализ затратности функционирования предприятия

Предприятие в процессе своей деятельности совершает затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, на социальное развитие трудового коллектива и др. Затраты - выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности

предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию. Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают затраты на производство продукции (работ, услуг). Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, то есть составляет производственную себестоимость продукции.

Себестоимость продукции - это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики, определения рентабельности производства и отдельных видов продукции, осуществления внутрипроизводственного хозрасчета, выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию.

Себестоимость продукции является качественным показателем, концентрированно отражаются результаты хозяйственной деятельности организации. Ее достижения и имеющиеся резервы. Чем ниже себестоимость продукции, тем больше экономится труд, лучше используются основные фонды, материалы, топливо, тем дешевле производство продукции обходится как предприятию, так и всему обществу.

В себестоимость продукции, в частности включаются:

- 1) затраты труда, средств и предметов труда на производство продукции на предприятии. К ним относятся: затраты на подготовку и освоение производства; затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и

организацией производства, включая расходы по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции; расходы, связанные с изобретательством и рационализацией; расходы по обслуживанию производственного процесса, обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности; расходы, связанные с набором рабочей силы, подготовкой и переподготовкой кадров; отчисления на государственное социальное и обязательное медицинское страхование; расходы по управлению производством и другое;

2) расходы, связанные с оплатой услуг транспортно-экспедиционных и посреднических организаций, комиссионными сборами и вознаграждениями, уплачиваемыми сбытовым и внешнеторговым организациям; расходы на рекламу, включая участие в выставках, ярмарках и другое;

3) расходы, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции на данном предприятии, но их возмещение путем включения в себестоимость продукции отдельных предприятий необходимо в интересах обеспечения простого воспроизводства (отчисления на покрытие затрат по геолого-разведочным и геолого-поисковым работам, на рекультивацию земель; плата за древесину, отпускаемую на корню, а также плата за воду).

Кроме того, в себестоимости продукции (работ, услуг) отражаются также потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам, недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в пределах норм естественной убыли, выплата пособий в результате потери трудоспособности из-за производственных травм (на основании судебных решений). Существует два способа определения себестоимости. В первом случае составляется смета затрат на производство, в которой затраты группируются по элементам, во втором случае затраты группируются по статьям, на основании этой группировки составляется калькуляция, здесь

затраты группируются в зависимости от места возникновения и направления использования.

Таблица 2.14 – Динамика и структура изменения затрат ООО «ТОРС»

2016-2018гг.

Наименование показателя	2016		2017		2018		Абсолютное Отклонение (+,-) тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	тыс. руб.	Уд. Вес, %	тыс. руб.	Уд. Вес, %	тыс. руб.	Уд. Вес, %	2017/	2018/	2017/	2018/
							2016	2017	2016	2017
Поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	347715	58,2	333562	47,7	345936	42,6	-14153	12374	-10,05	-5,2
В связи с оплатой труда работников	200136	33,5	293151	41,9	357964	44,2	93015	64813	10,2	2,75
Социальные выплаты	40027	6,65	58630	8,4	71593	8,8	+18603	+12963	+1,75	-0,4
Амортизационные отчисления	9568	1,6	7865	1,1	8418	1	-1703	+553	0,5	0,1
Прочие затраты	322	0,05	6317	0,9	27421	3,4	5995	21104	0,85	2,5
Итого затрат	597768	100	699525	100	811332	100	+101757	+111807	-	-

