

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Южно – Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
в г. Нижневартовске  
Кафедра «Экономика, менеджмент и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
/Н.В. Зяблицкая/

\_\_\_\_\_  
28 мая 2021 г.

---

Оценка и пути улучшения финансовых результатов деятельности  
предприятия

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2021.568.ВКР

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_  
/С.В. Данилова/  
\_\_\_\_\_ 21 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

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

Автор работы  
Обучающийся группы НвФл-517

\_\_\_\_\_  
/М.С. Трухин/  
\_\_\_\_\_ 20 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

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

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
/Н.В. Назарова/  
\_\_\_\_\_ 21 мая 2021 г.

## АННОТАЦИЯ

Трухин М.С. Оценка и пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия. – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл- 517, 84 с., 32 ил., 24 таб., библиогр. список – 34 наим., 4 прил., 15 л. слайдов

Целью выпускной квалификационной работы является оценка финансовых результатов предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» и разработка направлений повышения прибыльности предприятия.

Исходя из цели, задачи выпускной квалификационной работы будут следующие:

1. Изучить сущность финансовых результатов и рассмотреть методологии оценки финансовых результатов
2. Проанализировать показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации за последние 3 года, выявить динамику изменений, оформить графически
3. Сформулировать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности организации.

Объектом исследования выбрано предприятие ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Предмет исследования: методика анализа и разработка мер по повышению финансовых результатов коммерческого предприятия.

Методы исследования:

- метод расчета финансовых коэффициентов;
- табличный метод;
- графический метод.

Аналитическая база исследования: основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат данные финансовой отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	11
1.1 Сущность и виды финансовых результатов деятельности хозяйствующих агентов.....	11
1.2 Методология оценка финансовых результатов деятельности предприятия.....	16
1.3 Организация системы управления финансовыми результатами .....	31
2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» .....	38
2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» .....	38
2.2 Анализ финансового состояния ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» .....	43
2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования.....	43
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости деятельности предприятия .....	49
2.2.3 Анализ платежеспособности и ликвидности деятельности предприятия.....	51
2.3 Анализ финансовых результатов деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» .....	56
2.3.1 Характеристика и динамика финансового результата деятельности.....	56
2.3.2 Оценка деловой активности и рентабельности предприятия.....	62
3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» .....	67
3.1 Направления улучшения финансового результата деятельности предприятия.....	67
3.2 Влияние предложенных мероприятий на формирование финансового результата деятельности.....	74

ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ПРИЛОЖЕНИЕ А Горизонтальный анализ активов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Вертикальный анализ активов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ПРИЛОЖЕНИЕ В Горизонтальный анализ пассивов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Вертикальный анализ пассивов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях повышения устойчивости национальной экономики существенно возрастает приоритетность и роль экономического анализа, основным содержанием которого является комплексное системное исследование приемов и способов достижения финансовой стабильности и безопасности развития организаций всех сфер деятельности. Прогнозно – аналитические процедуры позволяют объективно оценить степень влияния внутренних и внешних факторов, всесторонне охарактеризовать деятельность организации и перспективы ее функционирования, разработать экономически обоснованные управленческие решения, способствующие повышению эффективности развития хозяйствующих субъектов, отдельных отраслей и экономики в целом. Важнейшим фактором стимулирования производственно-финансовой и инвестиционной деятельности организации является прибыль, которая с одной стороны создает стабильную финансовую и социальную основу будущих проектов организации, с другой стороны является гарантом исполнения бюджетов и реализации национальных программ.

Достижение максимального размера прибыли и уровня рентабельности определяет основную цель предпринимательской деятельности, обеспечивает защиту интересов собственников и снижение рисков ликвидации и банкротства бизнес-структур. Экономические и политические кризисы в мире оказывают влияние на развитие российской экономики, снижают эффективность ее функционирования и инвестиционную активность. В этой связи необходим постоянный мониторинг результативности, предусматривающий непрерывный процесс наблюдения и регистрации изменения уровня рентабельности капитала в сравнении с заданными критериями, что возможно с использованием современной методологии анализа и прогнозирования, адекватной мировым финансовым реалиям.

Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями. Поэтому достоверность исчисления и распределения положительного финансового результата (бухгалтерской прибыли) становится важнейшей задачей бухгалтерского учета и должно подтверждаться данными аудиторских проверок.

Категория финансовых результатов и методика их анализа находятся в центре внимания научных работ: Баканова М.И., Бариленко В.И., Гиляровской Л.Т., Ефимовой О.В., Ковалева В.В., Мельник М.В., Усенко Л.Н., Шеремета А.Д.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка финансовых результатов предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» и разработка направлений повышения прибыльности предприятия.

Исходя из цели, задачи выпускной квалификационной работы будут следующие:

1. Изучить сущность финансовых результатов и рассмотреть методологии оценки финансовых результатов
2. Проанализировать показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации за последние 3 года, выявить динамику изменений, оформить графически
3. Сформулировать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности организации.

Объектом исследования выбрано предприятие ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Предмет исследования: методика анализа и разработка мер по повышению финансовых результатов коммерческого предприятия.

Методы исследования:

- метод расчета финансовых коэффициентов;

- табличный метод;
- графический метод.

Аналитическая база исследования: основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат данные финансовой отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, в котором обосновывается актуальность, ставятся цели и задачи исследования, трех глав, в первой из которых исследуются теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия, во второй проводится оценка финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» и разрабатываются направления повышения прибыли предприятия, заключения, библиографического списка и приложений.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность и виды финансовых результатов деятельности хозяйствующих агентов

В неопределенных условиях и в условиях риска прибыль является одним из главных и значимых результирующих показателей работы предприятия, в связи с этим вопрос ее определения занимает приоритетное значение. На протяжении нескольких лет аналитики изучают и выдвигают несколько разных теоретических аспектов формирования и понимания прибыли.

Термин «прибыль», «финансовые результаты» употребляют в бухгалтерском учете и отчетности, налоговом учете, экономическом анализе, инвестиционном и финансовом анализе, финансовом менеджменте.

Прибыль (в переводе с англ. – profit) – довольно сложная экономическая группа, поэтому возможны разные ее интерпретации. Различными авторами понятие прибыли и финансовых результатов определяется по-разному. Так, Г.В. Савицкая говорит о том, что в теории и практике современного времени выделяют бухгалтерский и экономический подход в разных модификациях [23, с.56]. Экономическая характеристика прибыли предполагает ее трактовку в понятиях благосостояния предприятия за определенный период времени, то есть, отмечается непосредственная взаимосвязь между категориями «прибыль» и «капитал».

В свою очередь не менее дискуссионным является и само понятие финансовых результатов. По интерпретации Л.В. Прыкиной, финансовые результаты — это заслуга предприятия [21, с.61]. Прибыль при этом служит результатом успешной работы или внешних субъективных и объективных факторов, а убыток — результатом плохой работы или внешних негативных условий. Помимо того, эффективность инвестиционной, производственной и



финансовой деятельности предприятия также выражается в экономических результатах.

Самое широкое определение представляет Н.П. Любушина. Под экономическим результатом она понимает уменьшение или прирост капитала организации в ходе финансово-хозяйственной деятельности за исследуемый период, выражающийся в форме общих доходов или убытка [17, с. 71]. Е.С. Ещенко говорит о том, что финансовый показатель — это прибыль. Но вместе с тем она отмечает, что «действительно итоговый результат тот, которым имеют право распоряжаться собственники», и в международной практике под ним предполагается «прирост чистых активов» [11, с. 21].

