

АННОТАЦИЯ

Федюшкин В.С. Управление финансовыми результатами нефтесервисной организации. – Челябинск: ЮУрГУ, ДО - 391, 83 с., 17 ил., 30 таб., библиогр. список – 80 наим., 2 прил., 17 л. слайдов

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» - одно из крупнейших добывающих предприятий, которое ведет разработку проектов на территории Российской Федерации и Республике Узбекистан.

Предмет исследования: управление финансовыми результатами нефтесервисной организации на примере ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

Целью исследования является изучением методики управления финансовыми результатами на предприятии ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС».

В соответствие с поставленной целью в работе должны быть решены следующие задачи:

- провести анализ литературы по проблемам исследования формирования и управления финансовыми результатами предприятия промышленного комплекса;
- исследовать понятийный и методический аппарат анализа эффективности управления формированием результатов, зависящих от объема производства;
- произвести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 7 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ..... | 10 |
| 1.1 Экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятия..... | 10 |
| 1.2 Механизм управления финансовыми результатами предприятия..... | 18 |
| 1.3 Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия..... | 27 |
| 2 КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»..... | 34 |
| 2.1 Краткая характеристика предприятия и отрасли..... | 34 |
| 2.2 Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности..... | 35 |
| 2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия..... | 52 |
| 3 ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС».... | 56 |
| 3.1 Финансовые и организационные резервы повышения прибыли предприятия..... | 56 |
| 3.2 Оптимизация структуры капитала и его влияния на финансовые результаты..... | 60 |
| 3.3 Совершенствование системы управления финансовыми результатами предприятия ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»..... | 67 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 73 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 76 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 82 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Баланс ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»..... | 82 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»..... | 83 |

В условиях рыночной экономики эффективность деятельности предприятий в долгосрочном периоде, высокие темпы развития, повышения конкурентоспособности в значительной степени определяются планированием работы предприятия в финансовом выражении, так как различные направления деятельности бизнеса измеряются общим мериллом - деньгами. Мир жесткой конкуренции требует гибкости и приспособляемости как в планировании, так и в практической деятельности.

Каждое нефтегазовое предприятие в условиях рыночной экономики желает вести безубыточную деятельность, покрывать свои расходы собственными доходами и получать прибыль. Главная цель предприятия, как субъекта рынка - получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

Основными проблемами для развития предприятий нефтегазового комплекса, как и для многих других предприятий промышленности, является высокий уровень затрат на производство продукции, который влияет на конечные экономические результаты развития предприятий данной сферы. Особенно значимой проблемой являются те структурные элементы затрат, которые напрямую зависят от объемов производства и реализации. В этом контексте вопросы повышения эффективности управления переменной частью расходов предприятий промышленного комплекса, в целом, и, отрасли нефтегазодобычи, в частности, приобретают особую актуальность в целях обеспечения устойчивого развития экономики России.

Более того, целью предпринимательской деятельности является такая организация производства и реализации продукции, по которой можно получить наибольшую прибыль. Для того чтобы повысить эффективность производства и не оказаться на грани банкротства предприятия должны обязательно проводить финансовый анализ, эффективно распределить финансовые ресурсы, обеспечить предприятие финансовыми ресурсами.

В рамках управления финансами предприятий, обеспечение положительного финансового результата (прибыли) составляет одну из ключевых позиций. Поэтому он всегда был и останется объектом постоянных исследований. Так финансовый результат дает возможность установить взаимосвязь между всеми другими экономическими показателями и обобщить результаты деятельности предприятия.

Для эффективного управления финансовыми результатами необходимо построить экономический механизм управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности в рамках общей системы управления промышленным предприятием.

В условиях рыночной экономики одним из ключевых элементов организации бизнеса является система управления финансами. Этот вопрос в своих работах исследовали Дж. Уильямс, который разработал модель оценки стоимости финансовых активов; Г. Марковиц, который заложил основы теории портфеля; У. Шарпа, Дж. Ликтнерс, Дж. Моссини, которые разработали модель оценки доходности финансовых активов и портфеля финансовых инвестиций; Ф.

Модильяни, М. Миллером, которые исследовали теорию структуры капитала и цены источников финансирования. Однако тема продолжает быть актуальной в России, так как немало предприятий находятся на грани банкротства.

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что происходящее в последние годы ухудшение экономической обстановки по причине высокой зависимости национальной экономики от добывающих отраслей, выдвигает на первый план задачу повышения эффективности национальной экономики, в которой традиционно одно из важнейших мест занимает отрасль нефтегазодобычи.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» - одна из крупнейших буровых компаний по строительству и капитальному ремонту скважин. Предмет исследования: направления оптимизации затрат предприятия нефтегазового комплекса, зависящих от объемов производства.

Целью исследования является развитие методики управления финансовыми результатами на предприятии на примере ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС».

В соответствие с поставленной целью в магистерской работе должны быть решены следующие задачи:

- ознакомиться с понятием финансовый результат и его управлением в нефтесервисной отрасли;
- исследовать понятийный и методический аппарат анализа эффективности управления финансовыми результатами, зависящих от объема производства;
- провести комплексный анализ структуры финансовых результатов предприятия нефтесервисного комплекса ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»;
- разработать комплекс мероприятий для повышения эффективности управления финансовыми результатами ООО «ЭНГС».

Теоретико-методологическую, концептуальную основу исследования составляют нормативные и законодательные акты в области бухгалтерского и управленческого учета в Российской Федерации, работы отечественных и зарубежных авторов по вопросам оптимизации управления себестоимостью производства продукции промышленных комплексов (А.Е. Афанасьева, В.И. Блонская, С.Д. Булавенко, Б.Е. Грабовецкий, Т.П. Куриленко, Т.М. Мельник, Т.В. Мотов, С.В. Онищенко, Е.М. Петрович, А.И. Семенов, А.А. Терещенко, И.П. Ткаченко, А.С. Филимоненков и других).

В процессе выполнения магистерского исследования использовались исследовательские методы:

- теоретического анализа: сравнительно-сопоставительный, системный, логический анализ экономической и технической литературы, контент-анализ управленческой литературы, диссертационных исследований по изучаемым проблемам;
- метод сопоставления: изучение положения нефтегазового предприятия предприятия в отрасли;
- финансово-экономический метод: метод изучения динамики финансовых результатов;

- диагностические методы: наблюдение, контент-анализ официальных сайтов предприятий нефтегазового комплекса.

Теоретическая значимость результатов исследования: в процессе теоретического исследования предложено авторское определение финансовых результатов, которому подчинена вся логика дальнейшего исследования, кроме того, приведена группировка различных классификаций.

Новизна исследования состоит в приведении комплексных методов проведения анализа финансовых результатов, оптимизации структуры капитала организации, для повышения уровня финансового результата и разработка комплексных мероприятий для улучшений финансового состояния и результата - ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС».

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные сведения позволят повысить эффективности системы управления финансовыми результатами предприятия нефтегазового комплекса на основе оптимизации издержек производства, а обоснование применения инструментов бережливого производства в процессе производства работ предприятия может быть использована в практике работы российских предприятий для повышения качества и конкурентоспособности конечной продукции.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятия

В условиях рыночной экономики деятельность субъектов хозяйствования направлена на получение максимально возможной экономической выгоды, находит свое проявление в финансовых результатах. Последний отражает направления деятельности организации - величину технологий и контроль, слаженность производства и эффективность системы за уровнем затрат и тому подобное. Финансовый результат хозяйствования предприятия, выступает в форме прибыли или убытка, отражает эффективность его операционной, финансовой, инвестиционной деятельности и служит основным критерием стратегии предприятия.

Финансовые результаты, при положительном их значения являются источником платежей в бюджет, а также расширенного воспроизводства производства. В рамках управления финансами предприятий обеспечения положительного финансового результата (прибыли) составляет одну из ключевых позиций. Поэтому он всегда был и останется объектом постоянных исследований [4, с. 115].

Предприятие получает положительную экономическую выгоду в случае, когда полученные доходы превышают понесенные расходы. Если же предприятие получило убытки, то это означает превышение расходов над доходами. Следовательно, финансовый результат работы организации – одно из направлений экономики, может быть в двух направлениях, это убыток и это прибыль. Непосредственно с этой категорией связаны понятия доходов и расходов. Взаимосвязь приведенных категорий представлен на рисунок 1.1.

Итак, финансовый результат дает возможность установить взаимосвязь между всеми другими экономическими показателями и обобщить результаты деятельности предприятия.



Рисунок 1.1. Формы финансового результата предприятия

В последнее время в условиях убыточности значительного количества предприятий масштабы этих исследований еще больше возросли, что обусловлено необходимостью поиска резервов роста прибыльности предприятий. Представителей различных экономических школ всегда интересовала экономическая природа прибыли (в каких условиях он возникает, какие отношения он выражает, которую собственность). Выяснение сущности и значения финансовых результатов неразрывно связано с исследованием различных экономических школ. Четкое определение сущности и содержания понятий является залогом предотвращения ошибок при принятии важных управленческих решений.

К XX в. в западной экономической мысли термин «прибыль» использовался в широком смысле (собственно прибыль и процент) и в узком (без включения процента). Теория прибыли имеет специфические черты, которые отличают ее от тех разделов западной экономической мысли, которые трактуют другие основные доходы капиталистического общества - заработную плату, процент, ренту [8, с. 121].

Наиболее распространенные концепции экономической природы прибыли представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1. Развитие теории прибыли в историческом аспекте

| Название теории и ее | Сущность теории |
|----------------------|-----------------|
|----------------------|-----------------|

| | |
|---|--|
| представители | |
| Концепция прибыли меркантилистов. Т. Манн, Д. Юм, Ж. Кольберг и др. [77] | Начальный этап формирования основных принципов теории прибыли, конечно связывается с парадигмой экономического анализа меркантилистов. Научные взгляды на прибыль определялись источниками его формирования. Основным из этих источников считалась внешнеторговая деятельность. Меркантилистов выводили прибыль по обмену как разницу между продажной и покупной ценой товара. |
| Концепция прибыли физиократов. Ф. Кене, Ж. Тюрго, М. Ривьера и др. [77] | Подход к источникам формирования прибыли ориентировался на земледельческом производстве. Оно, по их мнению, было единственным источником формирования положительного значения суммы прибыли. |
| Концепция производительности капитала. А. Смит, Д. Рикардо и др. [77] | Прибыль - это результат замены физического труда, за счет капитала и делая им такую работу, которая не может быть выполнена человеческим трудом. |
| Трудовая теория стоимости. К. Маркс, Ф. Энгельс [77] | При капитализме в качестве превращенной формы добавленной стоимости выступает прибыль, то есть недостаток выручки для возвышения над расходами капитала, которые имеют владельцы средств производства. К. Маркс считал, что при социализме дополнительный продукт не будет принимать форму прибыли. |
| Концепция прибыли маржинализмов. Джевонс, К. Менгер, Дж. Кларк и др. [77] | Используя предельный метод экономического анализа, маржинализмы обнаружили систему важных факторов, которые максимизируют прибыль предприятия. Особая роль в исследовании маржинализмов отведена проблемам рыночного ценообразования и условиям формирования монополярной прибыли |
| Теория прибыли Й. Шумпетера [77] | Прибыль составляет остаток более издержек производства или, с точки зрения предпринимателя, разницу между выручкой и затратами. Й. Шумпетер связывал предпринимательский доход с ролью лидерства в экономической системе, то есть своевременного освоения инноваций. |
| Теория прибыли Ф. Найта [77] | Прибыль является вознаграждением за успешную предпринимательскую деятельность и обеспечивается умелой оценкой не только предсказуемого, но и непредсказуемого риска. |
| Теория монополистического прибыли. Э. Чемберлин и др. [77] | Источником появления монополистического прибыли является введение монополярных цен. Прибыль является доходом, порожденный существованием монополий. |

Анализ табл. 1.1 показывает, что категория прибыли очень дискуссионной. Споры между различными исследователями о ее природе идут уже более трех столетий, но теория прибыли и до сих пор остается противоречивой и незавершенной, что не может не отражаться на управлении экономикой.

Можно трактовать прибыль с позиций различных теорий капитала. Их сущность приведена в табл. 1.2.

Таблица 1.2. Сущность прибыли в различных концепциях капитала

| | |
|-----------------|-------------------|
| Теория капитала | Трактовка прибыли |
|-----------------|-------------------|

| | |
|---|---|
| Теория собственности [11, с. 215] | Разница между доходами и расходами насчитывается непосредственно владельцу, отражает рост его благосостояния и увеличивает его капитал. |
| Теория хозяйствующей единицы [11, с. 215] | Чистый прирост собственного капитала, без учета объявленных дивидендов и результатов операций по счетам капитала |
| Теория остаточного капитала [11, с. 215] | Прибыль зависит от изменения будущей оценки активов и обязательств предприятия. Удовлетворяет потребность владельцев простых акций в информации для принятия управленческих решений |
| Теория предприятия [11, с. 216] | Прибыль трактуется с позиций добавленной стоимости. Прибыль как добавленная стоимость включает все платежи акционерам в виде дивидендов, проценты кредиторам, заработную плату рабочих, налоги государству и нераспределенная прибыль |
| Теория фонда [11 с. 216] | Прибыль трактуется как ограничение на использование активов только в определенных целях (специальный фонд, фонд помощи и т.д.). Наиболее широко используется в государственных и некоммерческих организациях. |

С табл. 1.2 видно, что трактовка прибыли отличается в зависимости от целей его определений.

Согласно действующим в РФ учетных стандартов и нормативных актов, категория прибыли определяется в трех подсистемах бухгалтерского учета: финансовом, управленческом и налоговом учете.

1) В соответствии с П (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [45], прибыль - это сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы, а убыток - превышение суммы расходов над суммой дохода, для получения которого они понесены. То есть в финансовом учете финансовый результат (доход или убыток) рассчитывается как разница между доходами и расходами.

2) В управлении учета информация о финансовых результатах деятельности может определяться в различных разрезах, необходимых для принятия управленческих решений.

3) В соответствии с налоговым кодексом РФ [55], прибыль для целей налогообложения определяется путем уменьшения суммы скорректированного валового дохода отчетного периода на сумму валовых расходов и амортизационных отчислений.

Экономический подход полезен для понимания сущности прибыли, а бухгалтерский - для понимания логики и порядка его практического вычисления [11].

Прибыль играет очень важную роль в условиях рыночной экономики (см. Рис. 1.2).



Рисунок 1.2. Характеристика роли прибыли в условиях рыночной экономики
Итак, можем проследить на рисунок 1.2, что прибыль предприятия характеризуется не только своей многоаспектной ролью, но и многообразием видов, в которых он выступает.

В общем же виде мы можем провести систематизацию по важнейшим классификационным признакам в таблице 1.3.

Таблица 1.3 Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

| Признаки классификации прибыли предприятия | Виды прибыли по соответствующим классификационным признакам |
|--|---|
| 1. Источники формирования прибыли использованы в его учете | 1. прибыль от реализации продукции; 2. прибыль от реализации имущества; 3. прибыль от внереализационных операций |
| 2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия | 1. прибыль от операционной деятельности; 2. прибыль от инвестиционной деятельности; 3. прибыль от финансовой деятельности |
| 3. Состав элементов, формирующих прибыль | 1. маржинальная прибыль; 2. балансовой или валовой доход; 3. чистая прибыль |
| 4. Характер налогообложения прибыли | 1. налогооблагаемую прибыль; 2. прибыль, не подлежит налогообложению |
| 5. Характер инфляционного "очищения" прибыли | 1. прибыль номинальный; 2. прибыль реальный |
| 6. Рассматриваемый период формирования прибыли | 1. прибыль предыдущего периода; 2. прибыль отчетного периода; 3. прибыль планового периода |
| 7. Регулярность формирования прибыли | 1. регулярно формируемый прибыль; 2. потребленный (распределенный) прибыль |
| 8. Характер использования прибыли | 1. капитализирован (нераспределенная) прибыль; 2. потребленный (распределенный) прибыль |
| 9. Значение итогового результата хозяйствования | 1. положительную прибыль; 2. отрицательную прибыль (убыток) |

Итак, в табл. 1.3 можно проследить то, что под общим понятием «прибыль» понимают различные его разновидности. В общие сущностные признаки прибыли, выделенные различными авторами. К основным из них относятся:

1. плата за риск осуществления предпринимательской деятельности;
2. конечный положительный финансовый результат деятельности предприятия;
3. стоимостный показатель (определяется в денежной форме);
4. форма дохода владельцев капитала, вложенного ими в предпринимательской деятельности с целью достижения определенного коммерческого успеха;
5. важнейшая характеристика уровня эффективности обычной деятельности предпринимательских структур;
6. основной внутренний источник финансовых ресурсов предприятия;
7. необходимое условие обеспечения самофинансирования предприятия, источник его финансовой независимости;
8. источник роста рыночной стоимости предприятия через капитализацию части полученной прибыли;
9. источник формирования ресурсов бюджета (государственного и местных), обеспечивающие возможность государству выполнять возложенные на нее

функции и осуществлять разнообразные программы экономического развития, удовлетворять потребности социально незащищенных слоев населения.

Следовательно, прибыль - это один из главных факторов, который влияет на величину макропоказателей экономического и социального развития, в частности, валового внутреннего продукта государства, объема доходов и расходов бюджета, уровень потребления и накопления в обществе.

В РФ определения доходов предприятий регламентировано Положением (стандартом) бухгалтерского учета. По П (С) БУ 1, доход - это увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, что приводит к росту собственного капитала (за исключением взносов учредителей), если оценка дохода может быть достоверно определена [44]. Размер дохода предприятия зависят, во-первых, от правильности отражения в учете, и во-вторых, от величины, списанной дебиторской и кредиторской задолженности. Их отражения в учете и списании по-разному влияет на доход.

В РФ согласно П (С) БУ 16 «Расходы» таковыми считаются уменьшение экономических выгод в форме выбытия активов или увеличения обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала (за исключением его изъятия или распределения собственниками) при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены [58].

Подход к классификации переменных затрат в зависимости от размера реализации и производства исследовался в работах Ю.М. Брумштейна [16], В. Гарского [25], и других авторов. К данной категории расходов с позиции различных исследователей относятся

1. Пропорциональные издержки. Коэффициент эластичности =1. Переменные издержки увеличиваются прямо пропорционально росту объема производства. К примеру, объем производства вырос на 30% и размер издержек тоже увеличился на 30%.

2. Прогрессивные издержки (аналог. прогрессивно-переменные затраты). Коэффициент эластичности >1. Переменные издержки имеют высокую чувствительность изменения в зависимости от размера выпуска продукции. То есть переменные затраты увеличиваются относительно больше от объема производства. Например, объем производства увеличился на 30%, а размер издержек на 50%.

3. Дегрессивные издержки (аналог. регрессивно-переменные затраты). Коэффициент эластичности <1. При увеличении роста производства переменные издержки предприятия уменьшаются. Данный эффект получил название – «эффект масштаба» или «эффект массового производства». Так, например, объем производства вырос на 30%, а при этом размер переменных издержек увеличился только на 15%.

Ориентируясь на данную классификацию можно сделать вывод о том, что в структуре переменных затрат предприятия нефтегазового комплекса преобладают, в основном, пропорциональные и прогрессивные издержки. В целях оптимизации управления себестоимости производства данной категории предприятий необходимо ориентироваться на политику преобладания

пропорциональных и дегрессивных издержек путем экономии сырья и материалов на производство продукции.

Определение сущности расходов неразрывно связано с контролем за правильным признанием их величины. С целью обеспечения контроля расходов операционной деятельности предприятия их классифицируют по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация, прочие операционные затраты [58]. Такая классификация используется для составления отчета о финансовых результатах, особенно для малых предприятий. О классификации расходов деятельности предприятия существуют и несколько иные подходы. Выделяют следующие расходы:

- 1) затраты, входящие в себестоимость реализованной продукции;
- 2) общепроизводственные расходы;
- 3) административные расходы;
- 4) расходы на сбыт;
- 5) другие расходы операционной деятельности [58].

Так, доходы по инвестиционной деятельностью отражаются в бухгалтерском учете на счете «Доход от участия в капитале», а также на субсчетах «Доход от инвестиций в ассоциированные предприятия», «Доход от совместной деятельности», «Доход от инвестиций в дочерние предприятия». Кроме доходов, предприятие получает расходы от уменьшения стоимости инвестиций (убытки).

От инвестиционной деятельности отличается финансовая деятельность. Согласно П (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» сущность ее трактуется следующим образом: финансовая деятельность - это деятельность, которая приводит к изменениям размера и состава собственного и заемного капитала предприятия [45].

Чистая прибыль до внедрения П (С) БУ определялся, уменьшая сумму валового (брутто) прибыли на сумму использованной прибыли за отчетный период. После внедрения П (С) БУ чистая прибыль определяется расчетом алгебраической суммы полученных доходов по различным видам деятельности.

Размер финансового результата, является базисом, который обеспечивает не только жизнеспособность предприятия, но и отражает уровень результативности, прибыльности хозяйственной деятельности, возможности количественного роста основных экономических показателей и характеризует потенциал устойчивого развития предприятия [45].

Итак, экономические результаты отражают цель предпринимательской деятельности, ее доходность, и являются решающими для предприятия. Кроме его руководства и коллектива они интересуют вкладчиков капитала, кредиторов, государственные органы, фондовые биржи и тому подобное.

Прибыль является основным финансовым источником развития предприятия, научно-технического усовершенствования его материальной базы и продукции, всех форм инвестирования. Он служит источником уплаты налогов. Но финансовый результат представляет собой сложную экономическую категорию, что требует более углубленного изучения сущности, роли, особенностей

формирования, распределения, использования финансовых результатов и их влияния на хозяйственную деятельность предприятия, поэтому нуждаются в дальнейшие глубокие исследования.

В рамках данного классификационного подхода переменные издержки производственного предприятия подразделяются на следующие группы:

1. Переменные прямые затраты – издержки, которые можно отнести на себестоимость произведенной продукции. Здесь все просто, это затраты на материалы, топливо, энергию, заработную плату и т.д.

2. Переменные косвенные затраты – издержки, которые зависят от объема производства и сложно оценить их вклад в себестоимость продукции. Например, при производственном разделении деталей машин по различным категориям. Определить размер издержек в себестоимости различных видов производимых деталей достаточно проблематично. Классификация по отношению к производственному процессу также широко рассмотрена в работах различных авторов, среди которых И.В. Косякова [42], Ф.Е. Удалов [61], В.А. Яцко [67]. В данной классификации к переменным издержкам авторы относят:

1. Производственные переменные затраты – издержки на сырье, материалы, топливо, энергия, зарплата рабочего персонала и т.д.

2. Непроизводственные переменные затраты – издержки, не связанные непосредственно с производством: коммерческие и управленческие расходы, к примеру: затраты на транспортировку, комиссия посреднику агенту.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что переменные затраты – это те затраты, которые изменяют себестоимость производства (в сторону уменьшения или ее прироста) в зависимости от объема произведенной продукции. Переменные затраты являются важнейшим показателем предприятия в управленческом учете, для создания плановых заданий отделам и менеджерам по поиску способов для снижения их веса в общих затратах. В целях повышения качеством управления переменными затратами предприятия нефтегазового комплекса необходимо ориентироваться на различные группировки данных видов затрат для получения более точной информации об их динамике и выявления резервов их оптимизации.