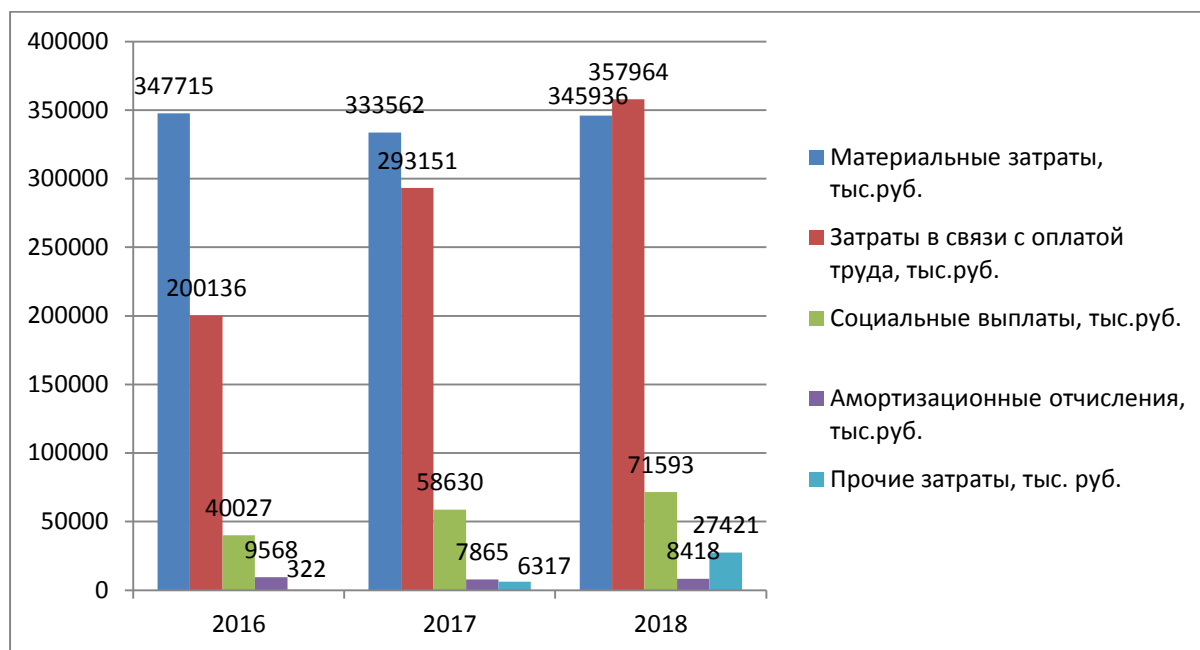


Рисунок 2.8 – Динамика затрат ООО «ТОРС» за 2016-2018 года

Из выше перечисленного можно сделать вывод о том, что в динамике изменений затрат наибольшие удельные веса занимают затраты связанные с поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги, а также затраты в связи с оплатой труда работников.

В 2016 году удельный вес по поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги составлял 58,2% в удельном весе, в 2017 году снизился на 10,5% и составил 47,7%, в 2018 году данный показатель также снизился на 5,1% и составил 42,6%. Затраты связанные с оплатой труда работников в 2016 году составляли 33,5% в структуре, в 2017 году данный показатель увеличился на 8,4% и составил 41,9%, в 2018 году этот показатель увеличился на 2,3% и составил 44,2%.

Остальные показатели занимают малую долю в структуре затрат, но также на данные показатели приходятся определенные суммы. В 2018 году социальные выплаты увеличились на 0,4% и составили 8,8%, амортизационные отчисления уменьшились на 0,1% и составили 1%, а прочие затраты увеличились на 2,5% и составили 3,4%

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ТОРС»

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности

(Сущность предлагаемого мероприятия(Инвестиционная идея))

Одним из основных направлений в экономической среде является инвестирование. Это характерно тем, что инвестирование в процесс хозяйственной деятельности определяет дальнейшее положение экономического роста, как субъекта, так и объекта инвестирования.

Инвестирование играет существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменение объемов инвестирования оказывает значительное влияние на общественное производство и занятость, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. Инвестиционный процесс представляет собой последовательность этапов, действий и операций по осуществлению инвестиционной деятельности, сущность которого зависит от инвестиционного объекта. [21]

Важные аспекты в стратегическом развитии предприятия является её расширение спектра предоставляемых услуг (работ, товаров), а также современное технологическое оснащение. Все эти аспекты могут быть реализованы в рамках инвестиционного проекта по внедрению технологии – поддерживающее устройство для установки цементного моста CST (зонтик).

Данный инвестиционный проект направлен на то, чтобы предприятия сократить цикл строительства горизонтальной скважины за счет исключения операции по установке пачки ВУС (вязко-упругая система) перед закачкой цементного раствора в процессе установки моста, а также исключение риска проседания цементного раствора и повторной установки цементного моста в сильно искривленных интервалах ствола скважины (зенитные углы более 50 градусов). Все это приведет к снижению времени на проведение строительных и ремонтных работ, а также сокращение капитальных затрат на бурение за счет снижения цикла.

Так как нефтяные компании являются основой экономического сектора и нашего региона, то обеспечения их в бесперебойности работ является основной задачей нефтесервиса.

Данная инновация направлена на решение такой проблематики как:

— При установке цементного моста в интервале ствола скважины с зенитным углом более 50 градусов значительно повышается риск проседания цемента, в результате чего по истечении времени ОЗЦ цементный мост не обнаруживается на заданной глубине. Отсутствие моста требует его повторную установку, на что требуется 1,5 суток работы буровой установки.

— Текущая практика работы – закачка под цементный мост пачки вязко-упругого раствора с вязкостью более 120 секунд и плотностью, на 0,2 – 0,3 г/см³ превышающей плотность раствора в скважине. Объем пачки – 20 м³. Данная пачка справляется с задачей опоры цементного моста при зенитных углах менее 50 градусов, но в сильно-искривленных интервалах не может служить надежной поддержкой для цементного раствора до момента его затвердевания.

Инвестиционный проект - поддерживающее устройство для установки цементного моста CST (зонтик), относится к локальным проектам, так как его реализация не оказывает существенное влияние на экономическую, социальную, экологическую ситуацию и не изменяет уровень цен в регионе.

Инвестиционные издержки, для реализации инвестиционного проекта, необходимо лишь приобретение данной технологии, так как для её установки не требуются строительные-монтажные работы, а также наличие каких-либо инструментов и приспособлений (таблица 3.1).

В таблице 3.2 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая равна 303 916,08 рублей.

Данные по капитальным вложениям на приобретение инновации и амортизационным отчислениям представлены в таблицах 3.1 и 3.2.