В. В. Бочаров рассматривает принцип формирования финансовых результатов организации (прибыли), систематизируя статьи, которые входят в отчет о финансовых показателях и показывая формирование прибыли от валовой до чистой прибыли (непокрытого убытка) исследуемого периода [8, с. 160].

По словам В.В. Ковалева, для любого хозяйствующего субъекта получение экономического результата подразумевает признание обществом результатов его работы или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта или предоставлений услуг [12, с.81].

Выдающиеся экономисты в сфере бухгалтерского учета, финансового менеджмента и экономического анализа большое внимание уделяют в своих работах изучению финансовых результатов работы организации, тем не менее подходят к определению экономического содержания данного термина в разных аспектах и с различной степенью детализации.

К примеру, А.Д. Шеремет говорит о том, что финансовый результат работы хозяйствующего субъекта выражается в изменениях величины его собственного капитала анализируемого периода, приращение экономических выгод на протяжении отчетного периода, происходящее в виде притока или повышения активов, или снижения обязательств [32, с.15]. Л.Г. Скамай отмечает, что центром финансового результата работы хозяйствующего субъекта является

чистая прибыль анализируемого года [25, с. 70]. Также стоит отметить, что определённое значение имеют и убытки. Они показывают просчеты и ошибки менеджмента компании в направлениях распределения средств, организации производственной деятельности и сбыта продукции.

Анализ финансовых результатов и рентабельности организации — это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия [27, с.98].

Финансовый результат работы хозяйствующего субъекта находит своё отражение, как в балансе, так и в отчете о финансовых результатах. Наряду с этим в балансе для выявления финансового результата нужно оценить собственный капитал на отчетные даты и вычесть рост вложенных денежных средств в анализируемом периоде. Полученная сумма должна равняться заработанной прибыли компании, которую называют экономической прибылью. Вместе с тем, финансовый результат в финансовом отчете о финансовых результатах вычисляется как разница между расходами и доходами анализируемого периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты [14, с.50].

Общим показателем результата финансовой деятельности компании за исследуемый период служит показатель чистой прибыли (или чистого убытка), который вычисляется как разница между расходами и доходами организации за исследуемый период после вычета налогов на доходы, начисленных по закону.

Данные обстоятельства признаются и выделяются в отчётности о финансовых результатах только в том случае, если они отвечают следующим критериям:

- обстоятельства не характерны для стандартной деятельности;
- они появляются непредвиденно, их повторное возникновение не ожидается на протяжении длительного времени, по крайней мере, в течение нескольких лет;

- их появление не является результатом управленческих решений компании.

Валовая прибыль от реализации определяется как разница между прибылью и себестоимостью продаж.

Прибыль (убыток) от продаж формируется как алгебраическая сумма валовой прибыли (убытка) от реализации, управленческих и коммерческих расходов.

Управленческие и коммерческие расходы состоят из затрат на продажу товаров, выполнении работ и услуг, а также расходов по управлению компанией и иных подобных расходов общехозяйственного характера. К последним относится заработная плата управленческого персонала, в том числе управленческого персонала вспомогательных и обслуживающих производств, а также материальные расходы управленческих служб, включая и службы вспомогательных и обслуживающих производств, содержание охраны и других аналогичных служб общехозяйственного персонала, амортизация основных средств непромышленного назначения, прочие управленческие расходы [22, с.82]. Прибыль от реализации товаров, выполнении работ, оказании услуг служит основным видом прибыли в организации, напрямую связанным с отраслевой особенностью их деятельности. Аналогом данного понятия является термин «прибыль по основной деятельности». В этих двух случаях под этой прибылью понимается результат хозяйственной деятельности по основной производственно-сбытовой работы предприятия. Прибыль до налогообложения является суммой прибыли от продаж, скорректированную на прочие расходы и доходы, сальдо которых обеспечивает возможность оценить и прибыль от продажи имущества. Прибыль до налогообложения корректируется на статьи, которые в соответствии с НК РФ должны уменьшать или увеличивать налогооблагаемую базу прибыли для получения налогооблагаемой прибыли от обычной деятельности, из которой вычисляются подлежащие к уплате налоги.

При формировании данных о прибыли (убытке) от обычной деятельности выделяется следующие:

- прибыль (убыток) от реализации товаров, в том числе валовая прибыль;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) от обычной деятельности [16, с.90].

Модель формирования чистой прибыли предприятия приведена на (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Модель формирования прибыли [19, с.54]

Может показаться, что данный признак классификации идентичен выше рассмотренному, но это далеко не так. Лишь первые позиции систематизации прибыли по данным признакам совпадают, поскольку прочие расходы и доходы служат результатом экономической деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты представлены частично. В форме доходов от участия в совместных компаниях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов, а частично – в прибыли от продажи имущества.

По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия выделяют прибыль от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.

Содержание денежных потоков не может сформировать напрямую прибыль организации, поскольку, в результате, возратить всегда приходится больше денег, чем получено. Наряду с этим, в ходе финансовой деятельности и собственный, и заемный капитал, привлеченный из внешних ресурсов, может

быть получен на определённых выгодных для организации условиях, что соответственно будет отражено на результатах прочих расходов и доходов или инвестиционной прибыли. В связи с этим под прибылью от финансовой деятельности организации подразумевается не прямой эффект от привлечения средств из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные. Помимо того, в ходе финансовой деятельности может быть получен и прямой доход на вложенный собственный капитал посредством применения эффекта финансового левериджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на валютном или расчетном счетах и так далее. По составу компонентов, формирующих прибыль, выделяют маржинальную, валовую и чистую прибыль организации. Под этими терминами понимают, как правило, разную степень «очистки» полученных компанией чистых доходов от понесенных им в результате хозяйственной деятельности расходов [15, с.155].

Таким образом, финансовый результат представляет собой системное понятие, отражающее совместный результат от производственно-финансовой деятельности предприятия в форме выручки, конечный результат экономической деятельности в форме чистой прибыли. Представленные выше подходы к выявлению финансовых результатов хозяйствующего субъекта позволяют прийти к выводу, что раскрытие содержания и сущности финансового результата через комплексное определение финансового результата как разность расходов и доходов в разрезе разных видов деятельности компании представляется наиболее распространенным.

## 1.2 Методология оценка финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ отчета о финансовых результатах обеспечивает возможность получить общее представление об успешности работы предприятия и стратегии ее руководства. Как показывает практика, коммерческие компании, которые имеют

сложную производственную систему, особо нуждаются в оперативной финансовой и экономической информации, помогающей оптимизировать расходы и финансовые результаты, принимать взвешенные и эффективные управленческие решения. Особую важность приобретают вопросы, которые связаны с бухгалтерским учетом расходов, доходов и финансовых результатов коммерческих компаний. На основании принципа начисления, расходы и доходы организации учитываются в исследуемом периоде, в котором они были реализованы. Это правило не зависит от движения денежных потоков, связанное с названными обстоятельствами. Таким образом, события, которые вызывают изменения пассивов и активов организации, систематизируются на счетах бухгалтерского учета и в отчетности и относятся к тому периоду, когда они произошли без учета движения денежных средств.

Анализ прибыли начинают проводить с исследования ее динамики, как по общей сумме, так и в размере ее составляющих компонентов - так называемый горизонтальный анализ, при этом каждая позиция отчетности сопоставляется с аналогичным показателем базового периода. После чего проводят вертикальный анализ, который определяет структурные изменения в составе валовой прибыли и воздействие каждой позиции отчетности на общий результат.