Итак, можно сделать вывод, что категория финансовых результатов является очень сложной и противоречивой. Поэтому четкое понимание цели и алгоритма ее определения позволит избежать многих ошибок в трактовке финансовых результатов и их практическом использовании.

1.2 Механизм управления финансовыми результатами предприятия

Управление финансовыми результатами можно рассматривать как минимум с двух позиций:

- 1) как функцию финансового менеджмента; МУФР
- 2) отождествление с процессом управления прибылью предприятия.

На наш взгляд, управление финансовыми результатами:

- 1) значительно более широким понятием, чем управление прибылью;

2) его нецелесообразно отождествлять с функциями финансового менеджмента.

Считаем, что процесс управления финансовыми входит в сферу предмета изучения финансового менеджмента.

Обеспечение эффективного управления финансовыми результатами, побуждает к необходимости построения экономического механизма управления финансовыми результатами (МУФР) хозяйственной деятельности в рамках общей системы управления промышленным предприятием.

МУФР необходимо рассматривать с точки зрения одной из доминирующих организационно-управленческих подсистем общей системы управления хозяйственной деятельностью промышленного предприятия, реализация которой нацелена на обеспечение тенденции устойчивого роста прибыльности и оптимального экономического развития предприятия в течение долгосрочной перспективы его хозяйственной деятельности, которые в совокупности будут способствовать увеличению рыночной стоимости субведения хозяйства.

Экономический механизм управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности промышленного предприятия - это динамичная, комплексная организационно-управленческая подсистема, которая предусматривает реализацию специальных процедур (организации, информационного обеспечения, управления, контроля), направленных на обеспечение устойчивого роста доходности, оптимальной мобилизации и реализации потенциала экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе его хозяйственной деятельности, что приводит к увеличению рыночной в стоимости предприятия и соответствует основной цели, целям и задачам общей системы управления промышленным предприятием [17].

МУФР хозяйственной деятельности промышленного предприятия должен обеспечивать:

1) выполнение всех функций управления финансовыми результатами (стимулирование, организационная, информационная, координирование, прогнозирования, планирования, мониторинга, анализа, оптимизации, контроля);

2) реализацию главной цели и ключевых задач управления финансовыми результатами в соответствии с определенной цели, целей, задач общей системы управления хозяйственной деятельностью предприятия.

МУФР хозяйственной деятельности промышленного предприятия, как автономная, динамичная и комплексная организационно-управленческая подсистема формируется на базе четырех основных специальных процедур (организации, обеспечения информационной базой, управления, контроля), осуществление которых руководством, обеспечивает реализацию главной цели, ключевых задач и функций управления финансовыми результатами в МУФР [21].

Осуществление процедур организации (организаций и их процедур) в МУФР обеспечивает формирование условий труда, привлечения наиболее квалифицированных и высокопрофессиональных специалистов в состав СУФР, что способствует оптимизации процессов разработки, принятия и реализации решений, связанных с управлением финансовыми результатами хозяйственной

деятельности промышленного предприятия. Стимулирование работников соответствующих подразделений предприятия, входящие в состав СУФР и координации их деятельности, в значимой мере способствует повышению эффективности реализации организационной функции в МУФР.

Эффективность осуществления процедур информационного обеспечения функционирования МУФР имеет очень важное значение, поскольку в значимой степени влияет на качество реализации процедур организации, управления и контроля в МУФР. Поэтому, формирование руководством информационной базы должно объективно соответствовать основным требованиям предоставления качественной информации (своевременность, полнота, достоверность, беспристрастность, прозрачность, точность), для оптимального обеспечения необходимыми данными профессиональных потребностей работников СУФР промышленного предприятия.

Процедуры управления выступают ключевой (базовой) звеном реализации МУФР в хозяйственной деятельности промышленного предприятия, поскольку предусматривают осуществление главных операций процесса управления финансовыми результатами предприятия. Эффективность реализации процедур управления в значительной степени определяется уровнем качества процедур организации и информационного обеспечения работников СУФР, осуществляющих выполнение набора главных управленческих операций, составляющих основу непосредственного управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности промышленного предприятия [28, с. 215].

Процедуры контроля влияют на эффективность реализации процедур управления по следующим основным направлениям:

1) непосредственным путем - осуществление непрерывного контроля за реализацией каждой из главных операций процедур управления финансовыми результатами в МУФР;

2) косвенным путем - за счет оптимизации процедур организации и информационного обеспечения, формируют основу для реализации главных операций управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности, как составляющих элементов структурной характеристики процедур управления в МУФР промышленного предприятия [29, с. 198].

Особенность реализации менеджментом предприятия процедур контроля, заключается во всестороннем их влиянии на каждый из выделенных блоков процедур (организации, информационного обеспечения, управления) и эффективность реализации МУФР в целом, как динамической, комплексной организационно-управленческой подсистемы в общей системе управления хозяйственной деятельностью промышленного предприятия. Необходимость осуществления процедур контроля, вызвана объективными причинами обеспечения оптимального функционирования МУФР, общей системы управления промышленным предприятием и повышения результативности его хозяйственной деятельности.

Особенность реализации менеджментом предприятия процедур контроля, заключается во всестороннем их влиянии на каждый из выделенных блоков

процедур (организации, информационного обеспечения, управления) и эффективность реализации МУФР в целом, как динамической, комплексной организационно-управленческой подсистемы в общей системе управления хозяйственной деятельностью промышленного предприятия.

Для обеспечения эффективного управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия, необходимо выделить основные целевые показатели, оптимизация которых способствовала бы:

1) реализации главной цели и ключевых задач управления финансовыми результатами;

2) целеустремленности управления финансовыми результатами.

Для того, чтобы правильно выбрать целевой показатель управления финансовыми результатами, необходимо сначала позиционировать промышленное предприятие на, предлагаемой нами, карте диагностики уровня управления финансовыми результатами (см. Табл. 1.4), которая позволяет менеджерам определить имеющийся уровень эффективности управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 1.4 Диагностика уровня управления финансовыми результатами предприятия [33]

| | | | | |
|--|------------------------|---|-------------------|----------------------|
| Абсолютная величина ФР хозяйственной деятельности предприятия (чистой прибыли, убытка) | Высокий чистая прибыль | Уровень качества финансового результата предприятия | | |
| | | Высокий (оптимальный) | Средней | Низкий |
| | | Высокий УУФР КПФР | Средней УУФР КПФР | - |
| | Низкий чистая прибыль | Высокий УУФР КПФР | Средней УУФР КПФР | - |
| | | Допустимый УУФР КНФР | | |
| | Низкий чистая прибыль | Низкий УУФР КНФР | Низкий УУФР КНФР | Допустимый УУФР КПФР |
| | | Низкий УУФР КНФР | | |

Примечание. ФР - финансовый результат; УУФР - уровень управления финансовыми результатами предприятия; КПФР - качество положительного финансового результата (прибыли); КНФР - качество негативного финансового результата (убытка).

Финансовый результат - это прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала предприятия, образуется в процессе его предпринимательской деятельности за отчетный период. Основным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль, увеличение которого означает приумножение финансовых ресурсов и роста финансовых результатов. Ущерб предприятия означает потерю финансовых ресурсов предприятий, если убытки носят регулярный характер, то в конце концов будут потрачены все

финансовые ресурсы и предприятие обанкротится. И так, финансовым результатом деятельности предприятия может быть прибыль или убыток [35].

Считаем, что содержательную сущность и количественную оценку качества финансового результата хозяйственной деятельности, наиболее достоверно будет отражать отношение показателей финансового результата от основной и обычной деятельности до налогообложения (1.1), которое характеризует результативность, прибыльность, степень реализации потенциала экономического развития хозяйственной деятельности предприятия.

$$KФР = \frac{ФР_{ОбД}}{ФР_{ОбД}},$$

(1)

где КФР - качество финансового результата предприятия;

ФРОсД - финансовый результат от основной деятельности;

ФРОбД - финансовый результат от обычной деятельности [6].

Учитывая двойственную природу показателя финансового результата, который отображается через абсолютную величину прибыли или убытка, возникает объективная необходимость разработки формул для расчета качества положительного (2) и отрицательного (3) финансового результата хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

$$КПФР = \frac{П_{ОсД}}{П_{ОбД}},$$

(2)

где КПФР - качество положительного финансового результата;

ПОсД - прибыль от основной деятельности;

ПОбД - прибыль от обычной деятельности [6].

$$КНФР = \frac{У_{ОсД}}{|У_{ОбД}|},$$

(3)

где КНФР - качество негативного финансового результата;

УОсД - ущерб от основной деятельности;

УОбД - абсолютный размер ущерба от обычной деятельности [6].

К главным признакам, по которым осуществляется позиционирование промышленного предприятия на карте диагностики уровня управления финансовыми результатами (УУФР), относятся:

1) уровень качества финансового результата (высокий (оптимальный), средний, низкий);

2) абсолютная величина показателя финансового результата хозяйственной деятельности предприятия (чистой прибыли (убытка), которая дифференцируется в зависимости от высокого или низкого значения этого показателя [35].

Заметим, что идентификация величины финансового результата в соответствии с критериями высокого и низкого абсолютного значения данного показателя, происходит путем сравнительного анализа суммы финансового результата хозяйственной деятельности определенного промышленного

предприятия с аналогичной базой сравнения, например, предприятий-конкурентов, среднего показателя субъектов хозяйствования соответствующей отрасли и т.д.

В соответствии с выделенными степеней дифференциации главных признаков позиционирования промышленного предприятия на карте диагностики УУФР, определяют:

1) существующий уровень управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия;

2) целевой показатель управления финансовыми результатами, с целью обеспечения оптимальности и целенаправленности процесса управления в МУФР.

Набор главных целевых показателей управления финансовыми результатами деятельности промышленного предприятия должен включать наиболее значимые показатели, которые:

1) способствуют реализации основной цели и ключевых задач управления финансовыми результатами;

2) отражают результативность, уровень доходности, потенциал экономического развития хозяйственной деятельности предприятия (см. Табл. 1.5).

Таблица 1.5 Набор главных целевых показателей управления финансовыми результатами предприятия [6]

| | | | | |
|--|------------------------|---|----------------------|-----------------------|
| Абсолютная величина ФР хозяйственной деятельности предприятия (чистой прибыли, убытка) | Высокий чистая прибыль | Уровень качества финансового результата предприятия | | |
| | | Высокий (оптимальный) | Средней | Низкий |
| | | Высокий УУФР ROE Кез | Средней УУФР ROA Кез | - |
| | Низкий чистая прибыль | Высокий УУФР ROE Кез | Средней УУФР ROA Кез | - |
| | | Допустимый УУФР ВП | | |
| | Низкий чистая прибыль | Низкий УУФР ВП | Низкий УУФР ВП | Допустимый УУФР ФР од |
| | | | | Низкий УУФР ВП |
| | Высокий чистая прибыль | - | Низкий УУФР ЧД | Низкий УУФР ЧД |

Примечание. ROE - рентабельность собственного капитала; ROA - рентабельность активов предприятия; ФГ от - положительный финансовый результат от основной деятельности; ВП - положительный валовой финансовый результат (валовая прибыль) ЧД - чистый доход от реализации продукции; Кез - коэффициент устойчивости экономического возрастания хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность собственного капитала - финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования собственного капитала.

Показывает, какая отдача (норма прибыли) на вложенный собственный капитал. Максимизация этого показателя - главная задача управления предприятием. Рентабельность собственного капитала исчисляется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала (1.4).

$$ROE = \left(\frac{\text{ЧП}}{(\text{ВК}_{\text{поч}} + \text{ВК}_{\text{к}}) / 2} \right) * 100\%,$$

(4)

где ROE - рентабельность собственного капитала; ЧП - чистая прибыль; ВК_{поч} и ВК_к - собственный капитал на начало и конец периода соответственно [6]. Рентабельность активов - финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования всех активов предприятия. Рентабельность активов рассчитывается как частное от деления чистой прибыли или прибыли от обычной деятельности до налогообложения, на среднегодовую величину активов. То есть показывает сколько прибыли приходится на 1 руб. активов.

$$ROA = \left(\frac{\text{ЧП}}{(\text{A}_{\text{поч}} + \text{A}_{\text{к}}) / 2} \right) * 100\%,$$

(5)

где ROA - рентабельность активов предприятия;

A_н и A_к - активы на начало года и на конец года соответственно [6].

Валовая прибыль - общая сумма прибыли полученная предприятием от предпринимательской деятельности. Определяется как разница между чистым доходом и себестоимостью этой продукции [38, с. 210].

Валовой доход предприятия (чистый доход от реализации продукции) - это выручка от реализации продукции, за исключением материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия [38, с. 215].

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими в среднем темпами может развиваться предприятие в дальнейшем, не меняя соотношение между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой [41, с. 54].

Практическое использование соответствующих целевых показателей управления финансовыми результатами из одноименного набора и оптимизация их числового значения в процессе хозяйственной деятельности промышленного предприятия, происходит при реализации процедур управления в рамках функционирования МУФР выбранного предприятия. К тому же, задача оптимизации величины, соответствующих главных целевых показателей направлено на обеспечение:

1) целенаправленной реализации основной цели и ключевых задач управления финансовыми результатами;

2) стабильного роста прибыльности и экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе его хозяйственной деятельности;

3) повышение рыночной стоимости промышленного предприятия, как привлекательного объекта инвестирования.

Особенность внедрения МУФР в общую систему управления промышленным предприятием, заключается в обеспечении работниками СУФР непрерывного, циклического и эффективного функционирования МУФР в течение всего периода деятельности предприятия.

Для того, чтобы создать основные предпосылки для эффективного внедрения МУФР в хозяйственную деятельность промышленного предприятия, необходимо, прежде всего, разработать алгоритм последовательности действий практической реализации данного механизма (см. Рисунок 1.3).

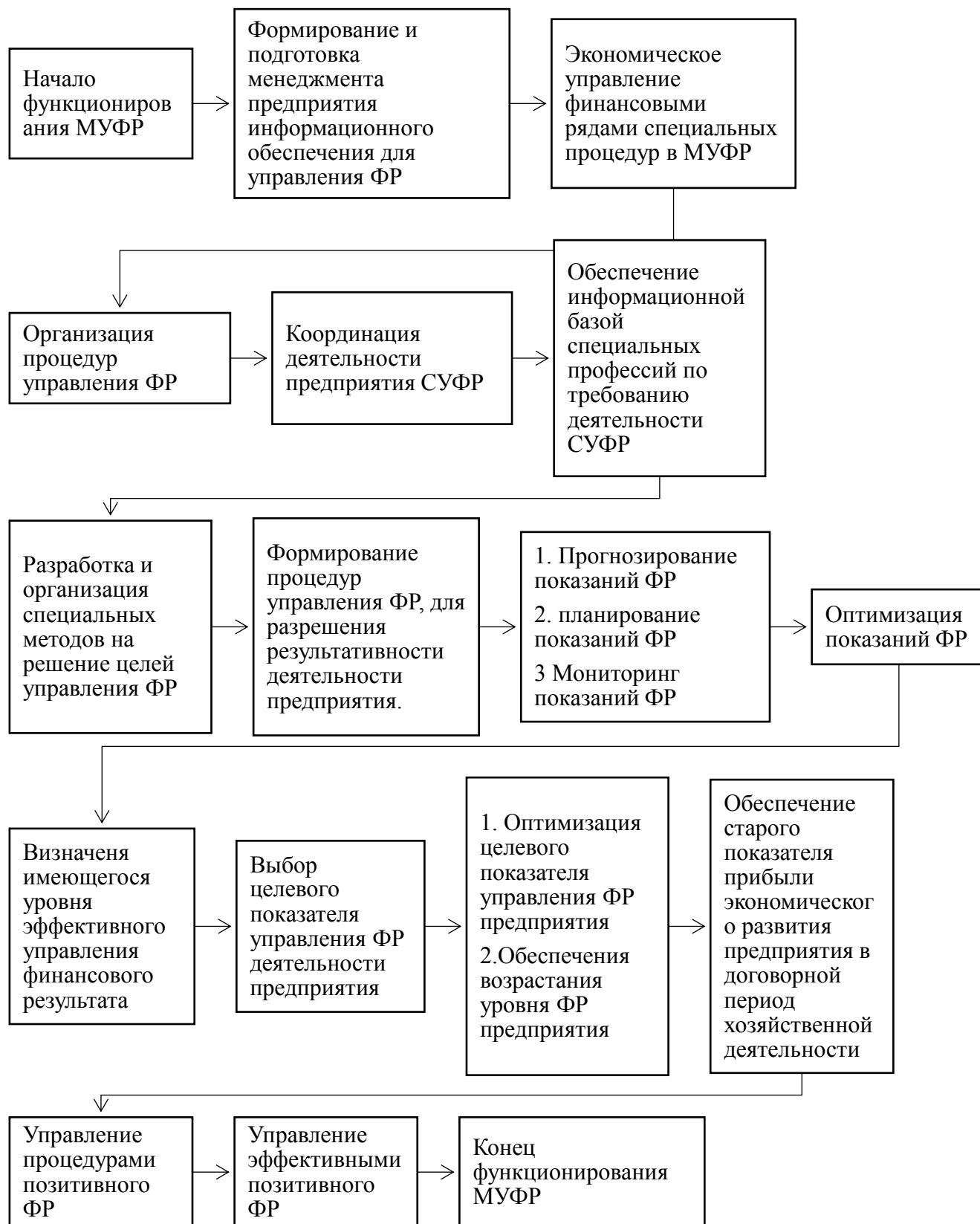


Рисунок 1.3. Алгоритм действий практической реализации МУФР предприятия [6]

Примечание. ФР - финансовые результаты предприятия; МУФР - экономический механизм управления финансовыми результатами предприятия.

Начальный этап реализации МУФР характеризуется осуществлением процедур формирования, подготовки и обеспечения информационной базой высокого уровня качества работников СУФР, для принятия ими эффективных решений по управлению финансовыми результатами предприятия.

Выполнение процедур контроля менеджментом предприятия, на начальном этапе реализации МУФР, необходимое для того, чтобы обеспечить эффективное осуществление всех специальных процедур (организации, информационного обеспечения, управления), оптимизировать качество функционирования динамической, комплексной организационно-управленческой подсистемы МУФР и общей системы управления промышленным предприятием в целом [6].

Осуществление процедур организации, предусматривает формирование условий труда, привлечения наиболее квалифицированных, опытных специалистов для обеспечения высокопрофессиональной и результативной деятельности персонала СУФР. Координирование деятельности работников СУФР способствует согласованности, целенаправленности и повышению эффективности их управленческих действий. На основе высококачественного информационного обеспечения профессиональных потребностей деятельности персонала СУФР, происходит разработка, принятие и реализация эффективных решений, связанных с управлением финансовыми результатами хозяйственной деятельности промышленного предприятия [6].

Реализация процедур управления выступает центральным звеном функционирования МУФР, которая предусматривает осуществление работниками СУФР ряда операций непосредственного управления процессом формирования (фаза формирования) финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Сначала происходит прогнозирования показателей финансовых результатов на долгосрочную перспективу деятельности предприятия, по результатам которого осуществляется разработка оперативного и тактического планов, которые характеризуются кратковременным характером их действия.

Осуществление мониторинга направлено на непрерывные исследования процесса управления финансовыми результатами и выявления любых незапланированных изменений, факторов влияния, отклонений фактического состояния показателей от планового их значение [36].

При наличии достаточных и необходимых оснований, по результатам мониторинга, осуществляется анализ показателей финансовых результатов, который заключается в исследовании их динамики, структуры, поиска резервов роста или снижения соответствия положительного (отрицательного) значения финансовых результатов, выявлении основных факторов и определении характера их воздействия на показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

На основе информационного обеспечения, по результатам мониторинга и анализа, осуществляется оптимизация (регулирования) показателей финансовых результатов, путем оптимального использования резервных возможностей

потенциала повышения результативности и развития хозяйственной деятельности промышленного предприятия [36].

На основе разработанной карты диагностики уровня управления финансовыми результатами, происходит позиционирование промышленного предприятия на указанной карте, в соответствии со значениями показателей главных признаков позиционирования. По результатам позиционирования предприятия, происходит диагностика и определение существующего уровня управления финансовыми результатами, согласно которому осуществляется взвешенный выбор работниками СУФР необходимого целевого показателя (ов) управления финансовыми результатами предприятия.

Дальнейшая управленческая деятельность персонала СУФР, должна быть направлена на оптимизацию величины целевого показателя (ов) управления финансовыми результатами и рост уровня качества финансового результата, который обеспечит достаточные предпосылки для:

- 1) максимально возможной мобилизации и реализации потенциала экономического развития предприятия;
- 2) устойчивого роста прибыльности и экономического развития промышленного предприятия в течение долгосрочного периода его хозяйственной деятельности [6].

В процессе кругооборота финансового результата, фаза формирования данного показателя последовательно переходит в фазу распределения, а дальше - в фазу использования финансового результата хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому, очевидно продолжением функционирования МУФР является управленческая деятельность персонала СУФР, которая направлена на обеспечение оптимального распределения, полученного положительного финансового результата (чистой прибыли) и использования реинвестируемой положительного финансового результата, что будет способствовать стабильному росту прибыльности, экономического развития хозяйственной деятельности промышленного предприятия в долгосрочной перспективе [6].

Таким образом, практическое внедрение разработки МУФР в хозяйственный процесс промышленных предприятий, в полной мере способствует достижению главной цели и решению ключевых задач управления финансовыми результатами, является объективной необходимостью условием обеспечения устойчивого роста доходности, оптимальной мобилизации и реализации потенциала экономического развития предприятий в течение длительного периода их хозяйственной деятельности.

1.3 Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Адекватная оценка формирования прибыли предприятия обусловлена оптимальным выбором методического подхода ее проведения. В настоящее время существуют различные рекомендации по анализу прибыли предприятия. Каждый автор имеет свою точку зрения по этому вопросу, поэтому различные методики

имеют свои специфические элементы. Нами была предпринята попытка обобщить различные подходы проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Так, в Положении о порядке проведения анализа финансового состояния предприятия, утвержденном Министерством финансов РФ и Фондом государственного имущества РФ, оценка финансовых результатов деятельности предприятия, основывается на проведении структурного и факторного анализа прибыли предприятия.

По методике, разработанной Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В., Маркоряном Е.А., Герасименко Г.П., Грищенко О.В. анализ финансовых результатов деятельности предприятия является первым этапом любой оценки деятельности предприятия, основанный на изучении абсолютных показателей, которые напрямую влияют на финансовый результат деятельности предприятия [42].