Таблица 3.1 – Капитальные вложение на приобретение инновации

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Поддерживающее устройство для установки цементного моста CST (зонтик)	2 632 634,00	100,00
1.2 Строительно-монтажные работы	0,00	0,00
Итого	2 632 634,00	
2. Инструменты и приспособления	0,00	0,00
Всего	2 632 634,00	100,00

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма	Норма амортизации
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	2 632 634,00	20%
Амортизация	526 526,80	

На момент реализации будут представлены текущие затрат в которые входят:

— Материальные затраты: установка одного цементного моста с применением устройства CST, ожидание затвердевания раствора в сумме составляющие 1 428 000 рублей;

— Затраты на оплату труда в сумме 819 000 рублей;

Для выполнения работ потребуются: мастер ТКРС, оператор подземного ремонта скважин, ведущий инженер трубной инструментальной площадки, электрогазосварщик, токарь, машинист подъемного агрегата.

— Социальные выплаты в сумме 245 700 рублей;

— Амортизация основных фондов 526 526,80 рублей;

— Прочие затраты – 32 816 рублей.

К прочим затратам можно отнести, неустойки связанные с невыполненными договоренностями, которые имеют определенный срок.

Все текущие затраты представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Текущие затраты

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	1 428 000,00
1.1 Установка 1-ого цементного моста с применением устройства CST	1 094 000,00
1.2 Ожидание затвердевания раствора	334 000,00
2. Затраты на оплату труда	819 000,00
3. Социальные выплаты	245 700,00
4. Амортизация основных фондов	526 526,80
5. Прочие затраты	32 816,00
Итого затрат:	3 052 042,80
Текущие издержки без амортизации	2 525 516,00

В таблице 3.5 представлен объем предоставляемых услуг, также объем выручки.

Таблица 3.5 – Объем предоставляемых услуг (нефтесервисные работы) и выручка от реализации

Наименование	Значение
Стоимость нефтесервисной работы (руб., без НДС)	682 800
Количество проводимых работ в год	5
Выручка от реализации услуг (руб.)	3 414 000

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

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

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

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

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (40)$$

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

T - период планирования;

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

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

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \alpha_t - K, \quad (41)$$

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

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

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \alpha_t, \quad (42)$$

где K_t - капиталовложения на t-ом шаге.

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 - E)^t}, \quad (43)$$

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

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t}, \quad (44)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или

больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

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

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

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

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

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

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

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Оценка эффективности мероприятий предложенных в рамках какого-либо проекта в общем виде рассматривается как их результативность. Следовательно, эффективность мероприятий оценивается соотношением

между затратами различных ресурсов и получаемым при этом эффектом. Важным показателем оценки эффективности мероприятий, связанных с капитальными вложениями являются срок окупаемости и коэффициент эффективности.

Оценка эффективности проектных мероприятий подразумевает, таким образом, что необходимо различать понятия "эффект" и "эффективность". Под эффектом понимается производственный или социальный результат расходования экономических ресурсов, полученный в течение определенного периода. Он характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями, оценивающими конечные или промежуточные результаты производства.

К таким показателям относятся:

- величина национального дохода;
- объем произведенной продукции;
- масса прибыли;
- экономия различных производственных ресурсов или общая экономия от снижения себестоимости.

Эффективность - представляет собой отношение эффекта к затратам. Повышение эффективности производства достигается в процессе его функционирования путем наилучшего использования живого и овеществленного труда, получения максимума продукции и услуг при минимуме затрат.

Оценка эффективности предложенных мероприятий должна показать повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия в результате предложенных мероприятий. Необходимо выразить эффективность через улучшение экономических показателей деятельности предприятия. [24]

К таким показателям относятся:

- уменьшение материально-энергетических затрат на каждую единицу производимой продукции и услуг;

- увеличение объема продукции и услуг, получаемых с каждой единицы оборудования;
- сокращение затрат живого труда путем повышения его производительности;
- повышение качества продукции и услуг, что равносильно увеличению их производства;
- совершенствование управления производством, обеспечивающее экономию затрат на эти цели.

Оценка эффективности мероприятий - представляет собой определение величины эффекта, приходящуюся на единицу осуществленных затрат. Эффективность определяется как отношение экономического эффекта к затратам и потребленным ресурсам.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 15 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

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

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,5 %;
- риск недополучения прибыли 7,5 %.

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

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.6-3.11

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	
1. Расходы на приобретение активов, всего	2 632 634,00							2 632 634,00
в том числе:								
за счет собственных средств	2 632 634,00							
за счет заемных средств.	0,00							0,00
2. Поток реальных средств								
2.1. По шагам	-2 632 634,00							-2 632 634,00
2.2. Нарастающим итогом	0,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	
3. Поток дисконтированных средств								
3.1. По шагам	-2 632 634,00							-2 632 634,00
3.2. Нарастающим итогом	0,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	-2 632 634,00	