Так, маржинальная прибыль отражает сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных расходов. Валовая прибыль отражает сумму чистого дохода от остальных расходов и доходов деятельности за вычетом всех остальных расходов, и постоянных, и переменных. Балансовая прибыль соответственно служит разницей между общей суммой чистого дохода организации и всей суммой его текущих расходов. Чистая прибыль отражает сумму балансовой прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

Анализ балансовой прибыли начинается с общей оценки за анализируемый период. Затем необходимо проанализировать балансовую прибыль в динамике (за ряд лет).

При изучении динамики прибыли следует учитывать уровень инфляции. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

После этого следует проанализировать изменение каждого показателя за текущий анализируемый период.

В заключение необходимо проанализировать изменение удельного веса каждого вида дохода в величине балансовой прибыли. Для этого определяют удельный вес (долю) каждого вида дохода в балансовой прибыли на начало и конец периода, а также изменения [11].

Анализ структуры прибыли отчетного года (вертикальный анализ) включает оценку следующих показателей прибыли: валовая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль до налогообложения.

Величина балансовой прибыли зависит от методов регулирования прибыли, утверждают Л.Е. Басовский и А.М. Лунева:

1. Изменение стоимостных границ отнесения имущества к основным средствам, что влечет за собой изменение суммы текущих затрат и прибыли в связи с различными способами начисления износа по основным средствам.
2. Использование метода ускоренной амортизации активной части основных средств также приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли, а, следовательно, и налогов на прибыль.
3. Применение различных методов оценки нематериальных активов и способов начисления амортизации по ним.
4. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов.
5. Изменение порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции (по фактическим затратам или равномерными частями за счет созданного ремонтного фонда).

6. Изменение сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчетного года.

7. Изменение метода определения прибыли от реализации продукции.

Все эти методы регулирования прибыли могут кардинально изменить величину прибыли от реализации, балансовую прибыль и в целом финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

На заключительном этапе анализа балансовой прибыли целесообразно дать общую оценку финансовых результатов.

Рост более быстрыми темпами прибыли от реализации по сравнению с нетто – выручкой от реализации продукции, работ или услуг свидетельствует об относительном снижении затрат на производство продукции, и наоборот.

Рост такой прибыли более быстрыми темпами, чем прибыль от реализации, прибыли от финансово – хозяйственной деятельности и прибыли отчетного периода, свидетельствует об использовании предприятия механизма льготного налогообложения, и наоборот [12].

Анализ показателей прибыли показывает, что наибольший удельный вес в составе балансовой прибыли занимает прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) – разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции [8]:

$$P_{pQ} = B_p - C_p - P_k - P_v, \quad (1.1)$$

где  $P_{pQ}$  - прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

$B_p$  - выручка от реализации (без НДС и акцизов);

$C_p$  - себестоимость реализации продукции (работ, услуг);

$P_k$  - расходы коммерческие;

$P_v$  - расходы управленческие.



Анализ прибыли от реализации предполагает не только общую оценку динамики выполнения плана по прибыли от реализации, но и оценку различных факторов, воздействующих на величину и динамику прибыли от реализации.

Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия, считает Г.В. Савицкая. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции также может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в объеме реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост - к падению.

Изменение среднего уровня реализационных цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот. Повышение цен на сырье, материалы, топливо способствует увеличению себестоимости и снижению суммы прибыли [2].

Проведение факторного анализа прибыли от продажи позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и формировать управленческие решения по использованию произведённых факторов.

Для того чтобы проанализировать прибыль от реализации продукции (работ, услуг), необходимо дать общую оценку изменения прибыли [8]:

$$\pm P_p = P_1 - P_0, \quad (1.2)$$

где  $\pm P_p$  - изменение прибыли;

$P_0, P_1$  – прибыль базисного и отчетного периода.

Затем необходимо определить количественное влияние изменений факторов.

Определим влияние факторов на сумму прибыли по следующим формулам.

1. Влияние изменения выручки от продажи продукции на прибыль от продажи ( $\pm\Pi_{p1}$ ) [8]:

$$\pm\Pi_{p1} = \Pi_{p0} * K_p - \Pi_{p0},$$

или

$$\pm\Pi_{p1} = \Pi_{p0} * (K_p - 1), \quad (1.3)$$

где  $\pm\Pi_{p1}$  - прирост (уменьшение) прибыли за счет изменения выручки от продажи продукции, руб.;

$\Pi_{p0}$  - прибыль от продажи базисного (предыдущего) периода, руб.;

$K_p$  – коэффициент роста объема продаж, определяемый отношением выручки от продажи (без НДС) отчетного периода ( $B_{p1}$ ) к выручке от продажи предыдущего периода ( $B_{p0}$ ) по формуле: [8]

$$K_p = \frac{B_{p1}}{B_{p0}}. \quad (1.4)$$

2. Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продажи ( $\pm\Pi_{p2}$ ) [8]:

$$\pm\Pi_{p2} = C_0 * K_p - C_1, \quad (1.5)$$

где  $C_0, C_1$  - себестоимость продукции предыдущего и отчетного периода, руб.

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продажи ( $\pm\Pi_{p3}$ ) [8]:

$$\pm\Pi_{p3} = P_{y0} * K_p - P_{y1}, \quad (1.6)$$

где  $P_{y0}, P_{y1}$  - управленческие расходы предыдущего и отчетного периода соответственно, руб.

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продажи ( $\pm\Pi_4$ ) [8]:

$$\pm \Pi_{P3} = P_{K0} * K_P - P_{K1}, \quad (1.7)$$

где:  $P_{K0}$ ,  $P_{K1}$  - коммерческие расходы предыдущего и отчетного периода соответственно, руб.

5. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период [8]:

$$\pm \Pi_P = \pm \Pi_{P1} + \pm \Pi_{P2} + \pm \Pi_{P3} + \pm \Pi_{P4}. \quad (1.8)$$

Анализ проведенных расчетов показывает, что в большей степени повлияло на увеличение прибыли от реализации продукции.

Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности. Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат – прибыль – сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами.

Для оценки эффективности использования ресурсов, потребленных в процессе производства, применяются показатели рентабельности.

Вся предпринимательская деятельность в условиях рыночных отношений делится на три вида:

- операционная (основная);
- инвестиционная (вложение средств в акции, другие ценные бумаги, капитальные вложения);
- финансовая (получение и уплата дивидендов, процентов и т.п.).

В соответствии с этим показатели рентабельности объединяют в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие рентабельность издержек производства;
2. Показатели, характеризующие рентабельность продаж;
3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли по данным формы № 2 бухгалтерской отчетности.

1. Рентабельность затрат ( $R_3$ ) характеризуется отношением прибыли от продажи продукции ( $\Pi_p$ ) к полной себестоимости реализованной продукции ( $C_n$ ), % [2]:

$$R_3 = (\Pi_p / C_n) * 100 \%, \quad (1.9)$$

где  $C_n$  – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, или:

$$R_3 = [\Pi_p / (C_p + P_y + P_k)] * 100\%. \quad (1.10)$$

Коэффициент показывает уровень прибыли на 1 рубль затраченных средств. Рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

2. Рентабельность продаж ( $R_n$ ) измеряется отношением величины прибыли к объему продаж. Объем продаж выражается показателем выручки от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

В зависимости от показателя прибыли различают рентабельность продаж:

а) как отношение прибыли от продаж ( $\Pi_p$ ) к выручке от продажи ( $B_p$ ), % [2]:

$$R_{np} = (\Pi_p / B_p) * 100\%; \quad (1.11)$$

б) как отношение налогооблагаемой прибыли ( $\Pi_n$ ) к выручке от продажи ( $B_p$ ), % [2]:

$$R_n = (\Pi_n / B_p) * 100\%; \quad (1.12)$$

в) как отношение чистой прибыли ( $\Pi_ч$ ) к выручке от продажи ( $B_p$ ), % [2]:

$$R_ч = (\Pi_ч / B_p) * 100\%. \quad (1.13)$$

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг. Рассчитывается в целом по предприятию, отдельным видам продукции.