Авторами Ковалевым В.В., Волковым А.Н. и Мец В.А. оценку финансовых результатов деятельности предприятия предложено включать как к экспресс-анализу, так и к детализированного анализа финансового состояния [44].

По экспресс-анализу размер прибыли оценивается на основе изучения показателей прибыльности и рентабельности в динамике. При детальном анализе изучается производственная деятельность предприятия и тенденции изменения показателей рентабельности.

Методика оценки финансовых результатов, разработана Балабановым И.Т., Калиной А.В., Конева М. И., Яценко В.А. основывается на проведении анализа прибыльности (рентабельности), который предусматривает расчет относительных и абсолютных показателей доходности и проведения директ-костинга [47].

Анализ финансовых результатов по методике Савицкой Г.В., Ковалевой А.М., Бердникова Т.Б., Артеменко В.Г., Белендера М.В. и Лахтионов Л.А. базируется на оценке эффективности использования капитала, которая предусматривает [50; 56; 59; 63; 72]:

- 1) анализ абсолютных и относительных показателей доходности;
- 2) проведение факторного анализа;
- 3) изучение показателей оборачиваемости и деловой активности.

Так в учебном пособии авторами Билык М.Д., Павловской А.В., Притуляк Н.Н., Невмержицкий Н.Ю. и Цал-Цалко Ю.С. подчеркнуто, что анализ прибыльности и рентабельности базируется на:

- 1) изучении формирования прибыли предприятия;
- 2) факторном анализе прибыли компании;
- 3) расчета относительных показателей рентабельности и изучение их в динамике [5, с. 154].

По подходу Савчука В.П., анализ финансовых результатов деятельности предприятия должен базироваться на:

- 1) выявление тенденций изменения абсолютных показателей прибыли, на основе отчета о финансовых результатах;
- 2) анализе операционных расходов;

3) расчета показателей прибыльности (рентабельности) и изучении их в динамике и в сравнения их с отраслевыми показателями;

4) оценка тенденций изменения выручки и Относительно валового дохода [5, с. 134].

Как видно из вышеизложенного, существует много методик анализа прибыли предприятия, в большинстве из которых акцент сделан на необходимости проведения факторного анализа прибыли.

К основным факторам, которые влияют на операционную прибыль, отнесены:

- 1) цену на реализуемую продукцию;
- 2) объем реализации продукции;
- 3) структуру реализованной продукции;
- 4) себестоимость единицы продукции;
- 5) себестоимость продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции [67, с. 252].

Сущность методических подходов к расчету влияния на операционную прибыль указанных выше факторов заключается в последовательном анализе каждого из них, то есть предполагается, что другие факторы в настоящее время остаются неизменными. Влияние каждого фактора на прибыль определяется по определенному алгоритму.

Влияние изменения цены на реализованную продукцию на прибыль определяется как:

$$\Delta P^p = \sum_{i=1}^n Q_i (p_i - p_{i_0})$$

(6)

где ΔP^p - изменение цены на реализуемую продукцию;

Q_i - количество реализованной продукции;

p_i, p_{i_0} - цена на продукцию на конец и на начало периода [6].

Влияние изменения объемов реализации на прибыль рассчитывается по формуле:

$$\Delta P^q = P_0 \left(\frac{S_{1,0}}{S_0} - 1 \right)$$

$$S_{1,0} = \sum_{i=1}^n s_{i0} Q_{i1} \quad (7)$$

$$S_0 = \sum_{i=1}^n s_{i0} Q_{i0}$$

где ΔP^q - влияние изменения объемов реализации на прибыль;

$S_{1,0}, S_0$ - себестоимость реализованной продукции на конец и начало периода;

$s_{1,0}, s_0$ - себестоимость единицы реализованной продукции на конец и начало периода [6].

С помощью этих формул выясняется сколько дополнительно было получено прибыли только благодаря увеличению объемов производства отдельных видов продукции.

Влияние изменений в структуре реализованной продукции на прибыль определяется как:

$$\Delta P^Q = P_0 \left(\frac{V_{1,0}}{V_0} - \frac{S_{1,0}}{S_0} \right)$$

$$V_{1,0} = \sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i0}$$

$$V_{1,0} = V_{1.1,0} + V_{2.1,0} + V_{3.1,0} + V_{4.1,0}$$

(8)

де $V_{1,0}$ - выручка от реализации продукции [6].

Влияние изменения себестоимости единицы продукции на прибыль рассчитывается по формуле [6]:

$$\Delta P^S = \sum_{i=1}^n (s_{i1} - s_{i0}) Q_{i1}$$

(9)

Влияние изменений себестоимости продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции на прибыль определяется как [6]:

$$\Delta P^{SQ} = S_0 \frac{V_{i0}}{V_0} - S_{1,0} \quad (10)$$

Совокупное влияние факторов от реализации продукции на прибыль представляет собой суммарное значение всех воздействий [6]:

$$\Delta P^{3AG} = \Delta P^p + \Delta P^Q + \Delta P^{Q^1} + \Delta P^S + \Delta P^{SQ} \quad (11)$$

Чтобы сделать вывод об уровне эффективности предприятия прибыль необходимо сравнить с осуществленными затратами, то есть рассчитать показатели рентабельности.

Сейчас в практической деятельности любого предприятия исключительное значение приобретает прогнозирование, поскольку оно позволяет вовремя выявить негативные тенденции и принять меры по их устранению. Это касается и формирования прибыли, так как по достоверные прогнозирование предприятиями своей прибыли они смогут эффективно управлять текущей деятельностью предприятия, разрабатывать реальные стратегические планы и внедрять их в практическую деятельность.

Разработка прогноза может осуществляться с использованием многих базовых методов, но при финансовом прогнозировании наиболее распространенным является метод экспертных оценок, методы обработки пространственно-временных совокупностей и ситуационные методы [65].

Методы экспертных оценок является, пожалуй, самым популярным, и имеют давнюю историю. В частности, так называемый дельфинский метод (названный так в честь древнегреческого города Дельфы, известного своими оракулами),

базируется на многоступенчатом экспертном опросе (методом «мозговой атаки») с последующей обработкой данных методами экономической статистики. [73].

Метод коллективной генерации идеи основан на двух элементах: на разработке возможных вариантов развития объекта прогнозирования с их последующей оценкой. Основу данного метода составляет «мозговая атака» проблемной ситуации, предполагает выработку определенной идеи с последующей ее критикой и формированием контридеи [73].

Метод «комиссий» основывается на опросе экспертов с последующей статистической обработкой полученных ответов, характеризующих как общую, так и индивидуальное мнение экспертов. Результаты проведенного опроса является базой для разработки гипотез прогноза [73].

Метод морфологического анализа является систематизированным охватом информации о возможных состояниях объекта прогнозирования, с продольной ее обработкой по методу «морфологической ящика». В основе последнего лежит построение матрицы или дерева, описывает определенные характеристики объекта, передвижения уровнями которых позволяет сделать вывод о возможном состоянии объектом прогнозирования [73].

Метод сценариев предполагает выявление тенденций развития объекта во времени с учетом внутренних и внешних факторов, меняются. Как правило, прогнозные показатели определяются для пессимистического, базового и оптимистического сценария развития [73].

Общим недостатком экспертных оценок является отсутствие ответственности за качество полученной прогнозной информации.

Также ограниченность методов экспертных оценок заключается в том, что в них присутствует возможность ошибочного суждения и субъективный элемент (часто бывает, что эксперт формирует свою двойку на основе неосознанных субъективных предпочтений).

Методы обработки пространственно-временных совокупностей существенно варьируется по сложности используемых алгоритмов. Так, данные методы можно обобщить в двух группах: каузальные методы прогнозирования и методы экстраполяции.

В каузальном прогнозировании для определения будущего объема чистой прибыли целесообразно использовать стохастические методы, к которым относят авто регрессионные зависимости и регрессионный анализ.

Авто регрессионные зависимости базируются на предпосылке о том, что значение прибыли в момент времени t зависит определенным образом от его значения в предыдущих периодах (при этом не учитывается влияние других факторов).

$$Y = A_0 + A_1 \times Y_{t-1} + A_2 \times Y_{t-2} + \dots + A_k \times Y_{t-k},$$

(12)

де Y_t – прогнозное значение прибыли в момент времени t ;

Y_{t-k} – значения прибыли в момент времени $(t-k)$;

A_k – k -й коэффициент регрессии [74].

Регрессивный анализ предполагает построение как однофакторных, так и многофакторных, линейных и нелинейных моделей прогнозирования прибыли предприятия. в однофакторной модели можно отнести следующие уравнения регрессий:

- 1) линейное - $Y = a + b \cdot x$,
- 2) ступенчатая – $Y = axb$,
- 3) параболическое – $Y = a + bx + cx^2$,
- 4) гиперболическое – $Y = a + b/x$,
- 5) логарифмическое – $Y = a \cdot \log(b + cx)$,
- 6) экспоненциальное – $Y = aebx$,

где b - коэффициент регрессии, что определяет степень влияния данного фактора на функцию;

a - свободный член уравнения регрессии [75].

В практике прогнозирования чаще всего для прогнозирования прибыли используется многофакторная линейная регрессионная зависимость:

$$Y = A_0 + \sum_{k=1}^n A_k \times Y_k,$$

(13)

где A_k - коэффициент регрессии, $k = 1, 2, \dots, n$ [78].

Такая модель позволяет определить заложенность изменения прибыли предприятия не только от ряда количественных факторов, но и учесть качественные факторы, путем введения фиктивной переменной.

Методы экстраполяции основаны на переносе прошлых тенденций в будущее. Для прогнозирования прибыли предприятия возможно использование трех основных методов экстраполяции: экстраполяция тренда, скользящей средней, экспоненциального сглаживания.

Экстраполяция тренда базируется на анализе тенденций изменения прибыли и прогнозирования динамических рядов на основе трендового уравнение:

$$Y = f(t) + \xi_t, \quad (14)$$

где $f(t)$ - детерминирована неслучайно компонента процесса;

- стохастическая случайная компонента процесса [9, с. 148].

Стоит обозначить, что метод экстраполяции целесообразно использовать только при относительно стабильном изменении прибыли предприятия.

Методы средних величин основаны на расчете среднего значения показателя на базе предыдущих периодов. Наиболее распространенным является методом скользящей средней, которая рассчитывается как:

$$Sm_t = \frac{1}{t} \times \sum_{i=t-n+1}^t x_i, \quad (15)$$

где x_i - значение показателя прибыли в предыдущих периодах [14]. Методы ситуационного анализа основываются на моделировании изменения прибыли предприятия на основе сценариев изменения внешних и внутренних факторов и детерминированном моделировании динамики изменения прибыли на сгенерированные сценарии [14].

В целом, необходимость использования отдельных методов обусловлено целью прогнозирования и информативной базой, поэтому для прогнозирования прибыли на одном и том же предприятии может быть использовано несколько методов прогнозирования.

Вывод по первой главе

Итак, подводя итоги проведённого исследования теоретических аспектов формирования можно сказать, что финансовый результат дает возможность установить взаимосвязь между всеми другими экономическими показателями и обобщить результаты деятельности предприятия. Финансовый результат предприятие может получить или в виде прибыли, или в виде убытков.

Категория прибыли очень дискуссионной. Споры между различными исследователями о ее природе идут уже более трех столетий, но теория прибыли и до сих пор остается противоречивой и незавершенной, что не может не отражаться на управлении экономикой. При этом прибыль предприятия характеризуется не только своей многоаспектной ролью, но и многообразием видов, в которых он выступает.

Негативное (отрицательное) значение категории финансового результата отражается в показателе ущерба - свидетельствует о низком уровне или отсутствие результативности хозяйственной деятельности, неэффективное управление ресурсным, производственным и экономическим потенциалами предприятия, неумелое использование имеющегося капитала, низкое качество работы менеджмента предприятия и т.д. [15, с. 315].

По управлению финансовыми результатами, то можно рассматривать как минимум с двух позиций: как функцию финансового менеджмента; отождествление с процессом управления прибылью предприятия. Для обеспечения эффективного управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия, необходимо выделить основные целевые показатели, оптимизация которых способствовала бы: реализации главной цели и ключевых задач управления финансовыми результатами; целеустремленности управления финансовыми результатами. К основным факторам, которые влияют на операционную прибыль, отнесены: цену на реализуемую продукцию; объем реализации продукции; структуру реализованной продукции; себестоимость единицы продукции; себестоимость продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции.

2 КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

2.1 Краткая характеристика предприятия и отрасли

Международная компания ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС», основана в 1999г в Чехии, предоставляет услуги по бурению, ремонту и освоению скважин ведущим нефтесервисным компаниям РФ, Центральной и Южной Азии, Африки и Европе.

Главным акционером компании является Газпромбанк.

ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» специализируется на разведочном и эксплуатационном бурении нефтегазовых скважин, развивает направления по производству собственных буровых установок и обустройству месторождений. Группа также выполняет работы по наклонно-направленному бурению, зарезке боковых стволов, разработке и сопровождению буровых растворов, сервису по долотам и забойным двигателям.

С 2008 года Группа ERIELL реализует проекты на территории Российской Федерации. Конкурентным преимуществом ERIELL на российском нефтесервисном рынке является наличие современного и технологичного бурового оборудования широкого спектра: от легких и мобильных буровых установок до сверхтяжелой грузоподъемности свыше 600 тонн.

Инвестиции в технологии и инновации позволяют ERIELL быть в числе лидеров отрасли, готовых одинаково эффективно работать в экстремальных климатических условиях пустыни, гористой местности или вечной мерзлоты.

Группа ERIELL специализируется на разведочном, эксплуатационном бурении и капитальном ремонте нефтегазовых скважин, а также предоставляет следующие услуги на условиях «под ключ» и «суточная ставка»:

- Поисково-разведочное бурение (предоставление буровых установок и оборудования, строительство буровой площадки, коммуникаций, вышкомонтажные работы, бурение разведочных скважин глубиной до 7000 метров и их испытание);
 - Эксплуатационное бурение (бурение вертикальных, наклонно-направленных и горизонтальных скважин, кустовое и многоствольное бурение, освоение и ввод эксплуатационных скважин);
 - Сервисные работы по цементированию обсадных колонн и хвостовиков;
 - Сервисное обслуживание скважин (зарезка боковых стволов из ранее пробуренных скважин, интенсификация притока скважин за счет повторной перфорации и соляно-кислотной обработки, устранение негерметичности и ремонт эксплуатационной колонны, капитальный ремонт, консервация и ликвидация скважин, освоение и испытание скважин);
 - Сервисные работы колтюбинговой установкой при капитальном ремонте скважин, воздействии на призабойную зону и другие работы;

- Сервисные работы азотно-компрессорной установкой;
- Отбор керна;
- Работы по строительству дожимных компрессорных станций и обустройству месторождений.

2.2 Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансово-хозяйственной деятельности проводится при использовании совокупности методов и методологии, которые позволяют идентифицировать и структурировать взаимосвязи основных показателей.

Анализ актива баланса позволяет устанавливать основные показатели, которыми характеризуется производственно-хозяйственная деятельность предприятия:

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

Оптимальное соотношение:

$$100 \% < \text{Так} < \text{Тв} < \text{Тп}, \quad (16)$$

где Тп - темп изменения прибыли;

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

Так - темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Оценка общего изменения активов, выручки и прибыли ООО «ЭНГС» произведена с помощью таблицы 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «ЭНГС»

| Показатель | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. |
|----------------------------|---------|---------|----------|
| Темп изменения прибыли (%) | -21,07% | 118,42% | -284,12% |
| Темп изменения выручки (%) | -0,81% | -0,53% | 12,02% |
| Темп изменения активов (%) | 2,98% | 2,09% | -5,86% |

Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли предприятия наглядно представлена на рисунке 2.1.

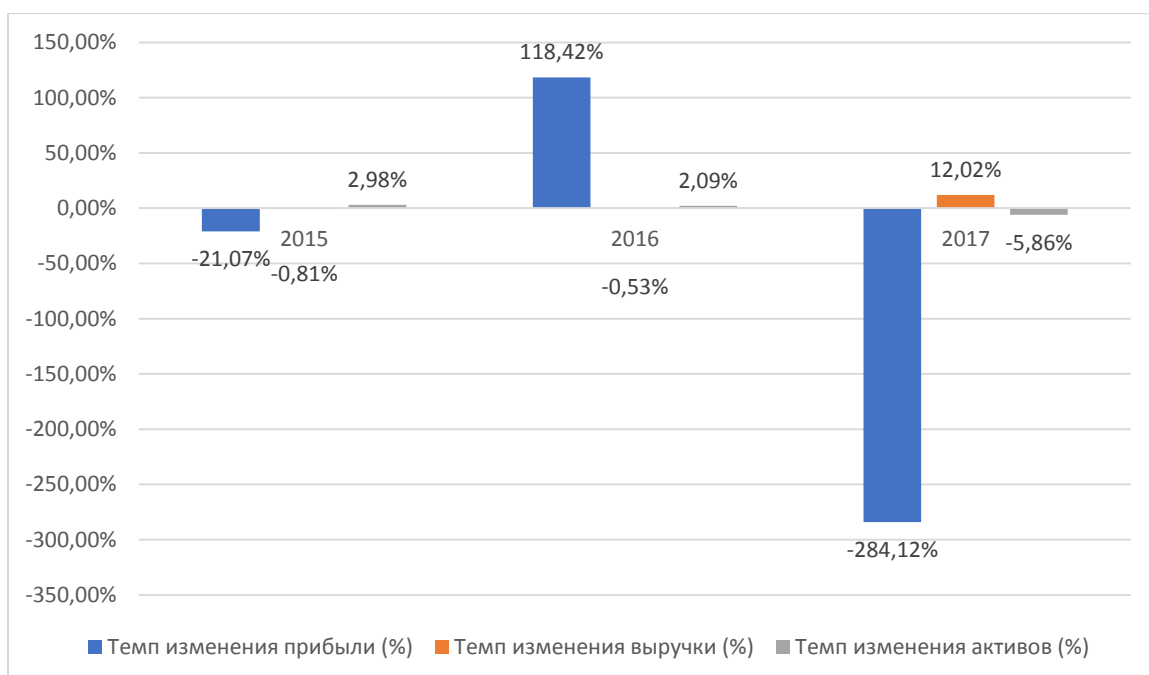


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «ЭНГС»

Данное правило не соблюдается ни в одном рассматриваемом периоде.

В 2016 и 2017 гг из-за превышения темпов изменения активов над темпами изменения выручки. Несоблюдение данного правила говорит о недостаточно эффективном использовании ресурсов предприятия и возрастания издержек производства и обращения.

По данным бухгалтерского баланса был произведён анализ и оценка динамики состава и структуры активов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС». Данные об имущественном положении и источниках финансирования активов организации за 2015-2017 гг. отражены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Данные об имущественном положении и источниках финансирования активов ООО «ЭНГС» за 2015-2017 гг.

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс.руб. | | | Остатки по балансу, тыс.руб. | | |
|--------------------------------|------------------------------|-------------------------|------------------|------------------------------|-------------------------|------------------|
| | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2016 года | Изменение (+, -) | на 31 декабря 2016 года | на 31 декабря 2017 года | Изменение (+, -) |
| АКТИВЫ | | | | | | |
| 1. Внеоборотные активы - всего | 10245609 | 12884639 | 2639030 | 12884639 | 17353903 | 4469264 |
| 2. Оборотные активы – всего | 22597093 | 19270753 | -3326340 | 19270753 | 16684320 | -2586433 |
| Итого активов | 32842702 | 32155392 | -687310 | 32155392 | 34038223 | 1882831 |

Динамика изменений структуры активов ООО «ЭНГС» за 2015-2017гг. в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Динамика изменений структуры активов ООО «ЭНГС» за 2015-2017гг.

| Статьи баланса | Структура активов и пассивов, % | | | Структура активов и пассивов, % | | |
|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------|
| | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2016 года | Изменение (+, -) | на 31 декабря 2016 года | на 31 декабря 2017 года | Изменение (+, -) |
| АКТИВЫ | | | | | | |
| 1. Внеоборотные активы - всего | 31,20% | 40,07% | 8,87% | 40,07% | 50,98% | 10,91% |
| 2. Оборотные активы – всего | 68,80% | 59,93% | -8,87% | 59,93% | 49,02% | -10,91% |
| Итого активов | 100,00% | 100,00% | – | 100,00% | 100,00% | – |

Динамика активов ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. приведена на рисунке 2.2.

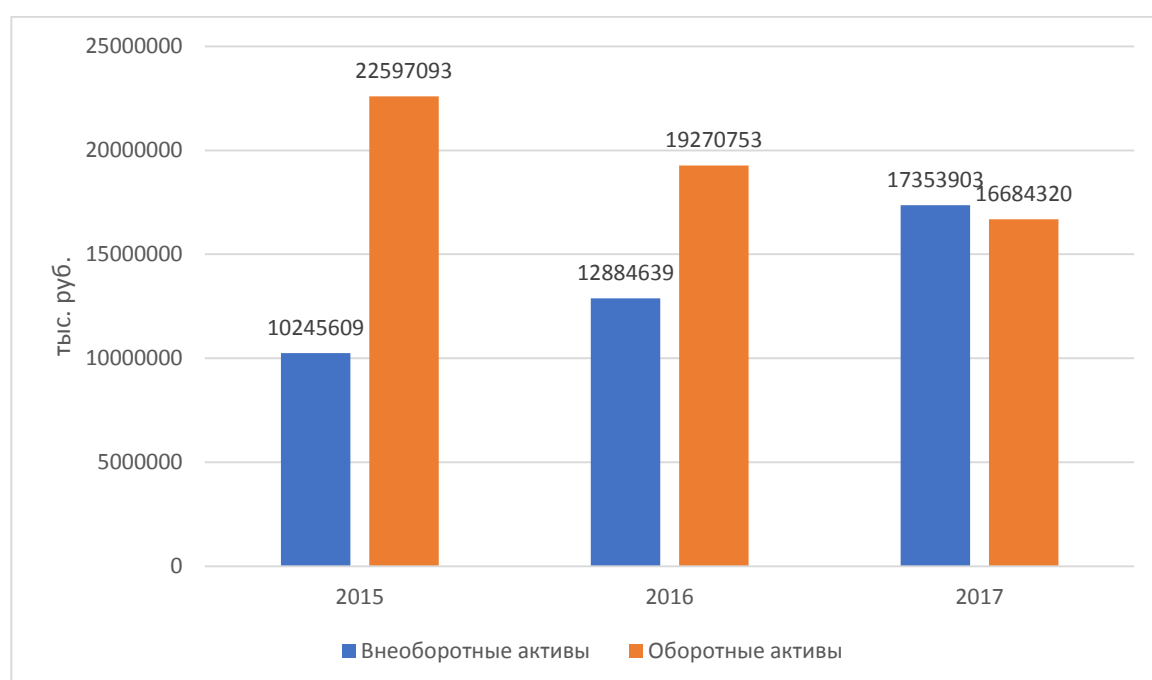


Рисунок 2.2 – Динамика активов ООО «ЭНГС» за 2015-2017 гг.