84

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Экономический эффект	0	3 414 000,00	3 414 000,00	3 414 000,00	3 414 000,00	3 414 000,00	3 414 000,00	20 484 000,00
2. Текущие издержки	0	2 525 516,00	2 525 516,00	2 525 516,00	2 525 516,00	2 525 516,00	2 525 516,00	15 153 096,00
3. Амортизация основных средств	0	526 526,80	526 526,80	526 526,80	526 526,80	526 526,80	526 526,80	3 159 160,80
4. Валовой прибыль	0	361 957,20	361 957,20	361 957,20	361 957,20	361 957,20	361 957,20	2 171 743,20
5. Налог на прибыль (20%)	0	72 391,44	72 391,44	72 391,44	72 391,44	72 391,44	72 391,44	434 348,64
6. Чистая прибыль	0	289 565,76	289 565,76	289 565,76	289 565,76	289 565,76	289 565,76	1 737 394,56
7. Поток реальных средств								
7.1. По шагам	0	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	4 896 555,36
7.2. Нарастающим итогом	0	816 092,56	1 632 185,12	2 448 277,68	3 264 370,24	4 080 462,80	4 896 555,36	
8. Поток дисконтированных средств								
8.1. По шагам	0	816 092,56	709 645,70	617 083,22	536 594,11	466 603,57	405 742,23	3 551 761,40
8.2. Нарастающим итогом	0	816 092,56	1 525 738,26	2 142 821,49	2 679 415,59	3 146 019,16	3 551 761,40	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период	
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024		6 2025
1. Собственный капитал.	2 632 634,00							2 632 634,00
2. Поток реальных средств								
2.1. По шагам	2 632 634,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 632 634,00
2.2. Нарастающим итогом.	0	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	
3. Поток дисконтированных средств								
3.1. По шагам	2 632 634,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 632 634,00
3.2. Нарастающим итогом.	0	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	2 632 634,00	

85

Таблица 3.9 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период	
	0	1	2	3	4	5		6
	2019	2020	2021	2022	2023	2024		2025
1. Поток реальных средств (ЧРД)								
1.1. По шагам	-2 632 634,00	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	2 263 921,36
1.2. Нарастающим итогом.	-2 632 634,00	-1 816 541,44	-1 000 448,88	-184 356,32	631 736,24	1 447 828,80	2 263 921,36	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)								
2.1. По шагам	-2 632 634,00	816 092,56	709 645,70	617 083,22	536 594,11	466 603,57	405 742,23	919 127,40
2.2. Нарастающим итогом.	-2 632 634,00	-1 816 541,44	-1 106 895,74	-489 812,51	46 781,59	513 385,16	919 127,40	

Таблица 3.10 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
1. Поток реальных средств								
1.1. По шагам	0	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	4 896 555,36
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	0	816 092,56	1 632 185,12	2 448 277,68	3 264 370,24	4 080 462,80	4 896 555,36	

Таблица 3.11 – Период окупаемости

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
0	-2 632 634,00	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	816 092,56	2 263 921,36
0,1	-2 632 634,00	816 092,56	741 902,33	674 456,66	613 142,42	557 402,20	506 729,27	1 277 091,44
0,2	-2 632 634,00	816 092,56	680 077,13	566 730,94	472 275,79	393 563,16	327 969,30	624 074,88
0,3	-2 632 634,00	816 092,56	627 763,51	482 895,01	371 457,70	285 736,69	219 797,45	171 108,91
0,4	-2 632 634,00	816 092,56	582 923,26	416 373,76	297 409,83	212 435,59	151 739,71	-155 659,31
0,5	-2 632 634,00	816 092,56	544 061,71	362 707,80	241 805,20	161 203,47	107 468,98	-399 294,28
0,6	-2 632 634,00	816 092,56	510 057,85	318 786,16	199 241,35	124 525,84	77 828,65	-586 101,59
0,7	-2 632 634,00	816 092,56	480 054,45	282 384,97	166 108,81	97 711,06	57 477,10	-732 805,06
0,8	-2 632 634,00	816 092,56	453 384,76	251 880,42	139 933,57	77 740,87	43 189,37	-850 412,46
0,9	-2 632 634,00	816 092,56	429 522,40	226 064,42	118 981,27	62 621,72	32 958,80	-946 392,82
1	-2 632 634,00	816 092,56	408 046,28	204 023,14	102 011,57	51 005,79	25 502,89	-1 025 951,77
0,3400	-2 632 634,0000	816 092,5600	609 024,30	454 495,75	339 175,93	253 116,37	188 892,81	28 163,71

За период планирования, жизненный цикл (6 лет), инвестиционный проект потребует 2 632 634 руб. капитальных вложений и принесет 2 263 921,36 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 4 896 555,36 руб., чистый дисконтированный доход – 3 551 761,40 руб.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 1,9, а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,4

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 34% в год (рисунок 2.1).