Изменение в уровне рентабельности реализации происходят под влиянием изменений в структуре реализованной продукции и изменения рентабельности отдельных видов изделий.

Рентабельность отдельных видов изделий зависит от:

- уровня продажных цен;
- уровня себестоимости продукции.

Л.И. Ермолович и Л.Т. Сивчик предлагают анализ рентабельности предприятия осуществлять в такой последовательности.

Определяют уровень рентабельности реализации по плану, фактически за отчетный год, за предыдущий год. Затем определяют объект анализа: из фактического уровня рентабельности за отчетный год вычтуть плановый уровень рентабельности за отчетный год.

На изменение уровня рентабельности реализованных видов продукции, работ, услуг оказали влияние следующие факторы:

1. Изменение структуры и ассортимента продукции приводит как к увеличению, так и уменьшению рентабельности реализованной продукции (работ, услуг).

2. Изменение себестоимости. Для этого необходимо определить рентабельность исходя из себестоимости отчетного и предыдущего года, т.е. объем и структуру реализованной продукции отчетного года, и исключить влияние изменения цен.

3. Изменение уровня цен. Уровень рентабельности определяется по прибыли, исчисленной при объеме, структуре, себестоимости и ценах отчетного года.

Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности осуществляется способом цепных подстановок по каждому виду продукции.

3. Коэффициенты рентабельности капитала исчисляются отношением величины прибыли к среднегодовой величине капитала и его составных частей.

При расчете коэффициентов используется налогооблагаемая прибыль ( $П_n$ ), чистая прибыль ( $П_ч$ ).

В зависимости от вида капитала различают показатели рентабельности.

а) Рентабельность всего имущества ( $R_u$ ) - как отношение налогооблагаемой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости имущества предприятия, %[2]:

$$R_u = (\Pi_n / \langle I \rangle) * 100\% , \quad (1.14)$$

где  $\langle I \rangle$  - среднегодовая стоимость имущества предприятия, определяемая по данным актива баланса как среднеарифметическая величина на начало и конец анализируемого периода, руб. [2]:

$$\langle I \rangle = (BB_n + BB_k) * 0,5 , \quad (1.15)$$

где  $BB_n, BB_k$  - валюта баланса (общая стоимость имущества) соответственно на начало и конец отчетного периода, которая равна сумме итогов раздела I и II актива баланса  $BB = I_p AB + II_p AB$ .

Коэффициент показывает, сколько денежных единиц прибыли получено предприятием с единицы стоимости имущества (активов) независимо от источников привлечения средств.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж, которую можно получить моделированием коэффициента рентабельности имущества по факторным зависимостям. Для этого элементы данной формулы разделим на одну величину - выручку от продажи, получим [2]:

$$R_u = (\Pi_n / B_p \div \langle I \rangle / B_p) * 100\% = \frac{\Pi_n}{B_p} * \frac{B_p}{\langle I \rangle} * 100\% , \quad (1.16)$$

где  $R_{np} = \frac{\Pi_n}{B_p} * 100\%$  - рентабельность продаж;

$\frac{B_p}{\langle I \rangle} = K_u$  - показатель, характеризующий оборачиваемость имущества

(активов), или коэффициент ресурсоотдачи.

Получим формулу, которая отражает взаимосвязь между показателями отдачи капитала и его оборачиваемости [2]:

$$R_u = R_{np} * K_u . \quad (1.17)$$

Иными словами, доходность капитала равна произведению рентабельности продаж и оборачиваемости капитала.

На основе приема цепных подстановок (последовательного изолирования факторов) изучают влияние на изменения уровня рентабельности следующих факторов:

- изменение рентабельности реализованной продукции;
- изменение оборачиваемости активов.

Рентабельность имущества может повышаться при неизменной рентабельности продаж путем ускорения оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И, наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность имущества может расти за счет увеличения рентабельности продаж. Таким образом, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от того, какова доля прибыли в выручке от продажи. Полученная формула прямо указывает пути повышения рентабельности капитала: при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота производственных активов. В свою очередь, оборачиваемость активов зависит от того, насколько рациональна структура имущества, имеются ли сверхнормативные запасы, просроченная дебиторская и кредиторская задолженности и пр.

б) Рентабельность собственного капитала ( $R_{СК}$ ) исчисляется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного (акционерного) капитала, % [2]:

$$R_{СК} = (\Pi_{ч} / \langle CK \rangle) * 100\%; \quad (1.18)$$

где  $\langle CK \rangle$  - среднегодовая стоимость собственного капитала, определяемая как среднеарифметический итог собственных источников средств предприятия (итог III раздела пассива баланса) на начало ( $CK_n$ ) и конец ( $CK_k$ ) анализируемого периода, руб. [2]:

$$CK = (CK_n + CK_k) * 0,5. \quad (1.19)$$

Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств.

Для определения влияния факторов на динамику рентабельности собственного капитала воспользуемся исходной формулой расчета данного показателя. Элементы данной формулы разделим на показатель выручки от продажи, получим [2]:

$$R_{ск} = (\Pi_{ч} / B_p \div \langle CK \rangle / B_p) * 100\% = \frac{\Pi_{ч}}{B_p} * \frac{B_p}{\langle CK \rangle} * 100\% , \quad (1.20)$$

где  $R_n = \frac{\Pi_n}{B_p} * 100\%$  - рентабельность продаж, %;

$\frac{B_p}{\langle CK \rangle} = f_c$  - коэффициент оборачиваемости (ресурсоотдачи) собственного капитала.

Получим факторную зависимость [2]:

$$R_{ск} = R_{np} * f_c . \quad (1.21)$$

Рентабельность собственного капитала зависит от двух факторов: изменения рентабельности продаж и оборачиваемости (капиталоотдачи) собственных вложений. Используя способ цепных подстановок и способ абсолютных разниц, можно определить степень влияния факторов на уровень рентабельности собственного капитала предприятия.

Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет оценить эффективность использования инвестированных собственником средств, а, следовательно, дает возможность сравнить ее с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. Коэффициент играет важную роль при оценке уровня котировки акций акционерных компаний на бирже.

Рентабельность имущества отличается от рентабельности соответственного капитала, так как в первом случае оцениваются все источники финансирования, включая внешние, а во втором - лишь собственные.

Таким образом, были рассмотрены методы осуществления анализа финансовых результатов предприятия.



Анализ рентабельности – это оценка эффективности использования прибыли, активов и капитала компании. Он фокусируется на источниках и уровнях прибыли компании. Кроме того, он включает в себя выявление и измерение влияния различных факторов, определяющих рентабельность. Он также включает в себя оценку двух основных источников рентабельности - маржи (части продаж, которые не возмещаются) и оборота (использования капитала) и, кроме того, фокусируется на причинах изменения рентабельности и устойчивости прибыли.