По результатам указанных таблиц можно сделать следующие выводы:

- за 2015-2016 гг. во внеоборотных активах предприятия удельный вес занимают финансовые вложения, а в оборотных активах – дебиторская задолженность
- за 2016-2017 увеличение финансовых вложений предприятия на 4 527 020 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом, а вот дебиторская задолженность уменьшилась на 509 023 тыс. руб.

Проведем оценку динамического имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей:

- 2015 год, общее количество активов на данный год составило 32 842 702 тыс.руб., из них внеоборотные активы 10 245 609 тыс. руб. – 31,2%, а оборотные активы 22 597 093 тыс. руб. – 68,8%.

– 2016 год, общее количество активов на данный год составило 32 155 392 тыс.руб., из них внеоборотные активы 12 884 639 тыс. руб. – 40,07%, а оборотные активы 19 270 753 тыс. руб. – 59,93%.

– 2017 год, общее количество активов на данный год составило 34 038 223 тыс.руб., из них внеоборотные активы 17 353 903 тыс. руб. – 50,98%, а оборотные активы 16 684 320 тыс. руб. – 49,02%.

Проведем исследование структуры внеоборотных активов, данные представлены в таблицах 2.4 и 2.5.

Таблица 2.4 – Анализ и оценка динамики состава и структуры внеоборотных активов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 гг.

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс.руб. | | | | |
|------------------------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|
| | 2015 год | 2016 год | 2017 год | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
| 1. Нематериальные активы | 1 122 | 3 532 | 29 771 | 2 410 | 26 239 |
| 2. Материальные поисковые активы | - | - | - | - | - |
| 3. Основные средства | 4 197 825 | 3 780 759 | 3 653 596 | -417 066 | -127 163 |
| 4. Финансовые вложения | 5 259 931 | 8 307 704 | 12 834 724 | 3 047 773 | 4 527 020 |
| 5. Отложенные налоговые активы | 566 750 | 635 989 | 755 498 | 69 239 | 119 509 |
| 6. Прочие внеоборотные активы | 219 981 | 156 655 | 80 314 | -63 326 | -76 341 |
| ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего | 10 245 09 | 12 884 639 | 17 353 903 | 2 639 030 | 4 469 264 |

Таблица 2.5 – Удельный вес внеоборотных активов в общей величине активов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 гг.

| Статьи баланса | Удельный вес актива в общей величине активов, % | | | | |
|------------------------------------|---|---------------|---------------|------------------|------------------|
| | 2015 года | 2016 года | 2017 года | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
| 1. Нематериальные активы | 0,003 | 0,011 | 0,087 | 0,008 | 0,076 |
| 2. Материальные поисковые активы | - | - | - | - | - |
| 3. Основные средства | 12,78 | 11,76 | 10,73 | -1,02 | -1,02 |
| 4. Финансовые вложения | 16,02 | 25,84 | 37,71 | 9,82 | 11,87 |
| 5. Отложенные налоговые активы | 1,73 | 1,98 | 2,22 | 0,25 | 0,24 |
| 6. Прочие внеоборотные активы | 0,67 | 0,49 | 0,24 | -0,18 | -0,25 |
| ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего | 31,20% | 40,07% | 50,98% | - | - |

Динамика внеоборотных активов ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. в графической интерпретации представлена на рисунке 2.3.

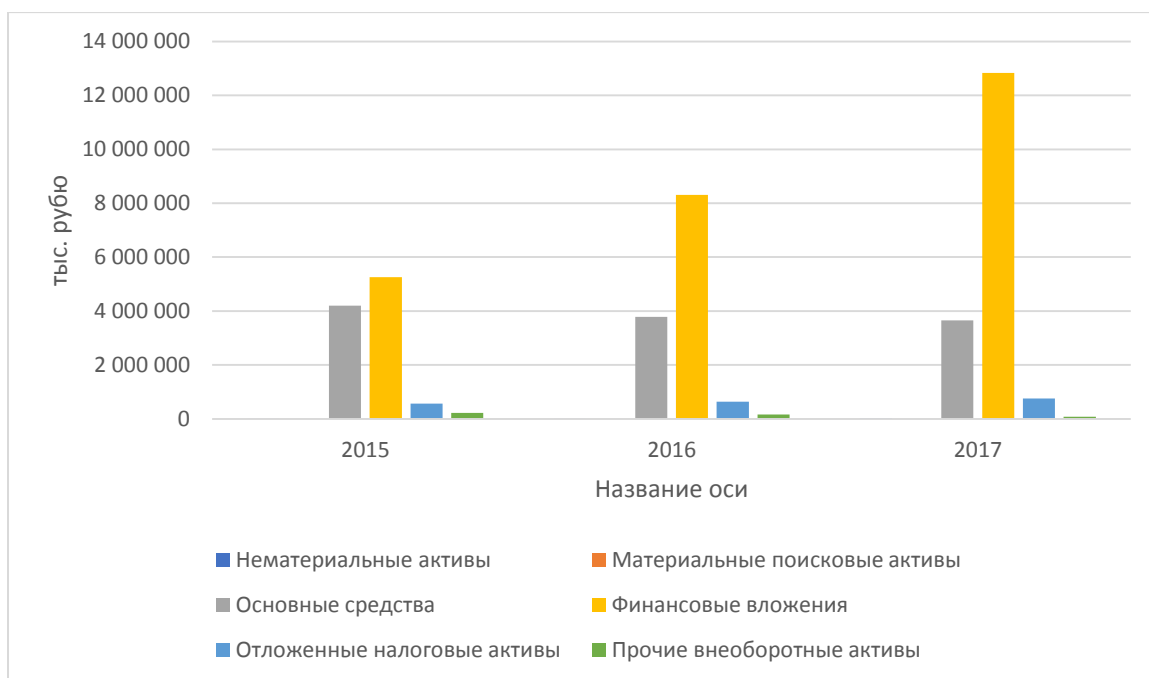


Рисунок 2.3 – Динамика внеоборотных активов ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 г.г.

Большую часть внеоборотных активов составляют финансовые вложения, это объясняется тем, что предприятие вкладывает большое количество денежных средств в активы. Основные средства занимают второе место по показателям.

Финансовые вложения в 2015 году составили 5 259 931 тыс. руб. (16,02%). Основные средства составили 4 197 825 тыс. руб. (12,78%), отложенные налоговые активы 566 750 тыс. руб. (1,73%), прочие ВОА 219 981 тыс. руб. (0,67%).

2016 год идет увеличение финансовых вложений до 8 307 704 тыс. руб. на 3 047 773 тыс. руб. Основные средства при это упали до 3 780 759 тыс. руб. на 417 066 тыс. руб. (1,02%). Нематериальные активы возросли на 2 410 тыс. руб., а отложенные налоговые активы на 69 239 тыс. руб.

2017 год произошел спад основных средств до 3 653 596 тыс.руб. на 127 163 тыс. руб. Финансовые вложения значительно возросли на 4 527 020 тыс. руб. как и отложенные налоговые активы на 119 509 тыс.руб.

Проведем исследование структуры оборотных активов, данные представлены в таблицах 2.6 и 2.7.

Таблица 2.6 – Анализ и оценка динамики состава и структуры оборотных активов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 периода.

| Статьи баланса | Остатки по балансу, тыс.руб. | | | | |
|-------------------------------|------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|
| | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2016 года | на 31 декабря 2017 года | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
| 1. Запасы | 3 424 882 | 3 746 174 | 3 827 092 | 321 292 | 80 918 |
| 2. НДС | 1 897 653 | 2 256 859 | 2 504 430 | 359 206 | 247 571 |
| 3. Дебиторская задолженность | 7 125 044 | 8 100 420 | 7 591 397 | 975 376 | -509 023 |
| 4. Финансовые вложения | 6 990 668 | 3 026 273 | 1 455 952 | -3 964 395 | -1 570 321 |
| 5. Денежные средства | 67 759 | 206 723 | 204 307 | 138 964 | -2 416 |
| 6. Прочие оборотные активы | 3 091 087 | 1 934 304 | 1 101 142 | -1 156 783 | -833 162 |
| ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ всего | 22 597 093 | 19 270 753 | 16 684 320 | -3 326 340 | -2 586 433 |

Таблица 2.7 – Удельный вес оборотных активов в общей величине активов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 периода.

| Статьи баланса | Удельный вес актива в общей величине активов, % | | | | |
|-----------------------------------|---|-------------------------|-------------------------|------------------|------------------|
| | на 31 декабря 2015 года | на 31 декабря 2017 года | на 31 декабря 2017 года | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
| 1. Запасы | 10,43 | 11,65 | 11,24 | 1,22 | -0,41 |
| 2. НДС по приобретенным ценностям | 5,78 | 7,02 | 7,36 | 1,24 | 0,34 |
| 3. Дебиторская задолженность | 21,69 | 25,19 | 22,30 | 3,50 | -2,89 |
| 4. Финансовые вложения | 21,29 | 9,41 | 4,28 | -11,87 | -5,13 |
| 5. Денежные средства | 0,21 | 0,64 | 0,60 | 0,44 | -0,04 |
| 6. Прочие оборотные активы | 9,41 | 6,02 | 3,24 | -3,40 | -2,78 |
| ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего | 68,80% | 59,93% | 49,02% | - | - |

Динамика оборотных активов ООО «ЭНГС» за 2015-2017 периода, в графической интерпретации представлена на рисунке 2.4.

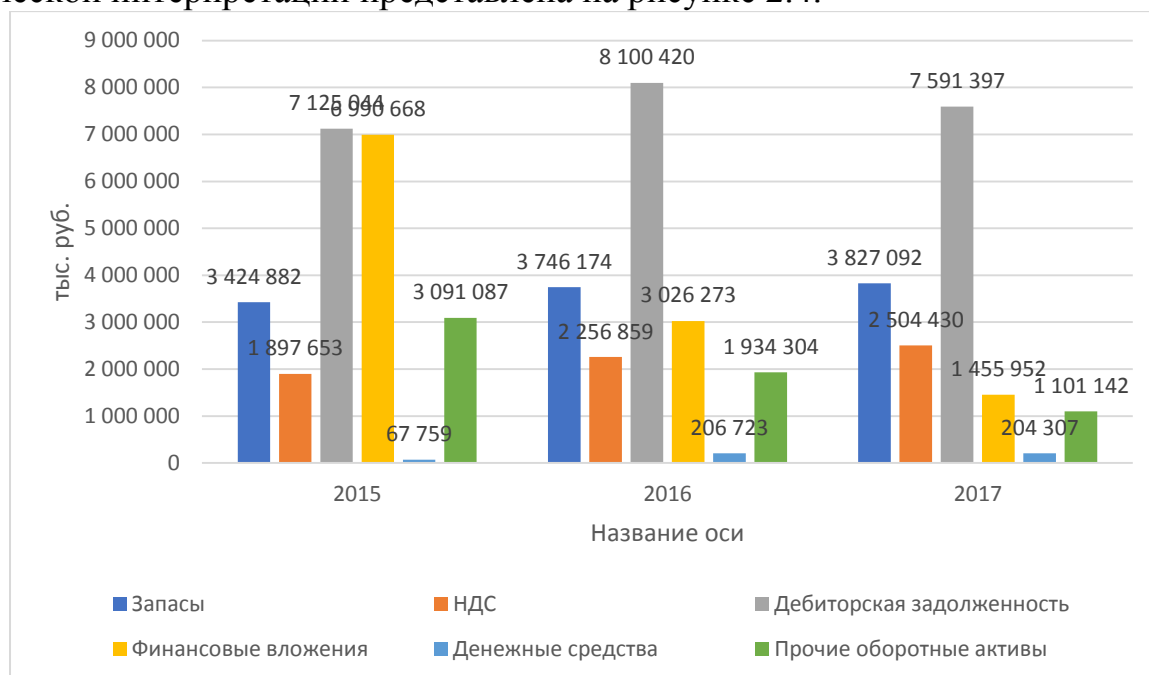


Рисунок 2.4 – Динамика оборотных активов ООО «ЭНГС» 2015, 2016, 2017 гг. 2015 год, большую часть структуры оборотных активов отведено дебиторской задолженности – это 21,69%, финансовые вложения - 21,29 %, запасы – 10,43 %.

В 2016 году дебиторская задолженность равнялась – 25,19%, что на 975 376 тыс. руб. выше, финансовые вложение составили 9,41% упали на 3 924 395 тыс. руб по сравнению с предыдущим, а запасы – 11,65%

В 2017 году дебиторская задолженность занимает большую часть оборотных средств – 22,3% дальше идут запасы – 11,24% и финансовые вложения – 4,28%.

Далее необходимо провести оценку изменения реальных активов, реальными активами являются элементы активов, от которых зависят потенциальные возможности предприятия по осуществлению производственной деятельности, величину реальных активов определяют, как сумму стоимостей основных средств, материалов и запасов сырья и затрат в незавершенном производстве.

Реальные активы на 2015 год: $4\,197\,825 + 3\,424\,882 = 7\,622\,707$ тыс. руб.

Реальные активы на 2016 год: $3\,780\,759 + 3\,746\,174 = 7\,526\,933$ тыс. руб.

Реальные активы на 2017 год: $3\,653\,596 + 3\,827\,092 = 7\,480\,688$ тыс. руб.

Как видно из расчетов, величина реальных активов на предприятии увеличивается в 2015 году на 95 774, в 2016 году на 46 245. Предпочтительно, чтобы не происходило снижение удельного веса реальных активов.

В целях общей оценки по имущественному потенциалу предприятия осуществляется проведение анализа динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Рассматриваются эти позиции на данных бухгалтерской отчетности.

В таблице 2.8 показаны данные о динамике и размере собственного и заемного капитала. Показатели, которые отражены в пассиве баланса, помогают определить, что произошло и что поменялось в собственном и заемном капитале, сколько было добавлено в обороты организации.

Таблица 2.8 – Динамика изменений собственного и заемного капитала ООО «ЭНГС» за 2015-2017 периода.

| Показатель | 2015 г. | | 2016 г. | | 2017 г. | | Откл. 2016/2015 | | Откл. 2017/2016 | |
|---------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-----------------|--------|-----------------|---------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс/руб. | % | тыс/руб. | % |
| Собственный капитал | 641 987 | 1,95 | 471 208 | 1,47 | -200 906 | -0,59 | -170 779 | -26,60 | -672 114 | -142,64 |
| Заемный капитал | 32 200 715 | 98,05 | 31 684 184 | 98,53 | 34 239 129 | 100,59 | -516 531 | -1,60 | 2 554 945 | 8,06 |
| Всего пассивы | 32 842 702 | 100 | 32 155 392 | 100 | 3403 8223 | 100 | -687 310 | -2,09 | 1 882 831 | 5,86 |

Динамика пассивов ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. наглядно представлена на рисунке 2.5.

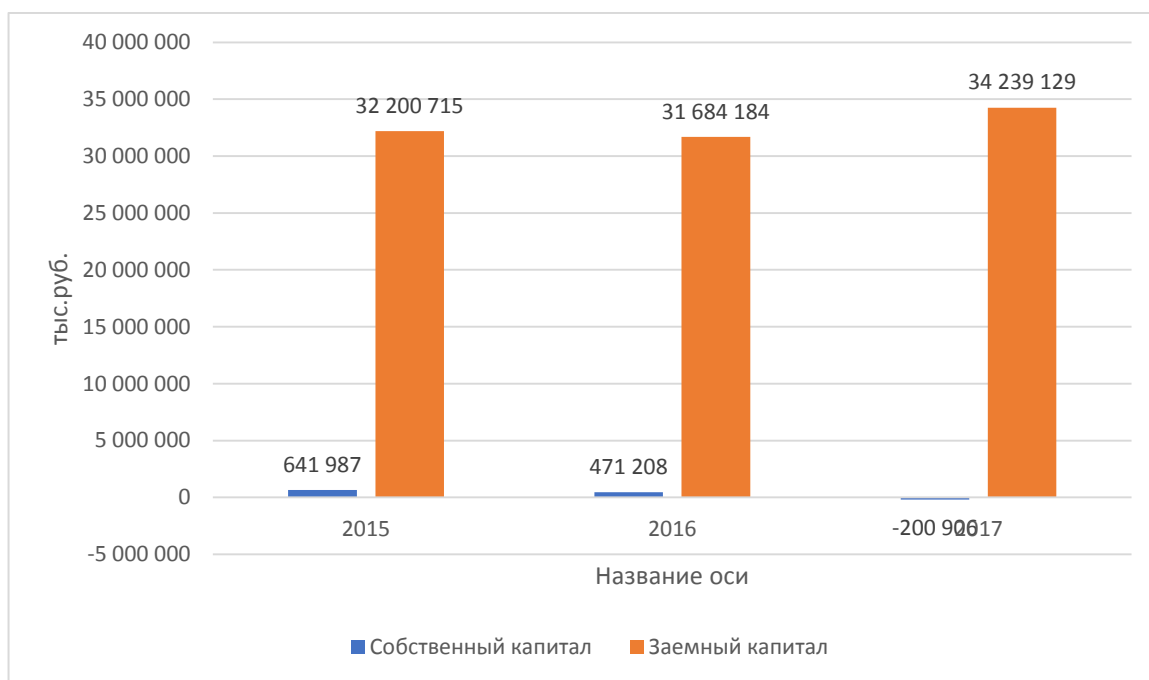


Рисунок 2.5 – Динамика пассивов ООО «ЭНГС» за 2015-2017 периода.

На конец 2016 года пассивы ООО «ЭНГС» уменьшились на 687 310 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. На конец 2016 года собственный капитал уменьшился на 170 779 тыс. руб. Удельный вес собственного капитала на конец 2016 составил 1,41 %. Заемный капитал снизился на 516 531 тыс. руб. и составил – 31 684 184 тыс. руб. (98,53 %).

На конец 2017 года пассивы ООО «ЭНГС» увеличились на 1 882 831 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом. На конец 2017 года собственный капитал снизился до

200 906 тыс. руб., что в процентном соотношении составило -0,59 % в общей доле капитала. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 100,59 %.

На анализируемом предприятии за отчетный год снизилась сумма собственного капитала, а вот заемный капитал был увеличен. Что говорит о том, что предприятие стало более зависимо от кредитов и внешних инвесторов.

При проведении внутреннего анализа состояния финансов необходимо изучение структуры собственного и заемного капитала, выяснение причин изменения отдельных его слагаемых и проведение оценки таких изменений за отчетный период.

Рассмотрим структуру собственного капитала ООО «ЭНГС». Наибольший вес в данной структуре занимает добавочный капитал, он неизменный – 3 000 000 тыс. руб. Уставный капитал тоже остался неизменным на протяжении всех периодов - 200 тыс. руб. Нераспределенная прибыль еще снизилась на 170 779 тыс. руб. и составила (2 728 792) тыс. руб.

В 2017 году сумма нераспределенной прибыли выросла еще снизилась на (672 114) и составила (3 400 906) тыс. руб. Все остальные показатели остались неизменны. Это говорит о том, что компания, теряет больше денег, чем зарабатывает.

Состав и структура собственного капитала ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 представлена на рисунке 2.6.

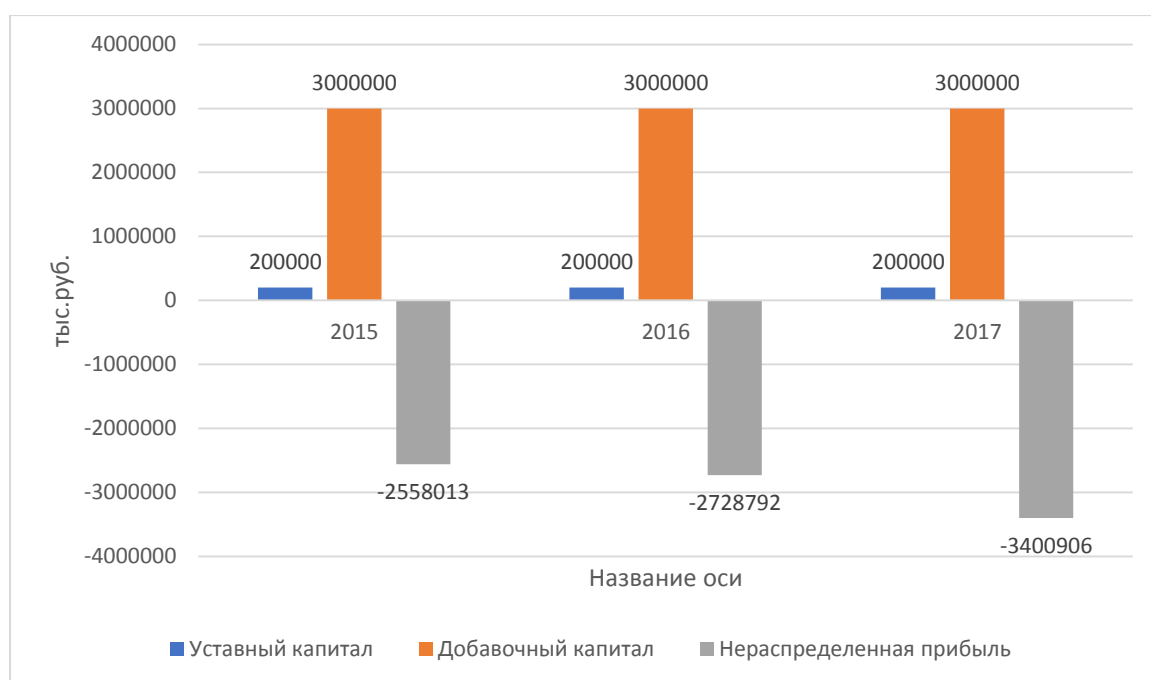


Рисунок 2.6 – Структура собственного капитала ООО «ЭНГС» за 2015-2017 периода.

Аналогичным образом проводится анализ структуры заемного капитала.

Состав и динамика заемного капитала ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. наглядно изображено на рисунке 2.7.