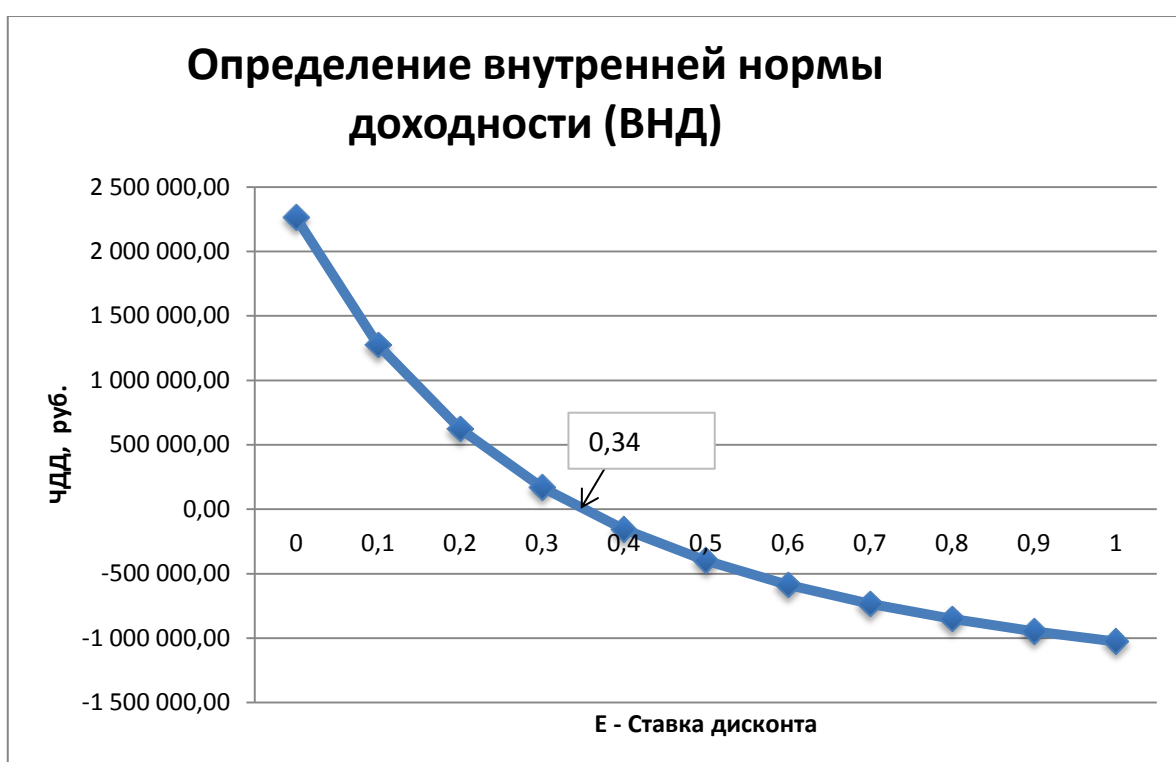


Рисунок 3.1 - Внутренняя норма доходности

Срок окупаемости проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет около 3 лет.

$$\text{Ср. ок.} = t' - \frac{\text{чдд}'}{\text{чдд} - \text{чдд}'} = 2 - \frac{-489\,812,51}{46\,781,59 - (-489\,812,51)} = 2.91 \quad (20)$$

t' – шаг когда было получено последние отрицательное значение;

чдд – первое положительное значение за период;

чдд' – последние отрицательное значение за период.