Анализ рентабельности сочетает в себе измерение как маржи прибыли компании (например, маржинальной чистой прибыли и маржи EBIT), так и показателей рентабельности (например, рентабельности активов). Они представляют собой показатели, которые измеряют рентабельность инвестированного капитала, т.е. оценивают, в какой степени прибыль предприятия превышает различные показатели затрат. Показатели рентабельности чаще всего анализируются при проведении финансового анализа, поскольку их часто считают самыми точными показателями эффективности управления. Кроме того, в разных экономических областях существуют разные уровни прибыли. По этой причине важно иметь хорошее понимание отрасли, чтобы показатели давали лучшее и более полное представление о ситуации. Наиболее часто используемыми показателями рентабельности являются: маржа чистой прибыли, маржа EBITDA, рентабельность собственного капитала (ROI), рентабельность используемого капитала.

Показатель EBIT margin (акроним прибыли до уплаты процентов и налогов) показывает, какая часть прибыли остается у компании по каждой денежной единице операционной прибыли после погашения регулярных расходов/операционных расходов. Более высокий уровень маржи EBIT желателен, поскольку такие компании сохраняют большую часть своей прибыли после покрытия операционных расходов, чем те, которые имеют более низкое значение этого показателя.

Рентабельность по EBITDA (аббревиатура от прибыли до уплаты процентов, налогов, износа и амортизации) показывает процент прибыли на уровне EBITDA (прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации) по отношению к операционной прибыли компании или части прибыли, оставшейся у компании после оплаты регулярных расходов/операционных расходов (например, материальных затрат, расходов на оплату труда и т.д.). Как правило, более высокое значение этого показателя является благоприятным, так как указывает на то, что такие компании имеют лучшую структуру затрат, так как имеют возможность удержать большую часть дохода после покрытия операционных расходов.

Показатель ROI (рентабельность инвестиций) является важным показателем долгосрочной финансовой устойчивости компании и выбирает из отчета о финансовых результатах и балансовых отчетов основные показатели для оценки рентабельности. Этот показатель, т.е. рентабельность вложенного капитала, показывает соотношение прибыли до уплаты процентов и налогов и вложенного капитала (капитал и резервы увеличили финансовые обязательства). Следует отметить, что стоимость операционных краткосрочных обязательств (краткосрочные нефинансовые обязательства, такие как обязательства перед поставщиками, обязательства перед работниками и т.д.) исключается в знаменателе, по которому проценты или доходность не выплачиваются собственникам. Как и в случае с другими показателями доходности, здесь предпочтительнее значение показателя, так как он предполагает более эффективное управление активами компании.

ROA (т.е. рентабельность активов) рассчитывается как отношение чистой прибыли/убытков к средним активам. Этот показатель, чаще всего показываемый в процентах, показывает, сколько единицы чистой прибыли можно получить от одной единицы активов.

Поскольку категория «чистая прибыль/убыток» результатов принадлежит собственникам компании, а имущество финансируется за счет собственного

капитала и долга собственника, изменение формулы этого показателя в числителе добавляет к стоимости финансирования - проценты или доходность активов показывается как прибыль до средних процентных и налоговых активов. Более высокие значения этого показателя лучше, так как они указывают на большую эффективность использования ресурсов компании.

Индикатор ROE или рентабельность собственного капитала показывает рентабельность собственного капитала, вложенного собственниками в бизнес-компанию, т.е. прибыль, полученную компанией за счет капитала, вложенного собственником. Индикатор ROE ставит в соответствие чистый операционный результат (прибыль или убыток) и среднее значение собственного капитала. Более высокое значение этого показателя более благоприятно для компании, так как указывает на более мощную способность генерировать результаты на единицу вложенного капитала.

Последним показателем является ROCE (аббревиатура рентабельности используемого капитала), который дополняет предыдущий показатель ROE путем добавления долговой или акционерной задолженности для отражения общей суммы оплаченного капитала компании. ROCE измеряет рентабельность, показывая, насколько успешно компания использует свой капитал для получения прибыли. Низкая маржа прибыли (числитель) или высокий уровень вложенного капитала (знаменатель) приводят к низкому значению показателя ROCE, в то время как обратное справедливо для высокого показателя ROCE.

Хотя показатели рентабельности являются неизбежным и необходимым инструментом при охвате финансовой ситуации, эти коэффициенты необходимо интерпретировать с осторожностью, поскольку факторы, влияющие на числитель, могут быть связаны с теми, которые влияют на знаменатель. Одним из примеров является то, когда компании могут улучшить соотношение между затратами на ведение бизнеса и расходами на продажи за счет сокращения расходов, обусловленных продажами (например, на рекламу). Хотя такое действие может сократить маржу чистой прибыли в краткосрочной перспективе, сокращение этих

видов затрат, вероятно, отрицательно скажется на показателях рентабельности, так как приведет к долгосрочному снижению продаж или потере доли рынка.

### 1.3 Организация системы управления финансовыми результатами

Большинство ученых-экономистов обобщенно, не конкретизируя название функций, выделяют следующее назначение прибыли хозяйствующих субъектов:

1. Основной результат финансово-хозяйственной деятельности.
2. Отражает экономический эффект по итогам деятельности.

3. Источник финансовых ресурсов, позволяющий формировать бюджеты разных уровней, развивать и расширять торгово-посредническую и иные виды деятельности, выплачивать дивиденды по акциям, материально поощрять и предоставлять другие социальные блага сотрудникам. И. А. Бланк несколько иначе, более детально, определяет роль прибыли в условиях рыночной экономики, распределяя ее по степени значимости следующим образом:

1. Основная цель предпринимательского бизнеса.
2. Основа экономического развития государства в целом.
3. Показатель результативности производственной деятельности.

4. Основной собственный финансовый ресурс – постоянный воспроизводимый источник, а в условиях успешного хозяйствования – на расширенной основе.

5. Главный источник развития отдельных социальных программ и социальных потребностей работников [3, с.89].

На основании вышеизложенного следует отметить, что как в российской, так и в международной теории и практике финансового менеджмента функциональное назначение прибыли хозяйствующего субъекта, ее значимость характеризуются многоаспектно.

Таким образом, расширены и развиты теоретические представления об экономическом сущностном содержании прибыли, предполагающие:

- введение комплексной характеристики прибыли, синтезирующей экономическую и различные модификации бухгалтерской концепций,
- обобщение и классификацию ее видов с выделением и уточнением содержания альтернативных из них: инновационной, рискованной, компенсационной, ассигнованной;
- предложение нетрадиционного подхода к определению функций прибыли; при этом в условиях неопределенности и риска функционирования компании особая значимость принадлежит компенсационно-гарантийной функции [6, с.140].

Основными сферами использования показателя прибыли в деятельности компании являются:

1. В системе рычагов управления экономикой и стоимостных инструментов занимает одно из главных мест, выступая частью национального дохода.
2. По нему кредиторы и поставщики оценивают платежеспособность, инвесторы – целесообразность инвестиций.
3. Выступает интегральным результатом деятельности, обеспечивая выполнение часть обязательств перед бюджетом, кредитными организациями и другими субъектами экономики.
4. Характеризует абсолютную эффективность хозяйствования. Показателей прибыли большое количество и в зависимости от выбранного алгоритма расчета, значение каждого из них будет существенно варьироваться.

Методология управления прибылью компании предусматривает выделение принципов – исходных правил, основных положений, соблюдение которых позволит обеспечить эффективность ее функционирования [9, с.102].