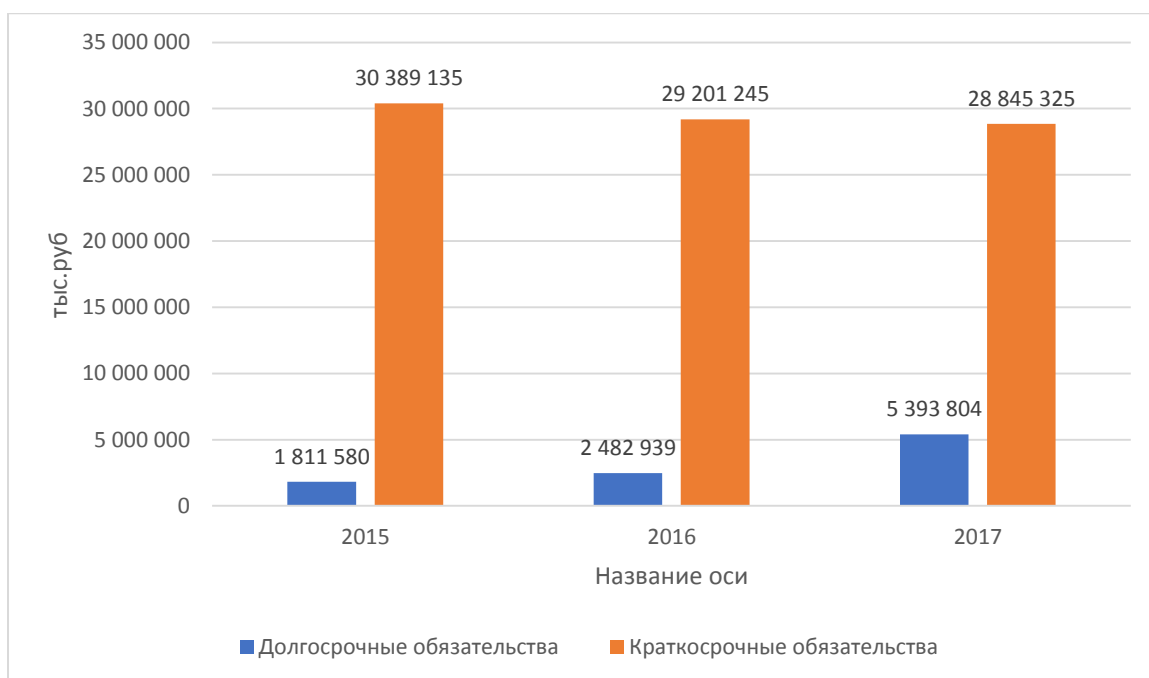


Рисунок 2.7 – Структура заемного капитала ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг.

Величина долгосрочных обязательств в 2016 году выросла на 671 359 тыс. руб. и составила 2 482 939 тыс. руб. Величина краткосрочных обязательств составила 29 201 245 тыс. руб.

Величина долгосрочных обязательств в 2017 году выросла на 2 910 865 тыс. руб. и составила 5 393 804 тыс. руб. Величина краткосрочных обязательств составила 28 845 325 тыс. руб.

Одна из основных задач анализа финансово-экономического состояния – исследовать показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия. Определяется финансовая устойчивость степенью обеспечения запасов и затрат как собственными, так и заемными источниками их формирования, соотношением между собственными и заемными средствами и характеризуется системой относительных и абсолютных показателей.

В целях полного отражения различных видов источников (собственных средств, краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов) в формировании затрат и запасов используют следующие показатели.

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

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}, \quad (17)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{СОС}(2015) = 641\,987 - 10\,245\,609 = -9\,603\,622 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС}(2016) = 471\,208 - 12\,884\,639 = -12\,413\,431 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС}(2017) = -200\,906 - 17\,353\,903 = -17\,554\,809 \text{ тыс. руб.}$$

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

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100}, \quad (18)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы.

$KФ(2015) = (641\,987 + 1\,811\,580) - 10\,245\,609 = -7\,792\,042$ тыс. руб.

$KФ(2016) = (471\,208 + 2\,482\,939) - 12\,884\,639 = -9\,930\,492$ тыс. руб.

$KФ(2017) = (-200\,906 + 5\,393\,804) - 17\,353\,903 = -12\,161\,005$ тыс. руб.

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

$$\begin{aligned} \text{ВИ} &= (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} = \\ &= (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1500}) - \text{стр. 1100}, \end{aligned} \quad (19)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$\text{ВИ}(2015) = (641\,987 + 1\,811\,580 + 30\,389\,135) - 10\,245\,609 = 22\,597\,093$ тыс. руб.

$\text{ВИ}(2016) = (471\,208 + 2\,482\,939 + 29\,201\,245) - 12\,884\,639 = 19\,270\,753$ тыс. руб.

$\text{ВИ}(2017) = (-200\,906 + 5\,393\,804 + 28\,845\,325) - 17\,353\,903 = 16\,684\,320$ тыс. руб.

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

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

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (20)$$

где Зп - общая величина запасов.

$\Delta\text{СОС}(2015) = 641\,987 - 10\,245\,609 - 3\,424\,882 = -13\,028\,504$ тыс. руб.

$\Delta\text{СОС}(2016) = 471\,208 - 12\,884\,639 - 3\,746\,174 = -16\,159\,605$ тыс. руб.

$\Delta\text{СОС}(2017) = -200\,906 - 17\,353\,903 - 3\,827\,092 = -21\,381\,901$ тыс. руб.

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

$$\Delta\text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (21)$$

$\Delta\text{СД}(2015) = (641\,987 + 1\,811\,580) - 10\,245\,609 - 3\,424\,882 = -11\,216\,924$ тыс. руб.

$\Delta\text{СД}(2016) = (471\,208 + 2\,482\,939) - 12\,884\,639 - 3\,746\,174 = -13\,676\,666$ тыс. руб.

$\Delta\text{СД}(2017) = (-200\,906 + 5\,393\,804) - 17\,353\,903 - 3\,827\,092 = -15\,988\,097$ тыс. руб.

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

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (22)$$

$\Delta\text{ОИ}(2015) = (641\,987 + 1\,811\,580 + 7\,280\,206) - 10\,245\,609 - 3\,424\,882 = -3\,936\,718$ тыс. руб.

$\Delta\text{ОИ}(2016) = (471\,208 + 2\,482\,939 + 7\,090\,665) - 12\,884\,639 - 3\,746\,174 = -6\,586\,001$ тыс. руб.

$\Delta ОИ(2017) = (-200\ 906 + 5\ 393\ 804 + 4\ 867\ 975) - 17\ 353\ 903 - 3\ 827\ 092 = -11\ 120\ 122$ тыс. руб.

По трем показателям:

- $\Delta СОС$;
- $\Delta СД$;
- $\Delta ОИ$.

Обеспеченность источниками формирования запасов свидетельствует о том, что предприятие имеет хроническую нехватку финансирования, то есть происходит постоянное увеличение запасов при необеспеченности средствами.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель: $M = (\Delta СОС, \Delta СД, \Delta ОИ)$.

В таблице 2.9 приведены типы финансовой устойчивости организации.

Таблица 2.9 – Типы финансовой устойчивости предприятия

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

Проанализируем предприятие по четырем видам финансовой устойчивости за 2015 – 2017 гг. (табл.2.10).

Таблица 2.10 – Финансовая устойчивость предприятия ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 периода.

| Анализируемый год | Трехмерная модель | | М |
|-------------------|-------------------|-----|---------|
| | | | |
| 2015 год | -13 028 504 | < 0 | (0,0,0) |
| | -11 216 924 | < 0 | |
| | -3 936 718 | < 0 | |
| 2016 год | -16 159 605 | < 0 | (0,0,0) |
| | -13 676 666 | < 0 | |
| | -6 586 001 | < 0 | |
| 2017 год | -21 381 901 | < 0 | (0,0,0) |
| | -15 988 097 | < 0 | |
| | -11 120 122 | < 0 | |

Данные таблицы 2.10 характеризуют следующие финансовые устойчивости предприятия за 2015-2017 гг.:

Предприятие полностью не платежеспособно и находится на грани банкротства, совершенно не финансово устойчивое предприятие находящиеся в кризисной ситуации. Наблюдается недостаток собственных оборотных средств, финансовое положение организации можно назвать как неудовлетворительное.

Рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 гг. в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости ООО «ЭНГС»

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение 2016 г./ 2015 г. | Отклонение 2016г./2015г. |
|---|---------|---------|---------|--------------------------------|-----------------------------|
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 50,16 | 67,24 | -170,42 | 17,08 | -237,66 |
| Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств | 0,06 | 0,09 | 0,19 | 0,03 | 0,1 |
| Коэффициент маневренности | -14,96 | -26,34 | 87,38 | -11,38 | 113,72 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | -0,42 | -0,64 | -1,05 | -0,22 | -0,41 |

Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.8.

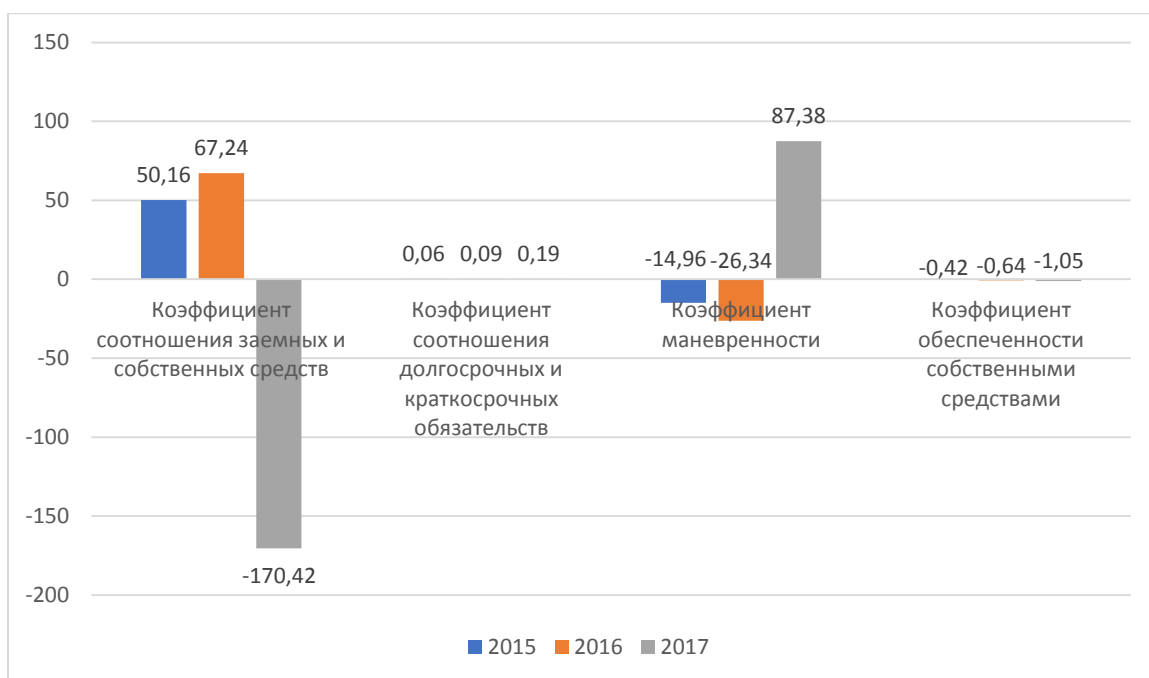


Рисунок 2.8 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «ЭНГС» на конец 2015 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств составлял 50,16. Это означает, что предприятие всецело зависит от внешних источников, низкую финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств составил 0,06. Чем выше данный показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений.

Коэффициент маневренности составил -14,96. Коэффициент показывает, что предприятие имеет низкую финансовую активность и оборотные средства формируются за счет оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «ЭНГС» составил -0,42. Коэффициент показывает, что у предприятия неудовлетворительная структура баланса и оно является неплатежеспособной.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «ЭНГС» на конец 2016 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств увеличился на 17,08 и составил 67,24. Это связано, с снижением заемного и собственного капитала.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств вырос на 0,03 и составил 0,10. Это объясняется снижением краткосрочных пассивов.

Коэффициент маневренности составил -26,34.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «ЭНГС» упал на -0,22 и составил -0,64, следовательно, предприятие не имеет возможность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Проанализируем данные коэффициенты для ООО «ЭНГС» на конец 2017 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для ООО «ЭНГС» снизился на -237,66 и составил -170,42. Уровень данного показателя

свидетельствует о совершенной зависимости предприятия от внешних источников и неимения собственного капитала.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств увеличился на 0,1 и составил 0,19. Это объясняется снижением краткосрочных пассивов.

Коэффициент маневренности вырос на 113,72 и составил 87,38.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для ООО «ЭНГС» снизился на -0,41 и составил -1,05. Уменьшение данного показателя связано со снижением дебиторской задолженности, предприятие не имеет возможности поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Характерным понятием для результативности организации является деловая активность, она показывает эффективность работы аналогично величины ресурсов. Для анализа эффективности организации которое использует свои средства, рассчитывают коэффициент деловой активности.

Таблица 2.12 – Результаты анализа деловой активности предприятия

| № | Показатель | На 2016 год | На 2017 год | Изменение |
|---|--|-------------|-------------|-----------|
| 1 | Оборачиваемость активов | 0,68 | 0,59 | -0,09 |
| 2 | Оборачиваемость собственного капитала | 39,76 | 144,06 | 104,30 |
| 3 | Оборачиваемость материальных запасов | 3,91 | 3,16 | -0,75 |
| 4 | Оборачиваемость дебиторской задолженности | 2,91 | 2,48 | -0,43 |
| 5 | Оборачиваемость кредиторской задолженности | 1,14 | 1 | -0,14 |
| 6 | Оборотных средств | 1,06 | 1,08 | 0,03 |

Оборачиваемость активов организации, указывает на то, что движение – скорость оборота средств, вложенных в активы, снизилась, как и скорость запасов за анализируемый период на 0,75.

Скорость погашения тоже уменьшилась, об этом свидетельствует оборачиваемость дебиторской задолженности.

Рост собственного капитала на 144,06 оборота говорит о положительном стечении.

Вывод: большая часть показателей показала отрицательный результат, что говорит о снижении эффективности использования ресурсов и неблагоприятного финансового состояния.

Группируют два признака для проведения анализа по активам и пассивам:

- 1) по степени срочности оплаты (пассив)
- 2) по степени убывания (актив)

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4. \quad (23)$$

Для выполнения всех необходимых условий ликвидности баланса, должно опираться на первые три неравенства, четвертое же называется типа балансирующий характер.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой.

Для выявления текущей ликвидности организации смотрят на равенство А1 и П1, А2 и П2, а сравнение А3 и П3 показывает перспективу ликвидности. На основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем ликвидность баланса ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» период 2015 и 2017 годов.

Таблица 2.13 – Ликвидность баланса 2015-2017 периода.

| Показатели | Тыс.руб. | | | % | | |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|-------|-------|-------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Актив | | | | | | |
| Наиболее ликвидные активы (А1) | 7 058 427 | 3 232 996 | 1 660 259 | 21,49 | 10,05 | 4,88 |
| Быстро реализуемые активы (А2) | 7 125 044 | 8 100 420 | 7 591 397 | 21,69 | 25,19 | 22,30 |
| Медленно реализуемые активы (А3) | 8 413 622 | 7 937 337 | 7 432 664 | 25,62 | 24,68 | 21,84 |
| Труднореализуемые активы (А4) | 10 245 609 | 12 884 639 | 17 353 903 | 31,20 | 40,07 | 50,98 |
| Баланс | 32 842 702 | 32 155 392 | 34 038 223 | 100 | 100 | 100 |
| Пассив | | | | | | |
| Показатели | Тыс.руб. | | | % | | |
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Наиболее срочные обязательства (П1) | 19 890 309 | 19 030 786 | 20 059 580 | 77,82 | 75,94 | 68,77 |
| Краткосрочные пассивы (П2) | 3 214 183 | 3 075 336 | 3 914 635 | 12,58 | 12,27 | 13,42 |
| Долгосрочные пассивы (П3) | 1 811 580 | 2 482 939 | 5 393 804 | 7,09 | 9,91 | 18,49 |
| Собственный капитал предприятия (П4) | 641 987 | 471 208 | -200 906 | 2,51 | 1,88 | -0,69 |
| Баланс | 25 558 059 | 25 060 269 | 29 167 113 | 100 | 100 | 100 |

После проделанной работы, можно прийти к выводу, что из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется только одно. Организация неспособна погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют лишь 8% от достаточной величины. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочная дебиторская задолженность покрывает среднесрочные обязательства ООО "ЭРИЭЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС" всего на 86%.

Для лучшего и правильной оценки ликвидности организации, надо рассчитать коэффициенты ликвидности. Расчет коэффициентов приведен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет коэффициентов ликвидности компании

| Показатель | 2015 | 2016 | 2017 | Нормативное значение |
|---|------|------|------|---|
| Общий показатель ликвидности | 0,60 | 0,45 | 0,33 | не менее 1 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,31 | 0,15 | 0,07 | 0,1-0,7 |
| Коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности | 0,61 | 0,51 | 0,39 | не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,98 | 0,87 | 0,70 | Не менее 1,8 |

Динамика показателей ликвидности ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 2.9.

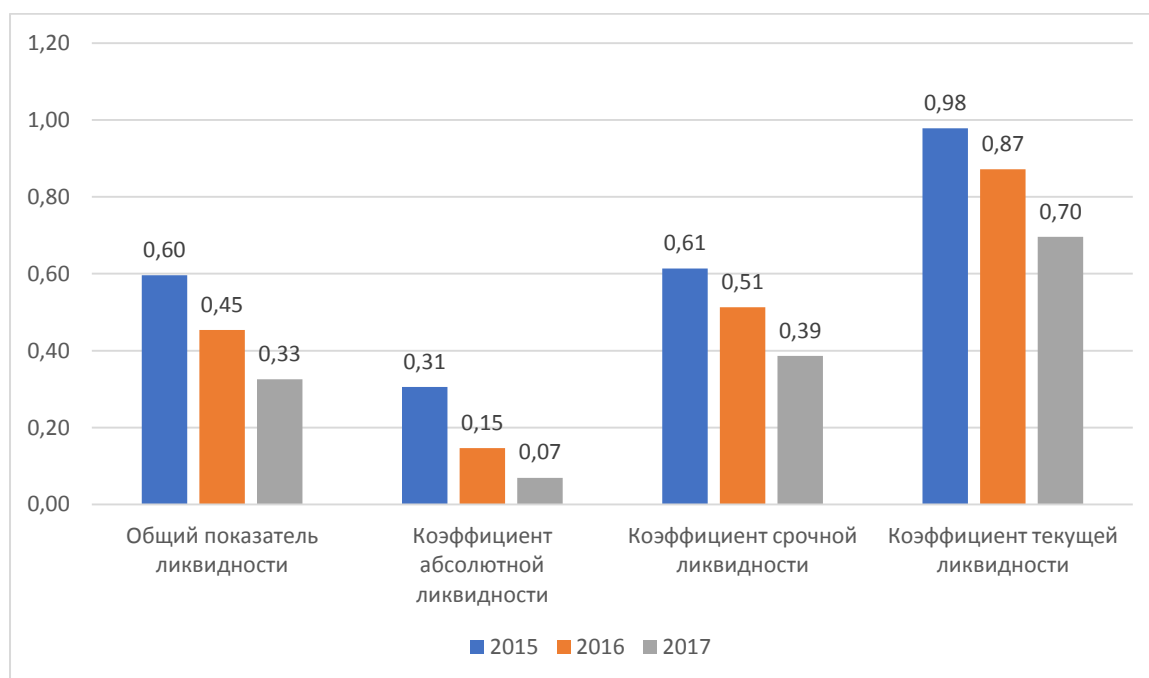


Рисунок 2.9 – Динамика показателей ликвидности ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг.

На 31 декабря 2017 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение ниже нормы (0,70 против нормативного значения 1,8). Более того следует отметить отрицательную динамику показателя – в течение анализируемого периода коэффициент снизился на -0,18.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также не соответствует норме – 0,39 при норме 1. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т. е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. В течение всего рассматриваемого периода коэффициент быстрой ликвидности сохранял значение, не соответствующее нормативу.

Коэффициент абсолютной ликвидности, как и два другие коэффициента, имеет значение ниже нормы (0,07). При этом нужно обратить внимание на имевшее место за рассматриваемый период (с 31.12.2015 по 31.12.2017) негативное изменение – коэффициент абсолютной ликвидности снизился на -0,24.

2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия.

Основные финансовые результаты деятельности ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» в течении анализируемого периода приведены в таблице.

Таблица 2.15 – Классификация результатов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Наименование статьи затрат | 2015г. | 2016г. | 2017г. | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
|--|-------------|-------------|-------------|------------------|------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | | |
| Выручка | 22 012 917 | 22 130 290 | 19 470 128 | 117 373 | -2 660 162 |
| Себестоимость продаж | -22 012 478 | -19 157 473 | -16 782 635 | 2 855 005 | 2 374 838 |
| Валовая прибыль (убыток) | 439 | 2 972 817 | 2 687 493 | 2 972 378 | -285 324 |
| Управленческие расходы | -2 272 301 | -2 541 433 | -2 211 631 | -269 132 | 329 802 |
| Прибыль (убыток) от продаж | -2 271 862 | 431 384 | 475 862 | 2 703 246 | 44 478 |
| Проценты к получению | 1 217 515 | 1 175 760 | 1 154 005 | -41 755 | -21 755 |
| Проценты к уплате | -1 656 652 | -1 304 356 | -1 101 495 | 352 296 | 202 861 |
| Прочие доходы | 7 875 697 | 5 392 048 | 1 004 935 | -2 483 649 | -4 387 113 |
| Прочие расходы | -3 870 517 | -5 836 582 | -2 287 164 | -1 966 065 | 3 549 418 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1 294 181 | -141 746 | -753 857 | -1 435 927 | -612 111 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2 180 | 14 676 | -40 755 | 12 496 | -55 431 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | -2 734 | -63 397 | -9 442 | -60 663 | 53 955 |

Продолжение таблицы 2.15 – Классификация результатов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Наименование статьи затрат | 2015г. | 2016г. | 2017г. | Изменение (+, -) | Изменение (+, -) |
|--|-----------|-----------|-----------|------------------|------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | | |
| Изменение отложенных налоговых активов | -262 157 | 69 239 | 119 509 | 331 396 | 50 270 |
| Прочее | -79 330 | -39 073 | -28 324 | 40 257 | 10 749 |
| Чистая прибыль (убыток) | 949 960 | -174 977 | -672 114 | -1 124 937 | -497 137 |

Динамика показателей финансовых результатов ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 2.10

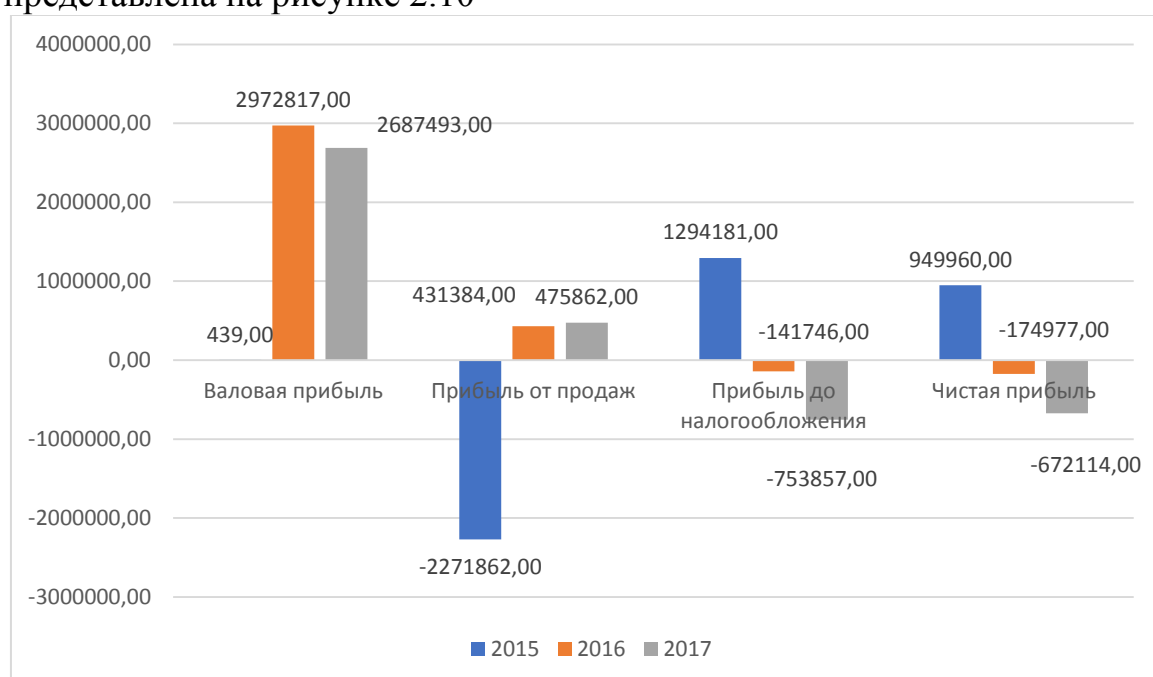


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности ООО «ЭНГС» за 2015-2017 гг.