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.2

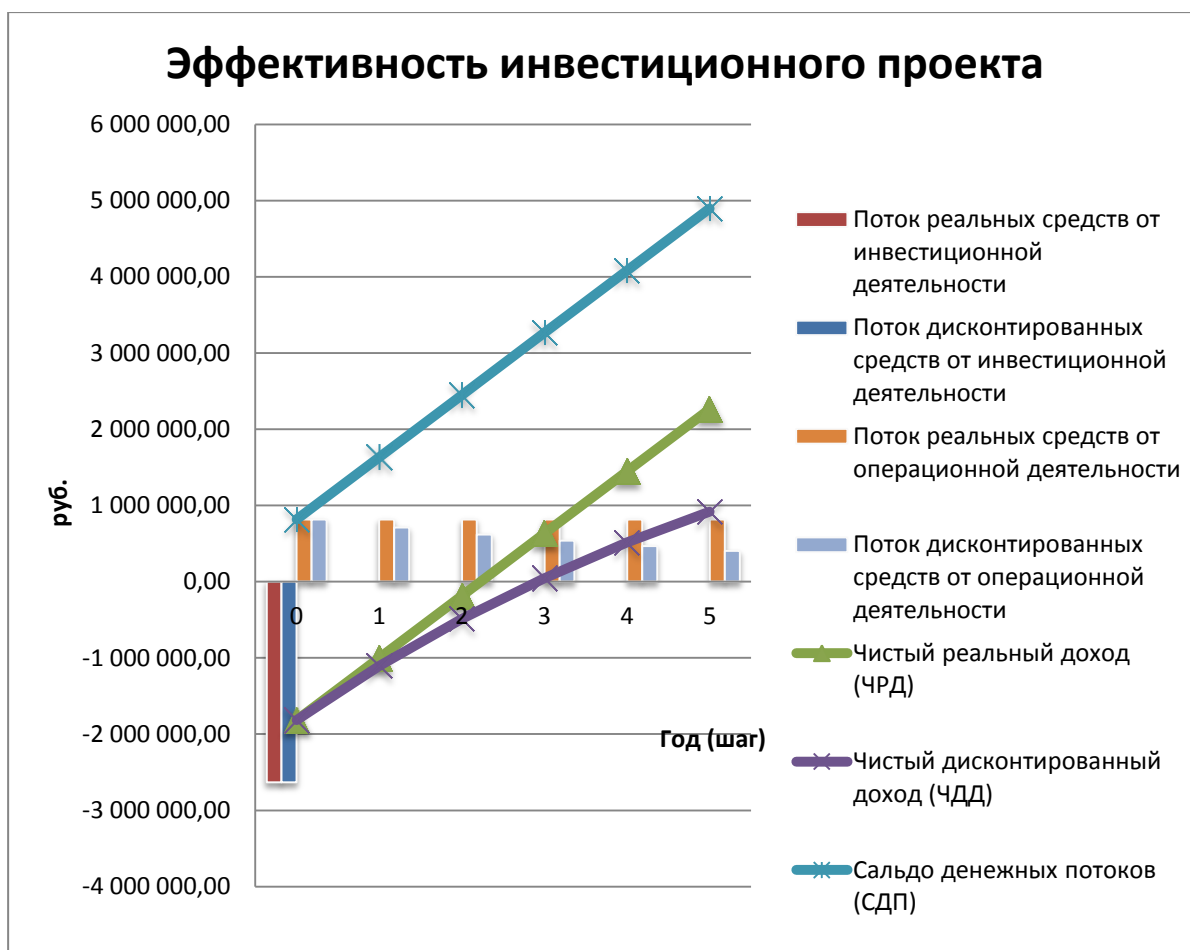


Рисунок 3.2 - Показатели эффективности проекта

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

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Как правило, большинство инвестиционных идей имеют определенную степень риска, в основу которых входят природные и рыночные факторы, вследствие этого, необходимо провести анализ чувствительности к риску от внедрения инвестиционной идеи.

Анализ рисков – это определение количественным или качественным способом величины (степени) рисков. [10]

Оценка рисков складывается из определения нежелательных факторов и ситуаций, возникновение которых теоретически возможно (качественный анализ), и количественной оценки вероятности их возникновения (количественный анализ). Вероятность негативных ситуаций – это вероятность развития бизнеса по сценарию, отличающемуся от запланированного в худшую сторону. [8]

Основная цель данного этапа оценки – выявить основные виды рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность. Достоинством подхода является то, что уже на начальном этапе анализа субъект хозяйствования (лицо, действующее в условиях риска) имеет возможность оценить степень рискованности по количеству рисков и уже на этом этапе отказаться от действия, связанного с риском (например, связанного с инвестированием). [12]

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

Таблица 3.12 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	1768770,5			3551761,4			5334752,3

Продолжение таблицы 3.12

Текущие издержки		4431076,38	3551761,4		2672446,41	
Налоги			3630526,09	3551761,4	3472996,7	

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

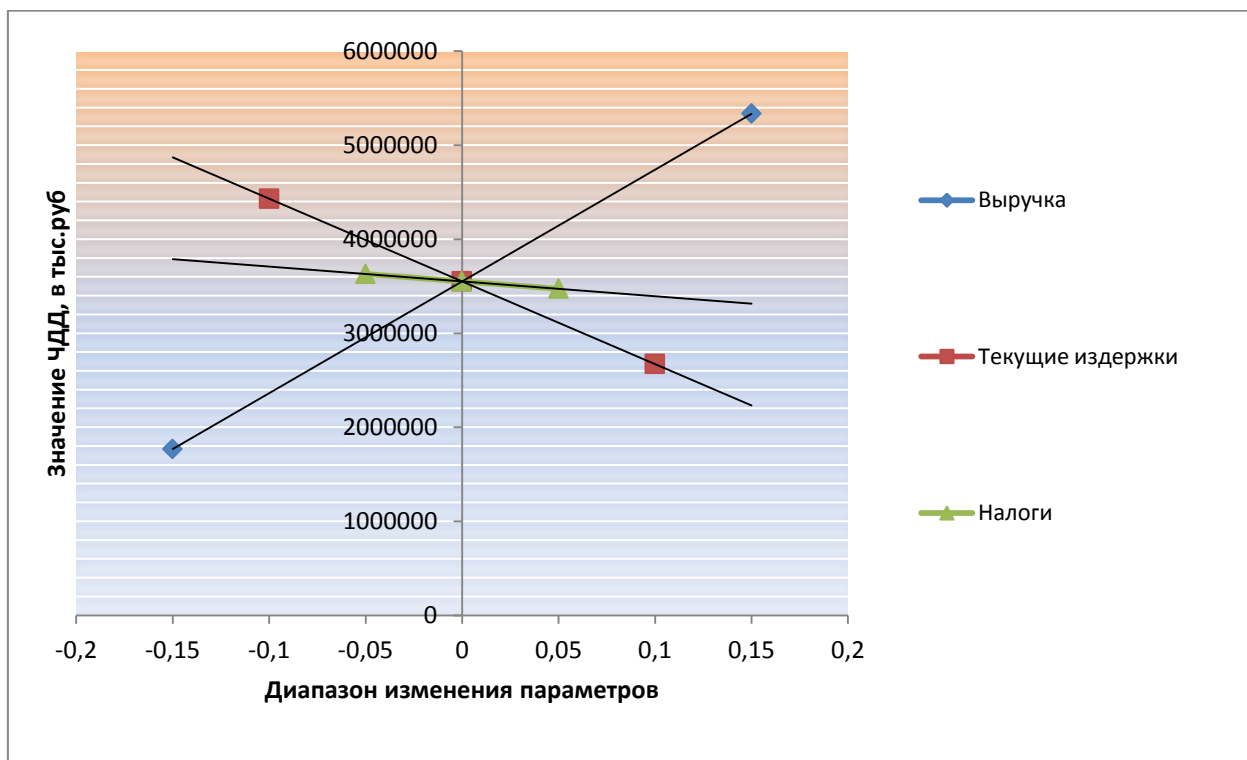


Рисунок 3.3- Диаграмма чувствительности к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», нам явно видно, что мероприятие имеет незначительный уровень предпринимательского риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время ООО «ТОРС» имеет большие перспективы для дальнейшей своей деятельности в оказании нефтесервисных услуг.