Отношение к таким принципам со стороны менеджмента торговой компании (оптового или розничного направления) определяется их общей правовой культурой и уровнем профессионализма; они используются как ориентиры, которыми необходимо руководствоваться в повседневной деятельности и при определении его перспектив. Принципиальные положения, на

которые следует опираться при построении системы управления прибылью:

1. Формирование целостного представления о системе управления прибылью, определение путей реализации мероприятий, обеспечивающих высоко результативную деятельность.

2. Суть дохода со стороны группового подхода и эффективная ее оценка имеют особое проявление в структуре управления ею.

3. Путем осуществления доходом собственных функций выявляется его роль, значение в экономике на мезо-, макро и микроуровнях, способность представлять интересы правительства, персонала организации и собственников.

4. Система многовариантного дохода, его взаимосвязи с разными отраслями отечественной экономики воплощаются в структуре управления доходом.

5. Состояние дохода самостоятельно выбранного предприятия и его внешней среды, в которой она работает, связаны. По этой причине предоставление качественного управления финансовым итогом в фирме, поддержание его на нужном уровне – основная задача.

6. Структура управления доходом отличается случайным характером показателей, которые его характеризуют, так как он получает реализацию в обстоятельствах риска и неопределенности [20, с.1280].

При создании направления структуры управления доходом необходимо учитывать следующее.

1. Образование, рассредоточение и применение дохода выполняется в соответствии с российским законодательством и его перемен.

2. Доход используют в соответствии с выбранной финансовой стратегией формирования.

3. Осуществляется эффективный подход к оценке дохода.

4. Структура управления основывается на глубинном изучении процессов образования, распределения, применения и оценки дохода с учетом характеристик их формирования. Система построения структуры управления доходом представляет собой создание, каждой организацией своей структуры управления,

учитывая соотношения между теоретическими и практическими разделами процессов создания, рассредоточения и применения оценки дохода [24, с.105].

Структура управления финансовыми результатами включает в себя несколько подсистем: управляемую – объекты управления и управляющую – субъекты управления. Объект – целая структура, под которой принято понимать комплекс связанных общих структур развития, рассредоточение, применения дохода (здесь говорится об определении соотношения между данными блоками). В более широком смысле, главными объектами управления доходами при установлении лучших вариантов создания самостоятельных составляющих себестоимости продаж, распределения расходов, налогообложение, ценообразования и т. д. являются: валовый доход, прибыль от продажи, до налогообложения, чистый доход.

Распределение каждого из предметов управления доходом предоставляет воплощение принципа декомпозиции, давая структуре наибольшую гибкость. Работа структуры управления доходом предоставляют последующие подструктуры: учета, управления прибылью и затратами, планирования, имитационная, прогнозирования, информационная структуры, структуры риск-менеджмента, оценки и анализа, контроллинга [7, с.145].

Система управления финансовым результатом содержит две подсистемы: управляемую – объекты управления и управляющую – субъекты управления. Объект – целая система, под которой понимается совокупность взаимосвязанных обобщенных систем формирования, распределения, использования прибыли (речь идет об установлении соотношения между этими блоками). Более масштабно, основными объектами управления прибылью при определении оптимальных вариантов формирования отдельных элементов себестоимости продаж, распределения затрат, ценообразования, налогообложения и т. д. выступают: валовая прибыль, прибыль от продаж, до налогообложения, чистая прибыль.

Разделение каждого из объектов управления прибылью обеспечивает реализацию принципа декомпозиции, придавая системе максимальную гибкость.

Для обеспечения функционирования системы управления прибылью используются следующие подсистемы: бухгалтерский учет, управление доходами и расходами, прогнозирование, планирование, информационные, имитационные системы, системы управления рисками, анализ и оценка, контроллинг.

Учетная система должна содержать количественные, качественные показатели управления, финансовый учет для анализа и прогнозирования деятельности, выступая в качестве информационного обеспечения решений, принимаемых руководством. Основными элементами системы управленческого учета являются: технология создания продуктов, механизм формирования трансфертных доходов, а также затрат, методы, используемые для оценки рентабельности продуктов, так как объектом управленческого учета являются, прежде всего, центры финансовой ответственности (ЦФО). Важно, что система бухгалтерского учета: предусматривает калькуляцию себестоимости продукции с помощью принятых систем расчета (прямого калькулирования) и исключает манипулирование отчетными доходами путем: изменения методов учета, некорректной оценки затрат, переноса затрат и доходов из одного отчетного периода в другой. Следовательно, повышение эффективности работы предприятия, прежде всего, зависит от персонала. Успех предприятия зависит от высококвалифицированного персонала, его способности понимать требования заказчиков и своевременно удовлетворять их потребности. Запас для роста рентабельности предприятия практически неисчерпаем, в разработке способов повышения рентабельности предприятия должно быть задействовано как можно больше специалистов разных профессий. Анализ эффективности организации невозможен без учета показателей рентабельности, которые характеризуют рентабельность деятельности предприятия и показывают, насколько эффективно используются имеющиеся на предприятии экономические, трудовые, денежные и другие ресурсы.

Для проведения анализа рентабельности предприятия используются три основных этапа: подготовительный, основной и заключительный, каждый из



которых имеет свой алгоритм и направление. По результатам анализа рентабельности оценивается эффективность деятельности предприятия, выявляются резервы роста основных показателей, принимаются эффективные управленческие решения в соответствии со стратегическими планами предприятия.

Пути повышения рентабельности затрат: оптимизация затрат путем сокращения излишних затрат, запасов, совершенствование их структуры. Достижение положительного финансового результата путем более быстрого темпа роста доходов, чем расходы на их получение. Обоснование издержек обращения, путем анализа структуры затрат, т. е. соотношение между постоянными и переменными затратами. Чем больше удельный вес постоянных затрат, тем значительнее возможности роста прибыли. Увеличивая только переменные затраты в связи с реализацией товаров, размер постоянных затрат остается прежним, что влияет на размер затрат на единицу товара.

Контроль за прочей хозяйственной деятельностью предприятия. Прочая хозяйственная деятельность касается вспомогательных подразделений, числящихся на балансе предприятия: транспорт, организация общественного питания и т. д. Для этого необходимо сравнить стоимость услуг собственного производства с затратами на их приобретение у посторонних организаций.

Оптимизация прочих доходов и расходов. Они имеются у большинства предприятий и составляют немалый резерв, который позволяет улучшить финансовые результаты его деятельности. Поэтому главной задачей является сокращение до минимума соответствующих расходов и мобилизацию доходов. Максимизация поступлений от взыскания финансовых санкций, применяемых к плательщикам, поставщикам способствует быстрая реакция на их не законные действия, нарушения принятых обязательств. В крупных и средних фирмах этими вопросами занимаются юристы и финансовые менеджеры. Они с учетом действующего законодательства, условий договора, контрактов определяют формы и сумму взысканий штрафов, неустоек, пени за их нарушение. Санкции

используются не только как экономический рычаг воздействия на выполнение партнерами их обязательств, но и как дополнительный источник денежных поступлений.

Таким образом, финансовый результат считается главным фактором работы организации, а доход считается мерой продуктивности работы предприятия и основой расчета финансовых итогов. Финансовый итог хозяйственной работы предприятия нашел своё проявление, как в балансе, так и в отчете о финансовых итогах. При всем при этом в балансе для установления финансового итога нужно расценивать свой бюджет за отчетные даты и вычесть увеличение внесённых средств в отчетное время. Полученная подобным способом сумма должна равняться заработанному доходу предприятия, которое именуется экономическим доходом. Прежде всего, финансовый итог в отчете о финансовых результатах высчитывается как разница между прибылью и затратами за отчетный период, уменьшенный на величину прочих расходов, а также налоговых выплат.