За последний год годовая выручка составила 19 470 128 тыс. руб. За рассматриваемый период наблюдалось ощутимое падение выручки на 2 660 162 тыс. руб. или на 12%

За 2017 г прибыль от продаж равнялась 475 862 тыс. руб. За рассматриваемый период отмечен рост финансового результата от продаж на 44 478 тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация учитывала общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчётного периода на счет реализации.

Показатели рентабельности ООО «ЭНГС» приведены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности ООО «ЭНГС»

| Показатель | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение 2016 г./ 2015 г. | Отклонение 2016г./2015г. |
|------------|---------|---------|---------|-----------------------------|--------------------------|
| | | | | | |

| Показатель | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение 2016 г./ 2015 г. | Отклонение 2016г./2015г. |
|--|---------|---------|---------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Рентабельность продаж | -0,10 | 0,02 | 0,02 | 0,12 | 0,00 |
| Рентабельность активов | -16,11 | 2,23 | 5,16 | 13,87 | 2,92 |
| Рентабельность собственного капитала | 1,48 | -0,37 | 3,35 | -1,85 | 3,72 |
| Рентабельность задействованного капитала | 0,53 | -0,05 | -0,15 | -0,58 | -0,10 |
| Рентабельность производственных фондов | 0,10 | -0,02 | -0,03 | -0,13 | -0,01 |
| Справочно: Фондоотдача, коэфф. | 5,24 | 5,85 | 5,33 | 0,61 | -0,52 |

Динамика показателей рентабельности ООО «ЭНГС» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 2.11.

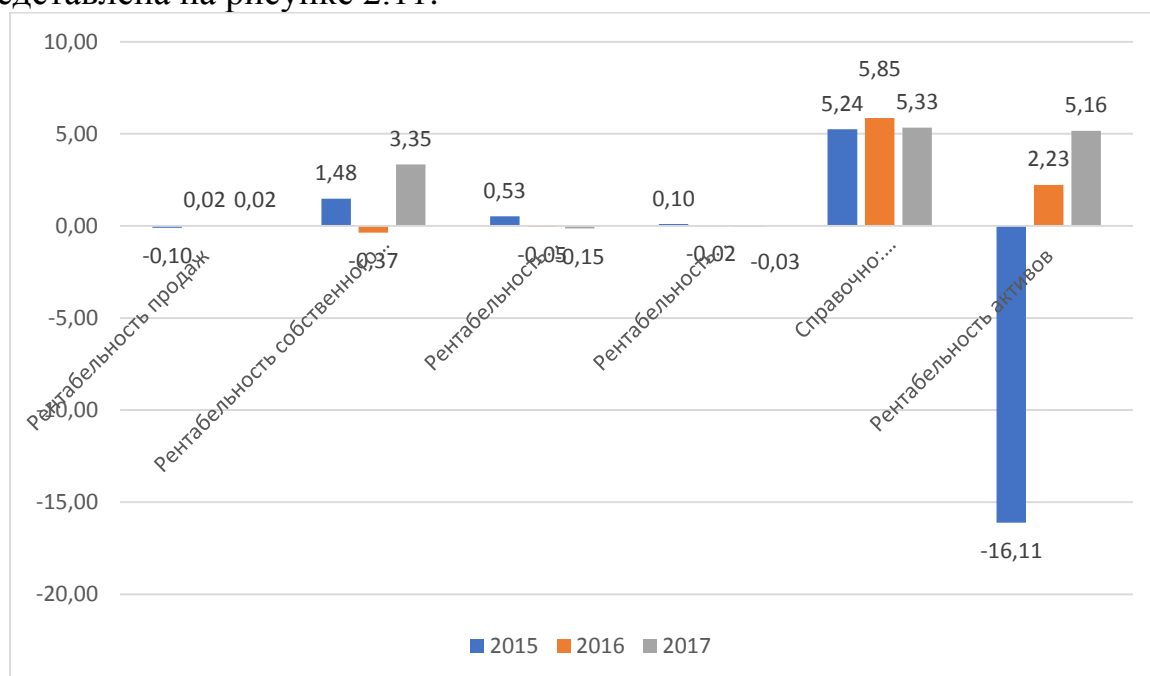


Рисунок 2.11 – Динамика показателей рентабельности ООО «ЭНГС» за 2015-2017 гг.

В конце 2016 года рентабельность продаж увеличилась на 0,12% и составила 0,02 %, данный показатель показывает незначительную доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Так же в конце 2016 года рентабельность активов увеличилась на 13,87% и составила 2,23% это показывает эффективность использования активов.

Рентабельность задействованного капитала уменьшилась на 0,58 % и составила -0,05 %. Данный показатель дает представление о убытке от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность производственных фондов уменьшилась на 0,13 и составила -0,02. Чем меньше показатель рентабельности производственных фондов, тем хуже и медленнее движутся материалы и деньги.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 1,85 и составила -0,37.

В конце 2017 года рентабельность продаж не изменилась.

Произошел рост рентабельности активов на 2,92% и составила 5,16%.

Рентабельность задействованного капитала уменьшился еще на 0,1% и составила -0,15 %. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность производственных фондов упала на 0,01 и составила -0,13.

Рентабельность собственного капитала возросла на 3,72 пунктов и стала 3,35.

В целом, рентабельность показывает и отражает как происходила работа организации за данный период. В деятельности любой организации могут происходить изменения, которые могут привести как к положительному, так и к отрицательному исходу, так как данные изменения могут быть затратными либо прибыльными. В данном же случае рентабельность организации показывает значительное снижение капитала и производительных фондов.

Вывод по второй главе.

В целом динамику баланса ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за данный период оценить, как не положительную, подходящее под определение как плохо развивающегося предприятия. Если смотреть на каждый показатель отдельно, то можно сделать вывод, что организация работала не рентабельно, без каких-либо изменений и динамики роста. То есть финансовое положение компании характеризуется как критическое.

По результатам проведенного анализа было выявлено, что изменение объемов производства, а также сопутствующих услуг оказало влияние на изменение общей суммы производственной себестоимости.

3. ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАСЕРВИС»

3.1 Финансовые и организационные резервы повышения прибыли предприятия

На размер прибыли (убытка), полученной предприятием, непосредственное влияние имеют следующие факторы: размер вложенного капитала, объем реализации услуг, ценовая политика, используемого предприятием, а также объем расходов. На изменение объема реализации услуг влияет изменение объема производства, остаток невыполненной работы. При этом следует также обратить внимание на то, что изменение объема производства и остатков нереализованной продукции одновременно влияет и на размер затрат предприятия, которые могут существенно расти, или же наоборот снижаться в зависимости от изменения размера расходов на ремонт оборудования, уплату неустоек, оплаты штрафов, замечаний и др, или же условно постоянные расходы в зависимости от роста или сокращения объемов производства работ.

Существенное влияние на объем реализации услуг, а, соответственно, и прибыль имеет размер прибыли, включается в цену реализации. Так, например, завышенный размер прибыли может влиять на объем реализации услуг отрицательно, а в случае, когда предприятие установит занижен размер прибыли - есть реальное не до получения прибыли предприятием от невзвешенной ценовой политики. Таким образом, необходимо сделать вывод о том, что способность предприятия влиять, своевременно используя меры по корректировке объемов производства услуг, остатков нереализованных работ, структуры затрат и ценовой политики имеет важное значение с точки зрения управления прибылью предприятия.

Уровень доходности в значительной степени зависит от эффективности управления затратами. Управление затратами предприятия заключается в оптимизации их размера и уровня, обеспечивающего высокие темпы развития финансово-хозяйственной деятельности и достижения запланированных объемов, прибыли предприятия [43, с. 225].

Главная цель управления затратами состоит в оптимизации финансовых ресурсов предприятия и повышении эффективности их использования, приводит к снижению себестоимости, увеличению прибыли и рентабельности.

Для повышения управления затратами производства необходимо: рациональная структура издержек, постоянное совершенствование методов учета и контроля, обеспечение соответствующей мотивации снижение расходов [48].

Итак, перед каждым предприятием стоят следующие задачи:

- 1) определение оптимальных объемов производства предприятия на текущий период и на перспективу, исходя из спроса на продукцию;
- 2) обоснование величины расходов предприятия, обеспечит эффективность его функционирования;

3) постоянное увязки производственных факторов с затратами предприятия, обеспечивать осуществление его производственных процессов;

4) обоснование рациональной структуры издержек производства предприятия по основным видам и вариантами осуществления производственных процессов и тому подобное.

Эти вопросы требуют осуществления необходимых расчетов технологических характеристик основных вариантов производственных процессов и оценки производственных расходов по их реализации.

Таким образом, к основным задачам системы управления затратами можно отнести определение:

1) величины издержек производства предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах;

2) размера издержек производства предприятия в зависимости от объемов производства;

3) изменения издержек производства во времени;

4) прогноза издержек производства с учетом изменений спроса на продукцию предприятия и ситуации на рынках сбыта и тому подобное.

В условиях рыночной экономики, система управления издержками производства, обусловила использование таких понятий как: предельные издержки, суммарные затраты и средние расходы.

Предельные издержки (ГВ) - это величина издержек производства на изготовление дополнительной единицы продукции. Предельные издержки отражают рост стоимости затрат предприятия при увеличении объема продукции, а также на дополнительную единицу [52, с. 148].

Суммарные расходы (СВ) включают постоянные (ПВ) и переменные расходы (ЗВ) по объему производства [52, с. 149].

Постоянные затраты не зависят от объемов производства, тогда как переменные затраты колеблются в соответствии с динамикой объемов производства продукции.

Относительно средних расходов - затраты на единицу продукции изготовленной предприятием, можно классифицировать как средние постоянные, средние переменные и средние суммарные затраты. Последние по своей сути определяют затраты на единицу продукции, а сравнение их с ценой реализации позволяет оценить степень прибыльности продукции предприятия [52, с. 149].

Следует подчеркнуть, что между указанными выше понятиями издержек производства предприятия существуют определенные зависимости, изучение которых дает возможность исследовать их динамику в перспективе, обосновать рациональные объемы производства и соотношение между величиной фиксированных и переменных затрат. В основу таких исследований нужно положить теории рыночной экономики, в частности: закон убывающей отдачи, закон спроса и предложения, предельных издержек и тому подобное. Сопоставляя переменные, постоянные и суммарные расходы можно определить точку безубыточности производства.

Метод точки безубыточности основывается на принципах сортировки затрат на постоянные и переменные, а также расчета маржинальной прибыли. От выручки с реализации услуг вычитаются переменные расходы и в конечном итоге остается маржинальная прибыль. [53, с. 236]. Следовательно, для выявления резервов повышенного дохода необходимо рассчитать точку безубыточности предприятия. Известно, что предприятие ООО «ЭРИЭЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» на Самотлорском месторождении за 2017 пробурила 364 скважины. На основе этих данных составим план производства. (см. Табл. 3.1).

Таблица 3.1 План производства буровых работ ООО «ЭРИЭЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Показатели | По плану | Фактически | Предыдущий год |
|--|----------|------------|----------------|
| Проходка тыс. м. | 280,6 | 311,7 | 276,4 |
| Станко-месяц бурения тыс. | 61,2 | 71,2 | 60,5 |
| Коммерческая скорость бурения м/ст-мес | 2300 | 2249 | 2225 |
| Число скважин законченных бурением | 91 | 106 | 90 |

Из таблицы 3.1 можем проследить, что у предприятия количество пробуренных скважин увеличилось за счет увеличения объемов и быстроты качества работ. Сгруппируем переменные расходы предприятия на обслуживание и работу буровых установок, задействованных на Самотлорском месторождении в таблицу для дальнейшего пропорционального переноса их на услуги (см. Табл. 3.2).

Таблица 3.2 Переменные затраты ООО «ЭРИЭЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Статья расходов | В месяц, тыс. руб | В год, тыс. Руб |
|--------------------------------|-------------------|-----------------|
| 1. Производственные расходы: | 28 924 | 347 090 |
| 2. Административные расходы: | 3 282 | 39 385 |
| 3. Транспортные расходы: | 27 232 | 306 784 |
| 4. Прочие операционные расходы | 12 122 | 145 465 |
| Сумма постоянных затрат | 69 893 | 838 724 |

Из данной таблицы следует, что на 2017 год было потрачено 838 724 тыс. руб. для освоения Самотлорского месторождения на 106 пробуренных скважин, что в среднем на 1 скв. приходится 7 912,5 тыс. руб.

Что касается постоянных расходов, то они определяются в зависимости от нормативов на производство объемов. В состав постоянных материальных расходов включается стоимость сырья и основных материалов, составляющих основу проведения работ, и комплектующих изделий, вспомогательных и других материалов, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

В состав постоянных расходов на оплату труда включаются заработная плата и другие выплаты рабочим, занятым в производстве, выполнении работ или оказании услуг, и которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

Также входит амортизация, отчисления потери от брака и тд

В этой связи представляется необходимым дать авторское определение переменных затрат предприятия промышленности, под которыми предлагается понимать затраты, изменяющие себестоимость производства (в сторону уменьшения или ее прироста) в зависимости от объема произведенной продукции. В сущности, из данного определения вытекает вывод, что именно данная категория затрат промышленных предприятий в целом, и предприятий нефтегазового комплекса, нуждается в принятии мер по более эффективному управлению процессом производства продукции в целях их экономии.

Представляется, что в контексте настоящего исследования необходимо уделить внимание вопросу классификации переменных затрат промышленного комплекса для более точного понимания данной категории расходов.

Найдем точку безубыточности

Объем производства находится по формуле (1):

$$\text{Объем производства} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Цена} - \text{Переменные затраты}} \quad (24)$$

$$\text{Объем производства в точке безубыточности} = \frac{779\,625}{15\,000 - 7\,912,5} = 110 \text{ (ед.)}$$

Итак, можно сделать вывод, что объем производства в точке где доходы равны расходам должно составляет 110 пробуренных скважин, данный показатель показывает, что заключенный контракт между подрядчиком и заказчиком является не прибыльным, стоимость работ слишком мала.

Исследование данных процессов сформировывает важную информация для менеджеров и руководства малого предприятия. Проведение анализа безубыточного производства предприятия позволит обосновать стратегию по формированию затрат на ее дальнейшее развитие.

Использование методики исследований динамики расходов зависит от объемов производства и реализации услуг и даст возможность предприятию определять финансовые проблемы относительно перспектив его развития: капитал, необходимый для достижения безубыточности, увеличение объемов производства конкретного вида продукции и путей роста прибыли от реализации.

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного (финансового) рычага, то есть запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не испытывая убытков. Эффект операционного рычага заключается в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще большему изменению прибыли. Действие этого эффекта связана с непропорциональным влиянием постоянных и переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля постоянных затрат в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага [70].

Запас финансовой прочности в абсолютной сумме — это разница между выручкой от реализации и порогом рентабельности. А в относительных величинах рассчитывается как отношение разницы выручки от реализации и порога рентабельности к выручке от реализации, умноженной на 100%.

Рассчитаем запас финансовой прочности в абсолютном выражении в год:

Выручка от реализации (факт): =1 590 000 тыс. руб.

Выручка от реализации в точке безубыточности: 1 650 000 тыс. руб.

Абсолютное отклонение: -60 000 тыс. руб.

Итак, чтобы покрыть все расходы предприятию в 2017 году нужно пробурить скважин на сумму 1 650 000 тыс. руб. В действительности выручка от реализации услуг составила 1 590 000 тыс. руб. На основе проведенных расчетов можно сделать вывод, что предприятию для прибыльной работы нужно уменьшить количество затрат, пересмотреть экономическую ситуацию данного проекта и в части договорные обязательства, а также оптимизировать структуру компании для дальнейшей экономии. Это позволит уменьшить долю затрат, что приведет к уменьшению ее себестоимости. Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором роста прибыли. В снижении себестоимости продукции наиболее полно отражается экономия материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми распоряжается предприятие.

Важное значение в борьбе за снижение себестоимости и повышение прибыли имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению и других непроизводительных расходов. Необходимо регулярно проводить инвентаризацию запасов и оборудования с целью выявления излишков. Эти излишки необходимо продавать по рыночным ценам [79, с. 276].

Одним из резервов увеличения прибыли промышленных предприятий является более полное использование вторичных ресурсов и попутных продуктов. Судьба вторичного сырья в общем объеме материального ресурсов, используемых в хозяйстве страны, значительно возрастает [1].

Для увеличения объема получаемой прибыли промышленным предприятиям необходимо применять правильную тактику в области установления цен. В ценах должны отображаться общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции, ее потребительские свойства, качество, платежеспособный спрос. От правильности расчета цены во многом зависит объем получаемой прибыли, ликвидность и платежеспособность предприятия, его финансовое состояние [3].

Итак, для улучшения финансовых результатов нужно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технико-экономических показателей работы предприятия и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей и тому подобное.

3.2 Оптимизация структуры капитала и его влияние на финансовые результаты

Оптимизация структуры капитала с одной стороны одно из самых сложных и важных задач, которые в ходе управления финансами организации дает предприятию наиболее полно реализовать свои производственные возможности.

Вместе с тем, в современных условиях функционирования предприятия задача оптимизации структуры капитала является весьма проблематичной. Так, проведено совещание Ассоциации финансового менеджмента США о практике принятия решений о целевой структуре капитала позволила сделать определенные выводы. Во-первых, на практике менеджерам трудно определить не только оптимальную структуру капитала - на самом деле возникают трудности даже при определении диапазона для оптимальной структуры. Поэтому они обычно обеспокоены тем, не используют их фирмы слишком много или мало заемного капитала. Во-вторых, даже если реальная структура капитала фирмы значительно отличается от оптимального значения, это обычно влияет незначительно на цену акций. Поэтому финансовые менеджеры считают, что решение об оптимальной структуре капитала являются второстепенными по отношению к операционным решениям [7].

Обычно они концентрируют внимание на определении «умного» объема заемного капитала, который бы позволял использовать все основные преимущества заемных средств и при этом:

- 1) сохранять финансовый риск на контролируемом уровне;
- 2) обеспечивать в будущем финансовую гибкость;

В целом процесс оптимизации структуры капитала осуществляется по определенным этапам, которые представлены на рис. 3.1. Одним из них является использование метода, основанного на определении структуры капитала по критерию максимизации уровня рентабельности активов предприятия.

Данный метод основан на расчете эффекта финансового левириджа (рычага), характеризующий эффект финансирования деятельности и повышение рентабельности собственного капитала за счет увеличения доли заемного капитала [22, с. 372].

Применение такого подхода исходит из того, что любое предприятие заинтересовано в росте экономической рентабельности активов и рентабельности собственного капитала.

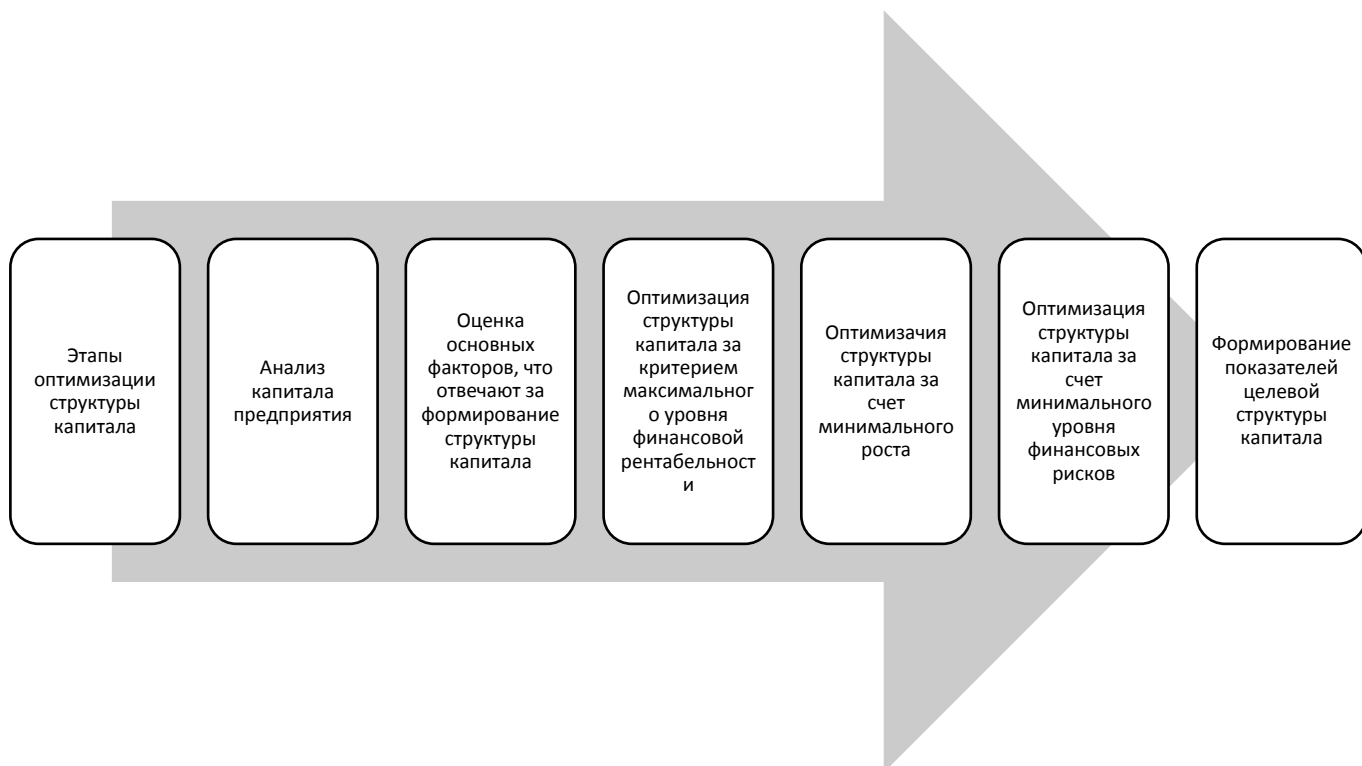


Рисунок 3.1. Основные этапы оптимизации структуры капитала предприятия [26]

Анализ эффекта финансового левириджа позволяет при определении оптимальной структуры капитала учитывать рост стоимости собственного капитала предприятия, определить область финансовой устойчивости предприятия, степень финансового риска, и используется для определения совокупного риска предприятия [35].