Их перспектива экономического роста связана с расширением своего ассортимента, разработкой новых образцов технологического оборудования, эффективными технологическими решениями для ремонта скважин и передовыми схемами организации сервисных услуг, которые внедряют в производство, а также развитием материально-технической базы предприятия, опытное производство.

По значениям показателей финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности и оборачиваемости на можно сделать выводы, что предприятие ООО «ТОРС» имеет неустойчивое финансовое состояние, о чем свидетельствует трехмерная модель $M = (0,0,1)$, которая характеризует тип финансовой устойчивости организации. Данный тип финансовой устойчивости относительно организации, говорит о ее финансовой зависимости, но, тем не менее, организация является платежеспособной.

Коэффициенты платежеспособности находятся в пределах нормы за анализируемые года, но на период 2018 года коэффициент абсолютной ликвидности имеет небольшое отклонение.

Сами коэффициенты финансовой устойчивости показывают существенное отклонения от нормы за анализируемые периоды, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент маневренности имеют отрицательные значения.

В динамике за анализируемые года коэффициент маневренности снизился, это свидетельствует об уменьшении собственного капитала. Все это свидетельствует о том, что средства вкладываются в медленно

реализуемые активы и о формировании оборотного капитала за счет заемных средств.

Большие значения у коэффициентов оборачиваемости имеют коэффициенты оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемости материальных запасов (запасов и затрат), оборачиваемости денежных средств, фондоотдача основных средств.

Значения коэффициента оборачиваемости собственного капитала достигаются из-за увеличения выручки от продаж, и как правило, это происходит из-за большой доли прибыли полученной за счет использования заемных средств. В результате, в долгосрочной перспективе это может подорвать финансовую устойчивость.

Оборачиваемость запасов имеет высокое значение в динамике за 2016 и резкое снижение, но тем не менее показатель имеет высокое значение и чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации.

Достаточно высокое значение оборачиваемости денежных средств свидетельствует об эффективности использования активов предприятия.

В динамике фондоотдача имеет положительную динамику, это говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования, т.е. основных средств организации.

Показатели рентабельности в динамике имеют изменения, тем не менее, находятся в пределах допустимых значениях, кроме показателей рентабельность основной деятельности (производства) и рентабельность продаж (по прибыли от продаж) за 2018 год.

В данной работе основной рассматриваемой инновационной идеей является поддерживающее устройство для установки цементного моста CST (зонтик).

Сущность проекта заключается в том, чтобы предприятия сократить цикл строительства горизонтальной скважины за счет исключения операции

по установке пачки ВУС перед закачкой цементного раствора в процессе установки моста.

Также в рамках проекта осуществляется, исключение риска проседания цементного раствора и повторной установки цементного моста в сильно искривленных интервалах ствола скважины (зенитные углы более 50 градусов).

Данный проект направлен на получение экономических эффектов по снижению времени на проведение строительных и ремонтных работ, а также сокращение капитальных затрат на бурение за счет снижения цикла.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: «Дашков и К^о», 2017. – 400 с.
- 2 Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: ИНФРА-М, 2016. – 439 с.
- 3 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: «Дашков и К^о», 2017. – 372 с.
- 4 Бондаренко, В.В. Менеджмент. Введение в профессию (для бакалавров): учеб. пособие / В.В. Бондаренко, В.А. Юдина. – Электрон. дан. – Москва : КноРус, 2017. – 284 с.
- 5 Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / Воронина М.В. – М.: Дашков и К, 2016. – 400 с.
- 6 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 663 с.
- 7 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (в ред. от 02.11.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 96
- 8 Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. – 480 с.
- 9 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Н.В. Зяблицкая, – Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ–Исеть, 2015.
- 10 Ивашенцева, Т.А. Экономика предприятия: учебник / Т. А. Ивашенцева. – Москва: КноРус, 2016. – 284 с.
- 11 Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности : учеб. / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. — Москва : Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
- 12 Кайро, О.В. Анализ финансовой отчетности (для бакалавров): учеб. пособие / О.В. Кайро, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова.— Москва : КноРус, 2015. – 234 с.

- 13 Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. –381 с.
- 14 Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / В. Э. Керимов. – 6–е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 688 с.
- 15 Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учеб. Пособие / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ, 2016. – 575 с.
- 16 Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 592 с.
- 17 Патласов, О. Ю. Маркетинг персонала: Учебник для бакалавров / О. Ю. Патласов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 384 с.
- 18 Поленова, С. Н. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С. Н. Поленова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 464 с.
- 19 Редин, Д.В. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА– М, 2017. – 192 с.
- 20 Садыкова, Р.Р. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: Учебное пособие / М.Ю. Гинзбург, Л.Н. Краснова, Р.Р. Садыкова. - М.: НИЦ Инфра– М, 2016. – 287 с.
- 21 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для вузов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 639 с.
- 22 Скляревская, В.А. Экономика труда / Скляревская В.А. – М.: Дашков и К, 2017. – 304 с.

23 Терехова, Е.А., Мозолева Н.В. Экономическая оценка рисков: учебное пособие / Е.А. Терехова, Н.В. Мозолева. М.: РИО Российской таможенной академии, 2016. – 100 с.

24 Чараева, М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., - 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 240 с.