## 2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

### 2.1 Экономико-организационная характеристика деятельности

#### ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

Среди сервисных компаний Западно-Сибирского региона России, предоставляющих услуги в сфере повышения нефтеотдачи пластов нефтедобывающим комплексам страны, одно из ведущих мест занимает ЗАО «Совместное Предприятие «МЕКАМИНЕФТЬ», созданное в 1992 году при участии Производственного объединения «Мегионнефтегаз», бельгийской финансовой организации Miko Finance and Trading Company и немецкой компании Cat. oil GmbH.

Благодаря мощной ПТЗ (производственно-технической базе), благодаря прогрессивным технологиям, методам, оборудованию, которые соответствуют международному уровню, а также благодаря наличию высококвалифицированных работников, данное предприятие проводит обширную совокупность работ, связанных с вторичным воздействием на пласт, что необходимо для увеличения его продуктивности.

Как уже отмечалось, данный успех этой компании обуславливается мощной ПТЗ, прогрессивным технологиям, методам, оборудованию, которые соответствуют международному уровню, а также наличием высококвалифицированных работников. Для выполнения работ, связанных с вторичным воздействием на пласт, на предприятии есть семь производственных участков, база производственного обслуживания в городе Мегион, четырнадцать комплексов, которые предназначены для производства ГРП, в частности, два комплекса, оснащенные установкой «гибкая труба» в купе с насосной установкой, а также 1867 человек персонала на конец 2020 года.

Вместе с тем, работники этой компании активно внедряются и используют на практике прогрессивные технологии, которые обеспечивают эффективную

добычу «черного золота» из низкопроницаемых коллекторов: ГПП по технологии STEPWISE FRAC, пенно-азотные ГПП, многостадийные ГПП. Отметим, что в арсенале этого предприятия есть следующие решения: освоение нефтяных скважин при помощи метода свабирования, глубокопроникающий гидравлический разрыв пласта, восстановление циркуляции в скважинах, которые оснащены электропогружными насосами, и так далее.

Использование прогрессивных технологий дает этой компании возможность значительно повысить коэффициент нефтеотдачи пластов, существенно уменьшать затрачиваемое время на выполнение работ, вовлекать в работу такие участки залежи, которые удалены и слабо дренируемы, и тому подобное. На достигнутом это предприятие не останавливается и занимается постоянным поиском более эффективных путей усовершенствования новых и уже существующих решений технического характера.

Осуществляя работы на своих скважинах (нагнетательных, газоконденсатных и нефтяных), эта компания намеревается оказывать услуги, имеющие высокое качество, которые отвечают ожиданиям заказчиков, а также установленным международным и государственным требованиям. Данная компания стремится сохранять лидирующее положение на внутреннем рынке Российской Федерации, проводить реконструкцию своих производственных объектов, их модернизацию, осуществлять перспективное развитие производства, повышать благосостояние своего наемного персонала. Руководители этого предприятия при достижении намеченных целей все так же продолжают помнить о планомерном уменьшении негативного влияния на природную среду, что осуществляется посредством уменьшения отрицательного влияния на эту среду разными оптимальными и доступными средствами.

Что касается территории производственной деятельности этой компании, то она в себя включает: Оренбургскую область, Ямало-Ненецкий АО и Ханты-Мансийский АО. Главные заказчики услуг этой компании: ООО «Газпромнефть-Хантос», ОАО «Роснефть-Юганскнефтегаз», ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз»,

ООО «Лукойл-Западная Сибирь», Филиал «Газпромнефть-Муравленко», ОАО «Газпромнефть». Доверие этих предприятий оправдывается в абсолютной степени, а это достигается непрерывным совершенствованием сервиса.

Структура управления предприятием отражена на рисунке 2.1.

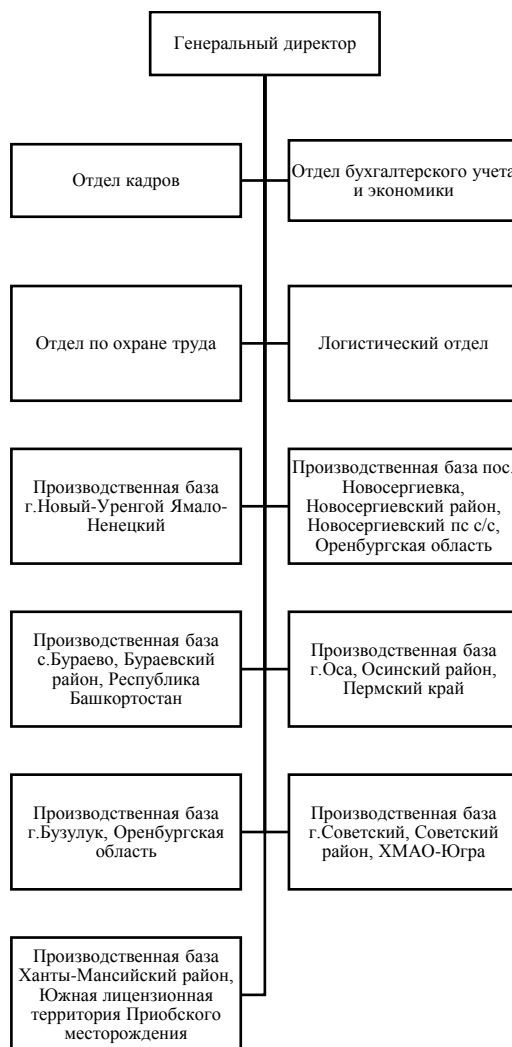


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления  
ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

Организационная структура управления предприятием относится к линейно-функциональному типу. Во главе каждой производственной базы стоит начальник, которому подчиняются инженерный персонал, а также рабочие участков.

Используя данные финансовой отчетности в таблице 2.1 представим анализ технико-экономических показателей ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы.

Таблица 2.1 – Динамика основных экономических показателей деятельности предприятия

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018–2020 годы

Наименование показателя	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	4886422	6485217	9648483	1598795	3163266	132,72	148,78
Полная себестоимость, тыс. руб.	4424082	5879865	7768802	1455783	1888937	132,91	132,13
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	462340	605352	1879681	143012	1274329	130,93	310,51
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-118142	475847	2157812	593989	1681965	-402,78	453,47
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-96678	353513	1723628	450191	1370115	-365,66	487,57
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	4958277,5	5400872,5	6698409,5	442595	1297537	108,93	124,02
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3544169	3465682	4355845,5	-78487	890163,5	97,79	125,69
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1287943,5	1494755,5	1462138	206812	-32617,5	116,06	97,82
Среднесписочная численность работников, чел.	1623	1919	1867	296	-52	118,24	97,29
Фондоотдача, тыс. руб. / тыс. руб.	3,79	4,34	6,60	1	2,26	114,36	152,10
Фондоемкость, тыс. руб. / тыс. руб.	0,26	0,23	0,15	0	-0,08	87,45	65,75
Фондорентабельность, %	-7,51	23,65	117,88	31,16	94,23	-315,07	498,45
Фондовооруженность, тыс. руб. на чел.	793,56	778,92	783,15	-14,63	4,22	98,16	100,54
Годовая выработка, тыс. руб. на чел.	3010,73	3379,48	5167,91	368,74	1788,43	112,25	152,92
Рентабельность оборота (продаж), %	9,46	9,33	19,48	-0,13	10,15	-	-
Рентабельность продукции (затрат), %	-2,67	8,09	27,78	10,76	19,68	-	-
Коэффициент оборачиваемости, раз	1,38	1,87	2,22	0,49	0,34	135,72	118,37
Коэффициент загрузки, тыс. руб. / тыс. руб.	0,73	0,53	0,45	-0,19	-0,08	73,68	84,48
Длительность оборота оборотных средств, дни	264,74	195,05	164,78	-69,68	-30,27	73,68	84,48

Согласно данных таблицы 2.1 видно, что в 2019 году выручка увеличилась на 32,72%, а полная себестоимость увеличилась на 32,91, вследствие чего прибыль от продаж повысилась на 30,93%, увеличение прибыли до налогообложения произошло на 593989 тысяч рублей, а чистая прибыль возросла на 450191 тысяч рублей.