Принципиальный алгоритм расчета эффекта финансового левириджа приводится Бланком И. А. [8] по следующей формуле (2):

$$EФЛ = (1 - Cnn) \times (KBPa - BK) \times \frac{ПК}{BK} \quad (25)$$

где ЭФЛ - эффект финансового левириджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %; KBPa - коэффициент валовой рентабельности активов, %; BK - средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала, %; ПК - средняя сумма заемного капитала, используемого предприятием;

BK - средняя сумма собственного капитала предприятия.

Приведенный алгоритм имеет три составляющие: налоговый корректор, дифференциал и плечо финансового левириджа.

Дифференциал финансового левириджа (KBPa - ПК) характеризует разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит. Именно эта составляющая показывает, приносят привлеченные кредиты прибыль или убытки на собственный капитал [37, с. 223]. Расчет эффекта финансового левириджа ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» приведены в таблице 3.6.

Продолжение таблицы 3.4 Определение оптимальной структуры финансовых ресурсов ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» при различных значениях коэффициента финансового левериджа (на основе имитационных моделей)

| Показатели. | Модели (2017) | | | | | | |
|--|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Средний уровень процентов за кредит, % | 15% | 15% | 15% | 15% | 15% | 15% | 15% |
| Сумма процентов за кредит, уплаченная за использование заемного капитала | 0,0 | 1 276,5 | 1 702,1 | 2 042,3 | 2 552,9 | 3 063,4 | 3 403,7 |
| Сумма валовой прибыли предприятия с учетом расходов по уплате процентов за кредит | 4 391,0 | 3 114,5 | 2 688,9 | 2 348,7 | 1 838,1 | 1 327,6 | 987,3 |
| Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Сумма налога на прибыль | 878,2 | 622,9 | 537,8 | 469,7 | 367,6 | 265,5 | 197,5 |
| Сумма чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога | 3 512,8 | 2 491,6 | 2 151,2 | 1 879,0 | 1 470,5 | 1 062,1 | 789,9 |
| Коэффициент рентабельности собственного капитала или коэффициент финансовой рентабельности | 10,3% | 9,8% | 9,5% | 9,2% | 8,6% | 7,8% | 7,0% |
| Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, в % | 0,0 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| Эффект финансового | 0,0% | -1,5% | -2,2% | -2,9% | -4,4% | -6,6% | -8,8% |

| | | | | | | | |
|--------------|--|--|--|--|--|--|--|
| левериджа, % | | | | | | | |
|--------------|--|--|--|--|--|--|--|

Динамика эффекта финансового левериджа приведена на рис. 3.2.



Рисунок 3.2. Динамика эффекта финансового левериджа на 2017 год ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

Согласно данным таблицы 3.7 наблюдаем, что исследуемое предприятие не имеет возможности привлекать дополнительные средства. Проанализировав 7 моделей структуры капитала можно сделать вывод, что поскольку эффект финансового левериджа в какой - либо ситуации отрицательный, предприятие не сможет вернуть привлеченные средства инвестору и своевременно и в полном объеме оплатить проценты по нему, поэтому привлечение заемных средств является нецелесообразным. Причинами данной ситуации является отсутствие валовой прибыли, убыточность деятельности, а также отрицательное значение валовой рентабельности. В качестве рекомендаций отметим увеличение темпов роста прибыли быстрее темпов роста дохода, а также полностью пересмотреть производственную, финансовую и сбытовую политику на предприятии.

Следующим этапом является оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Процесс этой оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала.

Соответствующие расчеты отражено в табл. 3.8.

Таблица 3.5 Расчет средневзвешенной стоимости капитала при различной его структуре

| № з/ п | Показатели. | Модели (2017) | | | | | | |
|--------------|--|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Общая потребность в капитале, тыс. руб. | 34038,2 | 34038,2 | 34038,2 | 34038,2 | 34038,2 | 34038,2 | 34038,2 |
| 2 | Варианты структуры капитала, % | | | | | | | |
| | а) собственный капитал | 25,0 | 40,0 | 50,0 | 60,0 | 70,0 | 80,0 | 100,0 |
| | б) заемный капитал | 75,0 | 60,0 | 50,0 | 40,0 | 30,0 | 20,0 | 0,0 |
| 3 | Уровень предполагаемых дивидендных выплат, % | 5 | 6 | 7 | 8 | 10 | 11,5 | 14 |
| 4 | Уровень процентной ставки за кредит с учетом премии за риск, % | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| 5 | Стоимость составных частей капитала, % | | | | | | | |
| | а) собственный капитал | 1,25 | 2,4 | 3,5 | 4,8 | 7 | 9,2 | 14 |
| | б) заемный капитал | 17,31 | 13,61 | 11,14 | 8,75 | 6,44 | 4,21 | 0,00 |
| 6 | Средневзвешенная стоимость капитала, % | 18,56 | 16,01 | 14,64 | 13,55 | 13,44 | 13,41 | 14,00 |

Как видно из приведенных в табл. 3.5 данных, минимальная средневзвешенная стоимость капитала достигается при соотношении собственного и заемного капитала в пропорции 80%: 20%. Такая структура капитала позволяет максимизировать реальную рыночную стоимость предприятия ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС». Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков связана с процессом дифференцированного выбора источников финансирования составных частей активов предприятия, было описано в теоретическом разделе дипломной работы. Согласно данному методу оптимизации структуры капитала в соотношении долгосрочных и краткосрочных источников финансирования активов под первыми современные менеджеры понимают в основном собственный капитал в связи с неразвитым рынком долгосрочного кредитования в РФ. Таким образом, можно прийти к выводу, что наиболее оптимальной структурой капитала для предприятия является значение 60% собственного капитала и 40% заемного.

Такая структура как наиболее соответствует критерию минимизации уровня финансового риска и является оптимальной с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости. Следовательно, предприятию просто необходимо наращивать собственный капитал.

3.3 Совершенствование системы управления финансовыми результатами предприятия ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

Совершенствование системы управления хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия, повышения его прибыльности требуют систематической оценки в динамике финансовых результатов и анализа основных факторов, влияющих на формирование чистой прибыли. Данные такого анализа используются для поиска резервов роста прибыльности, а также учитываются в совершенствовании процессов планирования и прогнозирования деятельности предприятия. [49]. Итак, совершенствования системы управления финансовой деятельностью за счет повышения оперативности анализа финансового состояния предприятия является одной из важных задач финансового управления. Это дает возможность сопоставить фактическое состояние с поставленными целями на определенный период, выполнить финансовое планирование и прогнозирование на предстоящий период. Нужно отметить, что способность отечественных субъектов хозяйствования не просто выживать, но и преуспеть в рыночных условиях, прежде всего, зависит от эффективности управления имеющимися финансовыми ресурсами.

Отметим, что управление финансовыми ресурсами предприятий трактуется как:

- 1) один из важнейших факторов обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях;
- 2) деятельность, направленная на оптимизацию финансового механизма предприятия, координирование финансовых операций, обеспечения их упорядочения и точного "балансировки";
- 3) процесс управленческих действий в сфере формирования и использования денежных средств фондового, но не фондового характера [64].

Схема принятия решений по управлению финансовыми результатами предприятия приведена на рис. 3.3.

Одной из важнейших звеньев системы управления предприятием выступает управление финансовыми результатами, ведь именно они выступают главным стимулом осуществления хозяйственной деятельности предприятием, а также обеспечивают всем необходимым производственную, научную, маркетинговую деятельность, способствуя не только их эффективному функционированию, но и всего предприятия в целом.

В большинстве экономических изданий рекомендации по оценке деятельности предприятия сосредоточены на анализе его финансового состояния. Традиционно финансовые показатели в отечественной практике ограничиваются одним

показателем - чистой прибылью. Этот подход не учитывает того, что увеличение размеров прибыли может быть связано с повышенными рисками или инфляцией.

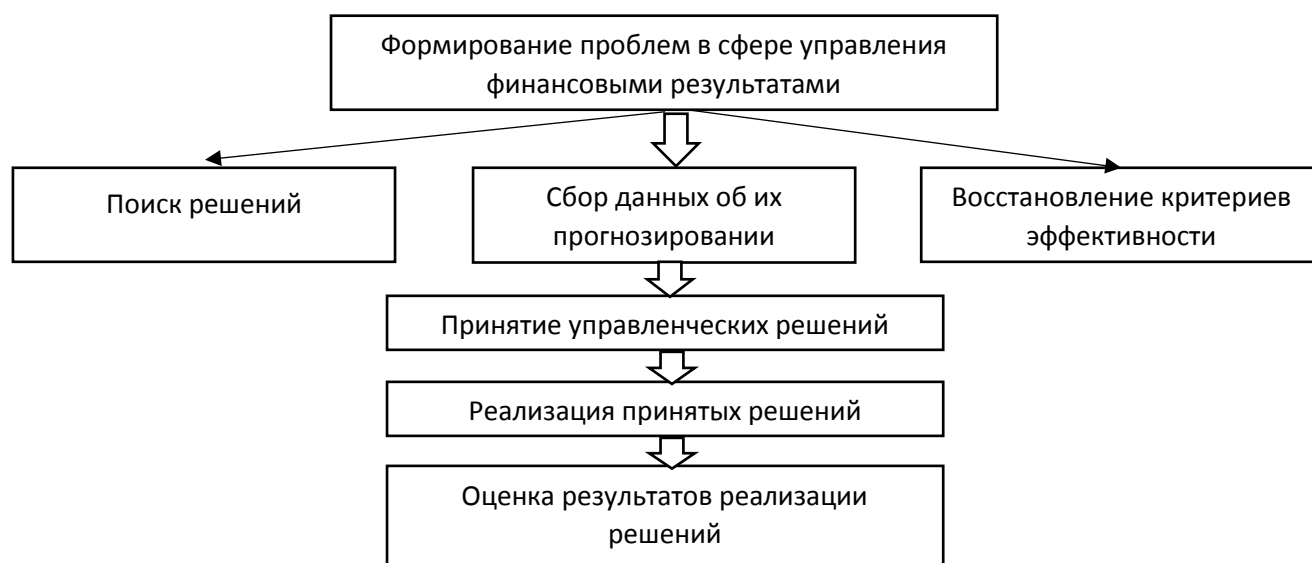


Рисунок 3.3. Схема принятия решений по управлению финансовыми результатами [69]

Современные мировые тенденции в экономике и бизнесе показывают, что предприятия все больше становятся ориентированными на достижение стратегических целей; переходят от контроля только финансовых показателей в комплексные системы показателей, включая как финансовые, так и нефинансовые элементы, а также учитывает изменения во внешней и внутренней среде и потенциале предприятия [23].

В связи с этим система ключевых показателей оценки эффективности деятельности предприятия становится достаточно эффективным инструментом, позволяющим руководству предприятия понять, куда движется предприятие, как оно развивается и насколько деятельность предприятия соответствует его запланированной стратегии.

Сбалансированная система показателей организует ресурсы, информацию и управленческие процессы на достижение наиболее важных для предприятия целей в плане обеспечения его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Формирования сбалансированной системы показателей предприятия направлено на разработку новой или усовершенствование имеющейся стратегии его деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В свою очередь, определение стратегической направленности деятельности предприятий предусматривает согласование внутреннего потенциала предприятия с внешней средой его функционирования. Оценка внутренних возможностей предприятий заключается, прежде всего, в выявлении механизма причинно-следственных связей между стратегическими целями предприятия, их детализацией на тактические и оперативные и средствами их достижения [30].

На основе данных анализа результатов финансовой деятельности, характеризующих тенденции изменения отдельных показателей, можно предложить следующие меры для повышения доходности предприятия: уменьшение товарно-материальных запасов и объемов дебиторской задолженности за счет повышения деловой активности; повышение рентабельности на базе уменьшения операционных расходов всех видов ресурсов, которые влияют на себестоимость; увеличение величины чистой прибыли благодаря уменьшению фиксированных расходов и повышению эффективности финансовой и инвестиционной деятельности; реинвестирования максимально возможной доли прибыли на увеличение производственного потенциала предприятия [33].

Стратегические цели предприятия ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» в табл. 3.6.

Таблица 3.6 Стратегическая карта ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Показатель | Наименование | Ед. измерения | Целевое значение |
|----------------------------|---|---------------|------------------|
| Финансы | Выручка | Тыс. руб. | 78 000 000 |
| | Доход от привлеченных заказчиков | Тыс. руб. | 60 000 000 |
| | Уменьшение расходов | Тыс. руб. | 70 000 000 |
| Заказчик | Затраты на привлечение новых заказчиков | Тыс. руб. | 30 000 000 |
| | Повышение удовлетворительности потребностей заказчика | Тыс. руб. | 30 000 000 |
| Внутренние бизнес-процессы | Увеличение парка БУ | Тыс. руб. | 14 400 000 |
| | Освоение новых месторождений | Тыс. руб. | 10 000 000 |
| | Увеличение объемов | Тыс. руб. | 50 000 000 |
| | Оптимизация структурных подразделений | Тыс. руб. | 40 000 000 |

Важной составляющей механизма работы по системе сбалансированных показателей является то, что при принятии мер к их выполнению необходимо определить приоритеты в реализации этих мероприятий и, соответственно, распределить между ними внимание менеджмента и имеющиеся ресурсы. То есть осуществляется четкое целевое планирование как задач, так и необходимых для этого ресурсов. Оперативное планирование, которое находится во взаимосвязи с системой сбалансированных показателей, усиливает принцип планирования «сверху вниз». При этом проще достичь бесперебойности процесса оперативного планирования в условиях создания системы показателей для всех уровней управления по схеме «сверху вниз».

Однако применение стратегии улучшения деятельности приведет к поселению дополнительных затрат. Таким образом необходимо распределить существующие доходы на дополнительные расходы по принципу рациональности и эффективности. Методом распределения был избран экспертные оценки. Экспертные оценки - это комплекс математических, логических процедур, направленных на получение информации от специалиста определенной области,

дальнейший анализ и обобщение данной информации с целью выработки рационального решения [66].

Сравним доходы и расходы от запланированных мероприятий в табл. 3.10.

Таблица 3.7 Соотношение доходов и расходов от запланированных мероприятий, тыс. руб.

| Запланированное мероприятие | Доход тыс.руб. | Расход тыс.руб. |
|--|----------------|-----------------|
| 1. Привлечение новых заказчиков | 60 000 000 | 30 000 000 |
| 2. Увеличение парка БУ | - | 14 400 000 |
| 3. Оптимизация структурных подразделений | 4 000 000 | - |
| 4. Увеличение объемов | 9 000 000 | 3 000 000 |
| 5. Освоение новых месторождений | 15 000 000 | 10 000 000 |
| 6. Повышение удовлетворительности потребностей заказчика | - | 30 000 000 |
| Всего | 88 000 000 | 87 400 000 |

Таким образом можно из таблицы можно рассчитать общий доход от запланированных действий:

Прибыль = Доход - Расходы = 88 000 000 – 87 400 000 = 600 000 (тыс. руб.)

При использовании любого из вида метода экспертных оценок необходимо найти общий, итоговый результат. Оценки экспертов определялись по порядковой шкале методом ранжирования, заключающийся в следующем: если есть n объектов, то по результатам ранжирования j -м экспертом каждый объект получает оценку x_{ij} - ранг, приписываемый i -му объекту j -м экспертом. Значение x_{ij} находятся в интервале от 1 до n . Ранг наиболее важного фактора равен единице, наименее значимого - числу n . Результаты экспертной оценки занесены в табл. 3.11.

Для того, чтобы сформировать обобщенную оценку группы экспертов в нашем исследовании было использовано принцип Борда.

Принцип Борда заключается в том, что за первое место каждому проекту (в нашем исследовании - вида расходов) присваивают 1 балл, за второе - 2 балла и т. Д. Вычисляют количество баллов, получил каждый проектов в сумме. Первое место получает проект, набравший наименьшее количество баллов, другие места определяют сортировкой полученных баллов (см. Табл. 3.9) [4, с. 284].

Таблица 3.8 Результаты опроса экспертов

| № эксперта | Затраты | | | | Оптимизация структурных подразделений |
|------------|-----------------------------------|----------|-----------------------------------|----------|---------------------------------------|
| | Затраты на привлечение заказчиков | на новых | Затраты от освоения месторождений | от новых | |
| 1 | 3 | | 4 | 2 | 1 |
| 2 | 3 | | 1 | 4 | 2 |
| 3 | 2 | | 3 | 4 | 1 |
| 4 | 1 | | 3 | 4 | 2 |

Таблица 3.9 Нахождение итогового результата по принципу Борда

| | Вопрос 1 | Вопрос 2 | Вопрос 3 | Вопрос 4 |
|--------------|----------|----------|----------|----------|
| Эксперт 1 | 3 | 4 | 2 | 1 |
| Эксперт 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| Эксперт 3 | 2 | 3 | 4 | 1 |
| Эксперт 4 | 1 | 3 | 4 | 2 |
| Сумма | 9 | 11 | 14 | 6 |
| Ранжирование | 2 | 3 | 4 | 1 |

Итак, из таблицы 3.9 можем проследить, что:

Вопрос 1: приоритетность финансирования затрат на привлечение новых заказчиков.

Вопрос 2: приоритетность финансирования затрат на освоения новых месторождений.

Вопрос 3: приоритетность финансирования расходов на увеличение объемов.

Вопрос 4: приоритетность финансирования расходов на оптимизацию структурных подразделений.

Согласованность мнений экспертов проверим с помощью коэффициента конкордации, по формуле:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (26)$$

$$\text{де } S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} - \frac{1}{2} m \cdot (n + 1) \right)^2, \quad (27)$$

$m = 4$ - количество экспертов,

$n = 4$ - количество оцениваемых объектов,

x_{ij} - экспертная оценка бюджетирования соответствующего вида затрат [5, с. 492].

Вычисленные коэффициенты конкордации высокий уровень согласованности мнений экспертов по распределению дохода от роста прибыли.

Оценка средней степени согласованности мнений всех экспертов.

Коэффициент конкордации

Где $S = 34$, $n = 4$, $m = 4$

$$W = \frac{12 * 34}{4^2 * (4^3 - 4)} = 0,425$$

$W = 0,425$, что говорит о наличии слабой степени согласованности мнений экспертов.

В общем наиболее приоритетные вопросы планируется финансировать за счет наиболее вероятных доходов, обеспечит улучшение ситуации. То есть можно утверждать о качественное наиболее эффективное распределение.

Итак, перед каждым предприятием стоят следующие задачи:

1) определение оптимальных объемов производства предприятия на текущий период и на перспективу, исходя из спроса на продукцию;

2) обоснование величины расходов предприятия, обеспечит эффективность его функционирования;

3) постоянное увязки производственных факторов с затратами предприятия, обеспечивать осуществление его производственных процессов;

4) обоснование рациональной структуры издержек производства предприятия по основным видам и вариантами осуществления производственных процессов и тому подобное.

Согласно проведенных расчетов можно сделать вывод, чтобы покрыть все расходы предприятию за 2017 год нужно реализовать продукции на сумму 1 650 000 тыс. руб.

Вывод по третьей главе:

Таким образом, в третьей части исследования автором предложено, что предприятию для прибыльной работы нужно в первую очередь оптимизировать кадровый состав компании, для улучшения качества работы и ликвидации непредвиденных затрат. Это позволит избежать не компетентных действия как в работе, так и в экономической ситуации.

На основе проведенного анализа предприятия можно проследить, что предприятие ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» не имеет возможности вернуть привлеченные средства инвестору и своевременно и в полном объеме оплатить проценты по нему. Причинами данной ситуации является отсутствие валовой прибыли, убыточность деятельности, а также отрицательное значение валовой рентабельности. В качестве рекомендаций отметим попытки увеличивать темпы роста прибыли быстрее темпов роста дохода, а также полностью пересмотреть производственную, финансовую и сбытовую политику на предприятии.

Так было признано наиболее оптимальной структурой капитала для предприятия является значение 60% собственного капитала и 40% заемного. Такая структура как наиболее соответствует критерию минимизации уровня финансового риска и является оптимальной с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости.

По разработанному стратегическому плану, то он только начальным организационным этапом практического внедрения нового метода управления на предприятии и является документом реализации стратегии предприятия. А для улучшения финансовых результатов нужно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, финансовый результат хозяйствования предприятия, выступает в форме прибыли или убытка, отражает эффективность его операционной, финансовой, инвестиционной деятельности и служит основным критерием стратегии субъекта предприятия.

В первом, теоретическом, разделе исследования были рассмотрены сущность финансовых результатов деятельности предприятия, механизм управления ими и методику проведения анализа финансовых результатов. Было определено, что категория финансового результата является более широким понятием по сравнению с категорией прибыли, поскольку показатель прибыли является одной из двух форм (прибыль или убыток) отражения финансового результата деятельности предприятия. Как видно из вышеизложенного, к основным факторам, которые влияют на операционную прибыль, отнесены: цену на реализуемую продукцию; объем реализации продукции; структуре реализованной продукции; себестоимость единицы продукции; себестоимость продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции.

По проведенному анализу, можно прийти к следующим выводам:

Первое – за период 2015-2016 годов удельный вес во внеоборотных активах занимают финансовые вложения, а в оборотных дебиторская задолженность.

Второе – за период 2016-2017 годов рост финансовых вложений организации на 4 527 020 тыс.руб., а вот дебиторская задолженность уменьшилась на 509 023 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом.

Так же можно сделать вывод, что первое – уменьшение доли основного капитала, второе – увеличение оборотного капитала на 15,03%. Если рассматривать данную ситуацию, то это благополучный исход, т.к. данный показатель более эффективно приносит прибыль.

Анализ типа финансовой устойчивости показал, что:

-предприятие полностью не платежеспособно и находится на грани банкротства, совершенно не финансово устойчивое предприятие находящиеся в кризисной ситуации. Наблюдается недостаток собственных оборотных средств, финансовое положение организации можно назвать как неудовлетворительное.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо снизить объем запасов и затрат рационально провести инвентаризацию запасов в целях выявления в них неликвидных, так же за счет снижения энергоемкости производства или необходимо увеличить стоимость собственных оборотных средств. Либо за счет увеличения стоимости собственного капитала (например,

увеличение уставного капитала путем эмиссии акций), либо за счет снижения внеоборотных активов.

В целом динамику баланса ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» за 2015-2017 гг. можно оценить, как неблагоприятную.

По данным проделанным выше, можно сказать, что коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормы и все говорит о том, что он будет так же понижаться.

Что же говорить про оборачиваемость, то она за данный период возросла на 144, 06 оборота, что в свою очередь является благоприятным значением.