25 Устав ООО «Технологии и оборудования для ремонта скважин»

26 Технологии и оборудования для ремонта скважин [Электронный ресурс] официальный сайт / ООО «ТОРС». – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://torsservice.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс (форма №1) ООО «ТОРС»

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2018 года, тыс. руб	На 31 декабря 2017 года, тыс. руб.	На 31 декабря 2016 года, тыс. руб.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1150	67340	62919	76541
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	224	445	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	67565	63364	76541
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	56167	82802	41893
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	28	0	0
Дебиторская задолженность	1230	253140	211640	210502
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	17041	41884	40721
Прочие оборотные активы	1260	964	1150	627
Итого по разделу II	1200	327339	337476	293743
БАЛАНС	1600	394904	400839	370284
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	39667	50977	65974
Итого по разделу III	1300	39667	50987	65984
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	337492	329012	294613
Оценочные обязательства	1540	17335	20840	9687
Итого по разделу V	1500	355227	349853	304300
БАЛАНС	1700	394904	400839	370284

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о прибылях и убытках (форма №2) ООО «ТОРС»

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2018 год, тыс. руб.</i>	<i>За 2017 год, тыс. руб.</i>
Выручка Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	720355	647304
Себестоимость продаж	2120	(699139)	(560512)
Валовая прибыль (убыток)	2100	21216	86792
Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
Управленческие расходы	2220	(55569)	(76364)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(-34353)	(10428)
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
Прочие доходы	2340	45708	4021
Прочие расходы	2350	(8457)	(8310)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2898	6139
Текущий налог на прибыль	2410	(360)	(1689)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(0)	(-16)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(-220)	(445)
Прочее	2460	2092	3492
Чистая прибыль (убыток)	2400	2092	1403
Совокупный финансовый результат периода	2500	2092	1403

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Динамика состава и структуры активов и пассивов ООО «ТОРС»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.					Темп роста (снижения),%		Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)				2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017\2016	2018\2017	2017\2016	2018\2017					
АКТИВЫ												
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ – всего в том числе	76541	63364	67565	-13177	4201	82,78	106,63	20,67	15,81	17,11	-4,86	+1,3
1.1 Основные средства	76541	62919	67340	-13622	4421	82,2	107,0	20,67	15,7	17,05	-2,28	+1,35
1.2 Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3 Отложенные налоговые активы	0	445	224	+445	-221	0	50,34	0	0,11	0,06	0	-0,05
1.4 Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫЕ – всего в том числе	293743	337476	327339	+43733	-10137	114,9	96,99	79,33	84,19	82,89	+4,86	-1,3
2.1 Запасы	41893	82802	56167	+40909	-26635	197,23	67,83	11,31	20,66	14,22	+9,35	-6,44
2.2 НДС по приобретённым ценностям	0	0	28	0	+28	0	0	0	0	0	0	0
2.3 Дебиторская задолженность	210502	211640	253140	+1138	41500	100,54	119,61	56,85	52,8	64,10	-4,05	+11,3

Продолжение таблицы В.1

Приложение В

Статья баланс	Остатки по балансу, тыс.руб.					Темпы роста (снижения), %		Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		2017/2016	2018/2017	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017/2016	2018/2017						2017/2016	2018/2017
2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты	40721	41884	17041	+1163	-24843	102,86	40,69	10,99	10,45	4,32	-0,54	-6,13
2.5 Прочие оборотные активы	627	1150	964	+523	-186	183,41	83,83	0,17	0,29	0,24	+0,12	-0,05
ИТОГО АКТИВОВ	370284	400839	394904	+30555	-5935	108,3	98,52	100	100	100	-	-
ПАССИВЫ												
1. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ – всего в том числе	65984	50987	39677	-14997	-11310	77,27	77,82	17,82	12,72	10,1	-5,1	-2,62
1.1 Уставный капитал	10	10	10	0	0	100%	100%	0,003	0,0025	0,0025	-0,0005	0
1.2 Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3 Резервный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	65974	50977	39667	-14997	-11310	77,27	77,82	17,82	12,72	10,1	-5,1	-2,62
2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – всего в том числе	304300	349853	355227	+45553	+5374	114,97	101,54	82,18	87,28	89,95	+5,1	+2,67
2.1 Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1.1 Заёмные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы В.1

Приложение В

Статья баланса	Остатки по балансу, тыс. руб.					Темпы роста (снижения), %		Структура активов и пассивов, %				
	2016	2017	2018	Изменение (+,-)		2017/2016	2018/2017	2016	2017	2018	Изменение (+,-)	
				2017/2016	2018/2017						2017/2016	2018/2017
2.1.2 Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1.3 Прочие обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2 Краткосрочные обязательства	304300	349853	355227	+45553	+5374	114,97	101,54	82,18	87,28	89,95	+5,1	+2,67
2.2.1 Заёмные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.2 Кредиторская задолженность	294613	329012	337492	+34399	+8480	111,68	102,58	79,6	82,08	85,46	+2,78	+3,38
2.2.3 Оценочные обязательства	9687	20840	17735	+11153	-3105	215,13	85,1	2,58	5,2	4,49	+2,62	-0,71
ИТОГО ПАССИВОВ	370284	400839	394904	+30555	-5935	108,3	98,52	100	100	100	-	-