Вывод, что большая часть показателей показала себя с отрицательной стороны, что говорит о не светлых тенденциях финансового состояния организации и о некомпетентном использовании ресурсов.

В 2016 году рентабельность активов составила 2,23%, а в 2017 году 5,16%, что говорит о росте показателя, что в свою очередь показывает эффективное использование данного показателя, ведь это один из важных критериев финансового успеха.

Необходимо изучить пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, организации эффективной рекламы.

Таким образом, в реальных условиях хозяйственной деятельности любому предприятию целесообразно периодически проводить всесторонний финансовый анализ своего состояния, в целях выявления недостатков в работе предприятия, причин их возникновения и разработки конкретных рекомендаций по улучшению деятельности.

В третьем разделе были разработаны резервы повышения прибыли предприятия, пути оптимизации структуры капитала предприятия и совершенствование системы управления финансовыми результатами. Согласно проведенных расчетов можно сделать вывод, чтобы покрыть все расходы предприятию потраченные на Самотлорский проект за 2017 году нужно реализовать объем добычи на сумму 16 500 000 тыс. руб.

Итак, предприятию для прибыльной работы нужно провести оптимизацию всего структурного подразделения компании. Это позволит уменьшить долю затрат за счет привлечения более качественных и опытных специалистов, что в свою очередь сбалансирует экономическую ситуацию внутри общества и наладит качественную работу. Оптимальной структурой капитала для предприятия является значение 60% собственного капитала и 40% заемного. Такая структура как наиболее соответствует критерию минимизации уровня финансового риска и является оптимальной с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости.

Как вывод, можно сказать, что ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» является на грани банкротства. Предприятие не может вовремя погашать займы, вовремя рассчитываться с задолженностями.

Итак, для предприятия можем предложить следующую систему антикризисных мер:

- 1) анализ управляемости предприятием, проведение мероприятий, направленных на ее повышение;

- 2) специальный анализ соотношения долговых обязательств;
- 3) разработка и выполнение программы не наращивание долгов;
- 4) разработка и осуществление программы погашения долгов;
- 5) разработка и проведение изменений производства;
- 6) разработка маркетинговой подпрограммы;
- 7) разработка и осуществление программы привлечения инвестиций;
- 8) проведение работы с персоналом;
- 9) разработка и осуществление реструктуризации предприятия;
- 10) разработка и выбор вариантов санации предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Азаренкова М. Система обеспечения финансового менеджмента в РФ: современные аспекты [Электронный ресурс]: / Г.М. Азаренкова, Ю.С. Балясная, Т.А. Доценко, А.И. Ковалева // фин.-кредит. Деятельная.: пробл. теории и практики. - 2010. - Вып. 2. - С. 107. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/11510513/finans/finansove_planuvannya_pidpriyemstvah
2. Афанасьева А.Е. Управления финансовыми результатами предприятия [Электронный ресурс]: / Е.Е. Афанасьев. - Режим доступа: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2830/1/Afanac.pdf>
3. Баербаш Н.А. Пути совершенствования организационного обеспечения системы финансового менеджмента на предприятии / Н.А. Баербаш, К.В. Беляева // Вестник Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. - 2010. - №3, Т.1. - С. 110-112.
4. Бандурка А.А. Финансовая деятельность предприятия: учебник / А.А. Бандурка. - М.: Просвещение, 2016, - 384 с.
5. Билык М.Д. Финансовый анализ: учеб. пособие. / М.Д. Билык. - Изд. 2-е, без изменений. - М.: Финансы, 2017. - 592 с
6. Билык М.Д. Финансовые результаты деятельности малых предприятий: оценка и прогнозирование [Электронный ресурс]: / М.Д. Билык. - Режим доступа: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1909/1/12BMD120704.pdf>
7. Белошапка В.А. Резервы роста результативности бизнеса в условиях экономического спада / В.А. Белошапка // Актуальные проблемы экономики. - 1011. - №1 (155). - С. 115-117.
8. Бланк И.А. Управление использованием капитала: учеб. пособие. [Электронный ресурс]: / И.А. Бланк. - Киев: Ника-Центр: Эльга, 2011. - 651 с. - Режим доступа: <http://library.if.ua/book/157/10269.html>
9. Блонская В.И. Экономика предприятия: Теория и практикум: учеб. пособие. / В.И. Блонская, Т. Васильцев, С.С. Гринкевич [и др.]; под ред. доц. Н. Миценко, доц. А.И. Яценко. - Львов: «Магнолия 2006», 2010. - 688 с.
10. Болюх М.А. Экономический анализ: учеб. пособие [Электронный ресурс]: / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.И. Под ред. акад. НАНУ, проф. М. Чумаченко. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: Финансы, 2010. - 556 с. Режим доступа: <http://studentbooks.com.ru/content/view/117/39/>
11. Булавенко С.Д. Основы экономики. 10-11 кл.: разработки уроков / С.Д. Булавенко. - Х.: Веста: Изд. «Утро», 2017. - 430 с.
12. Винярская М.Р. Экономическая сущность результатов деятельности предприятия [Электронный ресурс]: / М.Р. Винярская, Л. Пилипенко. - Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ru:8080/bitstream/ntb/16474/1/268-V%D1%96njarska-457-458.pdf>
13. Гетьман А.А. Экономика предприятия: учебник / А.А. Гетьман. - М.: ЦНЛ, 2016. - 488 с.

14. Грабовецкий Б.Е. Экономический анализ: учеб. пособие. [Электронный ресурс]: / Б.Е. Грабовецкий. - М.: ЦУЛ, 2011. - 256с. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/16011013/ekonomika/analiz_finansovoyi_stiykosti_pidpriyemstva
15. Грещак М. Г. Экономика предприятия: учебник / М. Г. Грещак, В.М. Колот, В. П. Наливайко [и др.]; под ред. докт. экон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. - М.: КНЭУ, 2016. - 526 с.
16. Гринчуцкий В.И. Экономика предприятия: учеб. пособие. [Электронный ресурс]: / В.И. Гринчуцкий. - М.: Центр учебной литературы, 2011. - 304 с. - Режим доступа: http://libfree.com/120907673_ekonomikabiznesplan.html
17. Данилов А.Д. Финансы предприятий в вопросах и ответах [Электронный ресурс]: /О.Д. Данилов. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/15790603/finansiyak_vidbuvayetsya_rozrahnok_viruchki_pributku_vid_riznih_vidiv_diyalnosti
18. Закон РФ «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в РФ» от 16.07.1999 № 996-ХІV [Электронный ресурс]: Сведения РФ. - 1999. - № 40, ст. 365. - Режим доступа: <http://zakon1.gov.ru/>
19. Зятковский И.В. Финансы предприятий: Учеб. пособие для студ. экономичным. спец. вузов [Электронный ресурс]: / И.В. Зятковский, .. - второй изд., Перераб. и доп. .. М.: Кондор, 2014. - 362 с. Режим доступа: http://ualibrarium.narod.ru/econ/finpidpr/11/finansiyak_vidbuvayetsya_rozrahnok_viruchki_pributku_vid_riznih_vidiv_diyalnosti
20. Иванова В.В. Планирование деятельности предприятия: учеб. пособие. / В.В. Иванова. - М.: Центр учебной литературы, 2016. - 472 с.
21. Ильяшенко С.М. Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия на принципах маркетинга инноваций / С. М. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. - 2014. - №12 (114). - С. 137-139.
22. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / А.А. Канке. - М.: Форум, Инфра-М, 2015. - 288 с.
23. Квасницкий Р.С. Выручка от реализации продукции и факторы, влияющие на ее величину [Электронный ресурс]: / Р.С. Квасницкий. - Режим доступа: http://bookdn.com/book_281_glava_17_TEMA_4.2_Viruchka_v%D1%96d_real%D1%96.html
24. Квасницкий Р.С. Бюджетирование как современная управленческая технология [Электронный ресурс]: / Р.С. Квасницкий. - Режим доступа: http://archive.nbu.gov.ru/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/7.pdf
25. Квасницкий Р.С. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: / Р.С. Квасницкий. - Режим доступа: <http://intkonf.org/katsay-k-a-kand-ekonom-nauk-kvasnitska-r-s-finansove-zabezpecheniya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti/>
26. Коваленко Л.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. / Л.А. Коваленко, Л. Ремнева. - М.: Знание, 2015. - 485 с.
27. Ковальчук И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие. / И.В. Ковальчук. - М.: Знание, 2012. - 679 с.
28. Ковтун С.С. Бюджетирования на предприятии, или как эффективно управлять финансами / С.С. Ковтун. - М.: Фактор, 2013. - 336 с.

29. Кондратюк А.Н. Синергия информации в управлении затратами предприятия / А.Н. Кондратюк, А.В. Школа // Государство и регионы. - 1010. - №6. - С. 253-255.

30. Коновал И.А. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности в АПК: учебное пособие для студ. вузов [Электронный ресурс]: / И.А. Коновал. - М.: ЗАО "НОЧЬ ЛАВА", 2010. - 135 с. - Режим доступа: <http://elibrary.nubip.edu.ua/2706/1/>

31. Крамаренко Г.А. Финансовый менеджмент: учебник [Электронный ресурс]: / Г.А. Крамаренко, Е.Е. Черная. - 2-е изд. - М.: Центр учебной литературы, 2011. - 520 с. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/1584072043595/finansi/finansoviy_menedzhmentkramarenko_go

32. Куриленко Т.П. Проектное финансирование: учебник [Электронный ресурс]: / Т.П. Куриленко. - М.: Кондор, 2011. - 208 с. - Режим доступа: http://abookz.com/book_110_page_32

33. Кучеренко В. Р. Бизнес-планирование фирмы: учеб. пособие. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, А. С. Маркитан. - М.: Знание, 2008. - 423 с.

34. Крупская Л. П. Моя экономика: учебник для уч. 8-10 кл. / Л.П.Крупська, Л. Н. Кириленко. - М.: «А.П.Н.», 2015. - 317 с.

35. Круш П. В. Внутренний экономический механизм предприятия: пособие / П. В. Круш, С. А. Тульчинская. - Киев: ЦНЛ, 2008. - 206 с.

36. Манив С. А. Экономика предприятия: учеб. пособие. / С. А. Манив, И. М. Луцкий. - М.: Знание, 2014. - 580 с.

37. Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В. Мельник. - М.: Форум, 2012. - 193 с.

38. Мельник Т. Н. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: / Т. Н. Мельник, И. А. Школьник. - Режим доступа: http://lib.uabs.edu.ru/library/Method/K_fin/2006/675_2006.htm#_Toc148410861

39. Мельникова В. И. Микроэкономика: учебник / В. И. Мельникова. - М.: ИД Професионал, 2015. - 400 с.

40. Момот Т. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. [Электронный ресурс]: / Т. В. Момот, В. А. Безуглая, Ю. А. Тараруев, М. В. Кадничанський, И. Г. Чалый; под ред. Момот Т. В. - М.: Центр учебной литературы, 2011. - 712 с. - Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/668373/>

41. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.05.2017). // Справочно-правовая система «Гарант»

42. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2017). // Справочно-правовая система «Гарант»

43. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета №1 «Общие требования к финансовой отчетности» утвержден приказом Министерства финансов РФ от 28 февраля 2013 №336 / 22868

44. Оверчук А. В. Сущностная характеристика финансового планирования в рыночных условиях [Электронный ресурс] / Вестник Житомирского государственного технологического университета. - 2011. - № 6. - С. 338. - Режим доступа: <http://eztuir.ztu.edu.ru/2933/1/337.pdf>

45. Одинцова Т. Н. СVP-анализ как инструмент управления финансовыми результатами предприятия [Электронный ресурс] / А. М. Одинцова, А. В. Невмержицька, И. В. Чаус. - Режим доступа: <http://fp.cibs.ck.ru/files/1301/13otmcat.pdf>

46. Онисько С. М. Финансовая санация и банкротство предприятий: Учебник [Электронный ресурс]: / С. М. Онисько, П. М. Марич. - 2-е изд., Стереотип. - Львов: Магнолия Плюс, 2013. - 364с. - Режим доступа: http://andrushivkabase.16mb.com/index.php?t=33&p=32&q=1600225933&book=Finan_sova-sanaciya-i-bankrutstvo-pidpriemstva-Onisko-S-M

47. Онищенко С. В. Совершенствование финансового планирования на предприятиях [Электронный ресурс]: / С. В. Онищенко // Рынок ценных бумаг РФ. 2010. Режим доступа: http://eworks.com.ru/work/4139_Etapi_vprovadjennyya_budjetyva_nnyu_i_poslidovnist_iogo_vikonannya.html

48. Оспищев В. И. Финансы: курс для финансистов: Учеб. Пособие [Электронный ресурс]: / Под ред. В. И.Оспищева. - М.: Знание. - 2011. - 567с. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/15840720/finansii/finansii_kurs_dlya_finansistiv_-_ospischeva_vi

49. Официальный портал ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://portal2.eriell.com/>

50. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: tumstat.gks.ru/

51. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gks.ru>

52. Пасечник В. Г. Организация производства: учебник / В.Г. Пасечник. - М.: ЦНЛ, 2015. - 248 с.

53. Петрович Е. М. Организация производства: учебник / Е.М. Петрович. - М.: ЦНЛ, 2015. - 336 с

54. Петрович И. М. Экономика предприятия: учебник / И. М. Петрович, А. Ф. Кот, Г. М. Захарчин [и др.]. Изд. 2-е, исправят. - Л.: «Магнолия плюс», 2016. - 580 с.

55. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.05.2017). // Справочно-правовая система «Гарант»

56. Поддериогин А. М. Финансы предприятий: учебник [Электронный ресурс]: / А. Н. Поддериогин, М. Д. Билык, Л. Д. Буряк и др.; Рук. кол. авт. и наук. ред. проф. А. М. Поддериогин. - 5-е изд., Перераб. и доклада. - М.: Финансы, 2011. - 546 с. - Режим доступа: <http://ukrkniga.org.ru/ukrkniga-text/73/77/>

57. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) № 33-н от 06 мая 1999 г. (в редакции от 07 декабря 2016 г.) // Справочно-правовая система «Гарант»

58. ГОСТ Р 56020 - 2014 Бережливое производство. Основные положения и словарь. – Введ. 01.03.2015 – М.: Стандартинформ, 2015 – 13 с.

59. Пономаренко Е.Д. Финансовый анализ: конспект лекций / Е.Д. Пономаренко. - М.: Просвещение, 2015. - 123 с.

60. Попович П.Я. Анализ [Электронный ресурс]: / П.Я. Попович. – Режим доступа:http://pidruchniki.ws/19310710/ekonomika/faktorniy_analiz_pributku_vid_realizatsiyi_produktsiyi_robit_poslug

61. Постановление «Об утверждении списков производств, работ, профессий и должностей работников, работа которых связана с повышенной нервно-эмоциональной и интеллектуальной нагрузкой или выполняется в особых природных географических и геологических условиях и условиях повышенного риска для здоровья, дающий право на ежегодный дополнительный отпуск за особый характер труда» от 17.11.97 № 1290 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon4.gov.ru/laws/show/1290-97-%D0%BF>

62. Прохорова В.В. Контроллинга. От теории к реализации на практике: монография / В.В. Прохорова, Л. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова. - М.: ИД, 2008. - 200 с.

63. Садовская И.Б. Экономическая сущность финансовых результатов [Электронный ресурс]: / И.Б. Садовская. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/1795062353275/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/ekonomichna_sut_finansovih_rezultativ

64. Салыга С.Я. Информационное обеспечение управленческих решений на предприятиях: Моногр. [Электронный ресурс]: / С.Я. Салыга, В.В. Фатюха; Гуманит. ун-т «Запорож. ин-т гос. и муниципий. упр.». - Запорожье, 2011. - 150 с. - Режим доступа: <http://buklib.net/books/23053/>

65. Семенов А. - Финансовое планирование и управление на предприятиях: учеб. пособие. [Электронный ресурс]: / Г.А. Семенов. - М.: Центр учебной литературы, 2010. - 432 с. - Режим доступа:

http://ebooktime.net/book_208_glava_62_6.3._POLITIKA_UPRA.html

66. Семенов А. Анализ и совершенствование оплаты труда / А. Семенов, А.И. Шарко // Государство и регионы. - 2010. - №6. - С. 232-238.

67. Семенов А. Экономика предприятия: учебное пособие / Г.А. Семенов. - М.: Центр учебной литературы, 2015. - 324 с.

68. Скалюк Р.В. Качество финансового результата хозяйственной деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: / Р.В. Скалюк. - Режим доступа: http://pk.napks.edu.ru/library/compilations_vak/nvfb/2010/4/p_50_56.pdf

69. Татьянич Л.С. Роль финансового планирования на предприятии в условиях рыночного хозяйствования [Электронный ресурс]: Вестник Бердянского университета менеджмента и бизнеса. - Бердянск. - 2010. - №1 (9). - С. 83. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134349.doc.htm2

70. Терещенко А.А. Финансовая санация и банкротство предприятия: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс]: / А.А. Терещенко. - М.: Финансы, 2011. - 412 с. - Режим доступа: <http://studentam.kiev.ua/content/view/664/83/>

71. Ткаченко И.П. Анализ источников формирования финансовых ресурсов в системе финансового менеджмента підприємства [Электронный ресурс]: / И.П.

Ткаченко. - Режим доступа: http://archive.nbuu.gov.ru/portal/Soc_Gum / bmnef / 2012_1_2 / 51.pdf

72. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]: Кодекс законов № 117-ХIV от 18.09.98. - Режим доступа: <http://zakon4.gov.ru/laws/show/117-14>

73. Филимоненков А.С. Финансы предприятий: учеб. пособие. / А.С. Филимоненков. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - К.: МАУП, 2006. - 328 с.

74. Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ: учебник [Электронный ресурс]: / Ю.С. Цал-Цалко. - М.: Центр учебной литературы, 2010. - 566 с. - Режим доступа: http://imanbooks.com/book_479_page_117

75. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник [Электронный ресурс]: / Н.Ф. Чеботарев. - М.: ИД «Дашков и Ко», 2011.-256 с. - Режим доступа: <http://library.if.ru/book/155/10192.html>

76. Чемчикаленко Р.А. Финансовый анализ: Конспект лекций для студентов дневной и заочной форм обучения образовательно-квалификационного уровня - бакалавр область знаний - 0350 «Экономика и предпринимательство» направление подготовки - 6.030508 «Финансы и кредит» / Р.А. Чемчикаленко. - ХИФ УГУФМТ, 2011. - 328 с.

77. Череп А.В. Инвестознаводство: учеб. пособие. / А.В. Череп. - М.: Кондор, 2016. - 398 с.

78. Шевчук А.Д. Становление прибыли как экономической категории и факторы его роста [Электронный ресурс]: / А.Д. Шевчук, И.С. Река. - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/32_PWMN_2009/Economics/55130.doc.htm

79. Шелудько В.М. Финансовый менеджмент: учебник [Электронный ресурс]: / В.М. Шелудько - М.: Знание, 2013. - 439с. - Режим доступа: http://pidruchniki.ws/15840720/finansii/finansoviy_menedzhment_-_sheludko_vm

80. Шлийко А.В. Экономика предпринимательства на рынке товаров и услуг: учебное пособие / А.В. Шлийко. - М.: ЦНЛ, 2014. - 376 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А Баланс ООО «ЭРИЕЛЛ НЕФТЕГАЗСЕРВИС»

| Наименование показателя | Код | 31.12.2017 | 31.12.2016 | 31.12.2015 |
|--|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| АКТИВ | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Нематериальные активы | 1110 | 29 771 | 3 532 | 1 122 |
| Основные средства | 1150 | 3 653 596 | 3 780 759 | 4 197 825 |
| Финансовые вложения | 1170 | 12 834 724 | 8 307 704 | 5 259 931 |
| Отложенные налоговые активы | 1180 | 755 498 | 635 989 | 566 750 |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 80 314 | 156 655 | 219 981 |
| Итого по разделу I | 1100 | 17 353 903 | 12 884 639 | 10 245 609 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Запасы | 1210 | 3 827 092 | 3 746 174 | 3 424 882 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 2 504 430 | 2 256 859 | 1 897 653 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 7 591 397 | 8 100 420 | 7 125 044 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | 1 455 952 | 3 026 273 | 6 990 668 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 204 307 | 206 723 | 67 759 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 1 101 142 | 1 934 304 | 3 091 087 |
| Итого по разделу II | 1200 | 16 684 320 | 19 270 753 | 22 597 093 |
| БАЛАНС | 1600 | 34 038 223 | 32 155 392 | 32 842 702 |
| ПАССИВ | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВ | | | | |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 200 000 | 200 000 | 200 000 |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 1350 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | (3 400 906) | (2 728 792) | (2 558 013) |
| Итого по разделу III | 1300 | (200 906) | 471 208 | 641 987 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1410 | 5 095 693 | 2 242 560 | 1 644 015 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 | 234 367 | 224 925 | 161 528 |
| Оценочные обязательства | 1430 | 63 744 | 15 454 | 6 037 |
| Прочие обязательства | 1450 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу IV | 1400 | 5 393 804 | 2 482 939 | 1 811 580 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1510 | 4 867 975 | 7 090 665 | 7 280 206 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 20 059 580 | 19 030 786 | 19 890 309 |
| Доходы будущих периодов | 1530 | 3 135 | 4 458 | 4 437 |
| Оценочные обязательства | 1540 | 1 122 524 | 838 219 | 1 360 586 |
| Прочие обязательства | 1550 | 2 792 111 | 2 237 117 | 1 853 597 |
| Итого по разделу V | 1500 | 28 845 325 | 29 201 245 | 30 389 135 |
| БАЛАНС | 1700 | 34 038 223 | 32 155 392 | 32 842 702 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах ООО «ЭРИЕЛЛ
НЕФТЕГАЗСЕРВИС»**

| Наименование показателя | Код | 2017 | 2016 | 2015 |
|--|------------|-------------|-------------|-------------|
| Выручка | 2110 | 19 470 128 | 22 130 290 | 22 012 917 |
| Себестоимость продаж | 2120 | -16 782 635 | -19 157 473 | -22 012 478 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 2 687 493 | 2 972 817 | 439 |
| Управленческие расходы | 2220 | -2 211 631 | -2 541 433 | -2 272 301 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 475 862 | 431 384 | -2 271 862 |
| Проценты к получению | 2320 | 1 154 005 | 1 175 760 | 1 217 515 |
| Проценты к уплате | 2330 | -1 101 495 | -1 304 356 | -1 656 652 |
| Прочие доходы | 2340 | 1 004 935 | 5 392 048 | 7 875 697 |
| Прочие расходы | 2350 | -2 287 164 | -5 836 582 | -3 870 517 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | -753 857 | -141 746 | 1 294 181 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | -40 755 | 14 676 | 2 180 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | -9 442 | -63 397 | -2 734 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | 119 509 | 69 239 | -262 157 |
| Прочее | 2460 | -28 324 | -39 073 | -79 330 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | -672 114 | -174 977 | 949 960 |