В 2019 году можно отметить повышение эффективности использования основных средств, чем свидетельствует рост фондоотдачи на 0,04% и рост фондорентабельности на 31,16%. Однако отмечается ухудшение обеспеченности персонала основными средствами, на что указывает снижение фондовооруженности.

Рост годовой выработки на 12,25% указывает на повышение производительности труда.

Рентабельность продаж снизилась на 0,13%, что свидетельствует о снижении эффективности продаж. При этом рост рентабельности продукции на 10,76% указывает на рост эффективности производства товарной продукции рассматриваемой нами компании.

Можно наблюдать увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 35,72%, это говорит нам о росте эффективности использования предприятием своих оборотных средств.

В 2020 году выручка увеличилась на 48,78%, а полная себестоимость увеличилась на 32,13%, вследствие чего прибыль от продаж возросла в 3,10 раз, в свою очередь, прибыль до налогообложения возросла в 4,53 раза, а чистая прибыль увеличилась в 4,87 раз. Рост показателей эффективности предприятия произошел даже несмотря на влияние кризиса в нефтегазовой отрасли на его деятельность, что было следствием роста спроса на услуги ГРП.

В 2020 году также отмечается повышение эффективности использования основных средств, о чем свидетельствует рост фондоотдачи на 52,10% и рост фондорентабельности в 4,98 раз. Однако обеспеченность персонала основными средствами улучшилась, на что указывает повышение фондовооруженности на 0,54%.

Рост годовой выработки на 52,92% указывает на дальнейшее повышение производительности труда.

Рентабельность продаж повысилась на 10,15%, что свидетельствует о повышении эффективности продаж, а рентабельность продукции повысилась на 19,68%, что указывает на рост эффективности производства товарной продукции рассматриваемой нами компании.

Можно наблюдать увеличение коэффициента оборачиваемости ОС на 18,37%, это говорит нам о росте эффективности использования предприятием своих оборотных средств.

Таким образом, анализ основных экономических показателей ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что за анализируемый период наблюдается рост эффективности использования оборотных, а также основных средств, рост производительности трудовой деятельности, а также рост эффективности деятельности предприятия.

## 2.2 Анализ финансового состояния ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

### 2.2.1 Анализ имущества и источников его формирования

В рамках анализа имущественного положения ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» проводится горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов (Приложения А-Г). Анализ имущественного положения ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» начнем с горизонтального анализа активов предприятия. На рисунке 2.2 представим динамику имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».



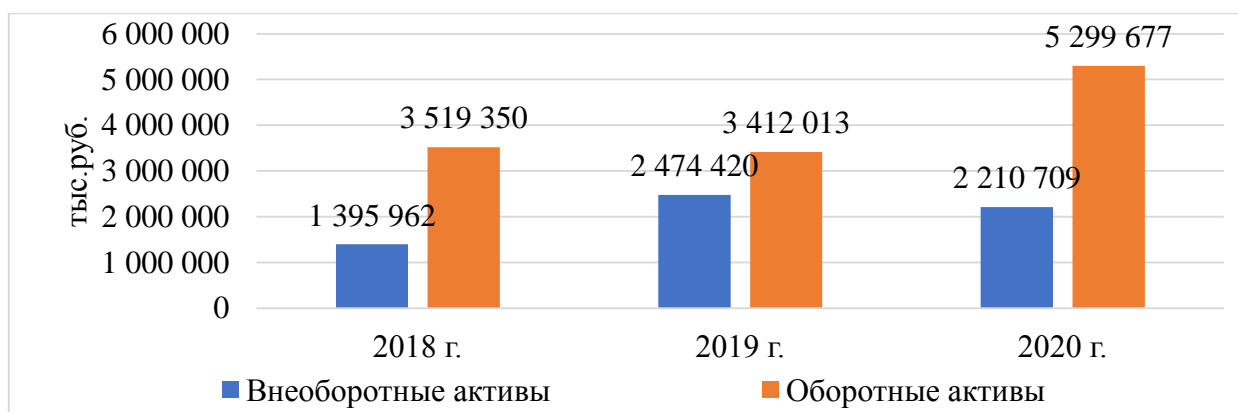


Рисунок 2.2 – Динамика имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Таким образом, ежегодно повышается стоимость имущества компании. В том числе, в 2019 г. она возросла на 19,76%. Этому способствовало увеличение стоимости внеоборотных активов на 77,26%. Это произошло за счет роста финансовых вложений, ОС, а также доходных вложений в материальные ценности. Причем в 2019 году величина оборотных активов уменьшилась на 3,05% за счет уменьшения запасов (на 12,38%) и финансовых вложений (на 17,05%). Важно отметить, что уменьшение запасов и при росте выручки на 32,72% может привести к недопроизводству, тогда как уменьшение величины финансовых вложений может негативно отразиться на платежеспособности предприятия. При этом величина дебиторской задолженности увеличилась на 6,25%, что обосновано при росте выручки на 32,72%. Величина денежных средств увеличилась на 58,18%, что является положительной тенденцией.

В 2020 году стоимость имущества увеличилась на 27,59%, чему способствовало увеличение оборотных активов на 55,32%. В частности, отмечается рост запасов в 2,06 раз, дебиторской задолженности (на 77,19%), финансовых вложений (на 33,25%), денежных средств (на 14,75%) и прочих оборотных активов (в 2,89 раз). Важно отметить, что в 2020 году выручка увеличилась на 48,78%, и тогда рост запасов и дебиторской задолженности является необоснованным, что может привести к отвлечению средств из оборота и недополучению прибыли предприятием. При этом рост финансовых вложений и денежных средств является положительной тенденцией и свидетельствует об улучшении платежеспособности предприятия.

При этом в 2020 году величина внеоборотных активов предприятия снизилась на 10,66 процентов в связи с уменьшением доходных вложений в материальные ценности, ОС, а также нематериальных активов.

В целом за весь период стоимость имущества увеличилась на 52,80%, тогда как выручка увеличилась на 97,45%. При этом рост стоимости имущества был обусловлен как ростом внеоборотных активов (на 58,36%), так и ростом оборотных активов (на 50,59%). Важно отметить, что темп роста запасов и дебиторской задолженности не превышали темп роста выручки, что является положительной тенденцией, а рост финансовых вложений и денежных средств способствовали улучшению платежеспособности предприятия.

В таблице Б.1 и рисунке 2.3 представлены результаты вертикального анализа активов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таким образом, в структуре имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» наибольший удельный вес приходится на оборотные активы, доля которых уменьшилась с 71,60% до 70,56%. Этому способствовало уменьшение удельного веса финансовых вложений с 48,21% до 34,88%, что является негативной тенденцией и указывает на ухудшение платежеспособности предприятия. При этом отмечается рост доли запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и прочих оборотных активов.

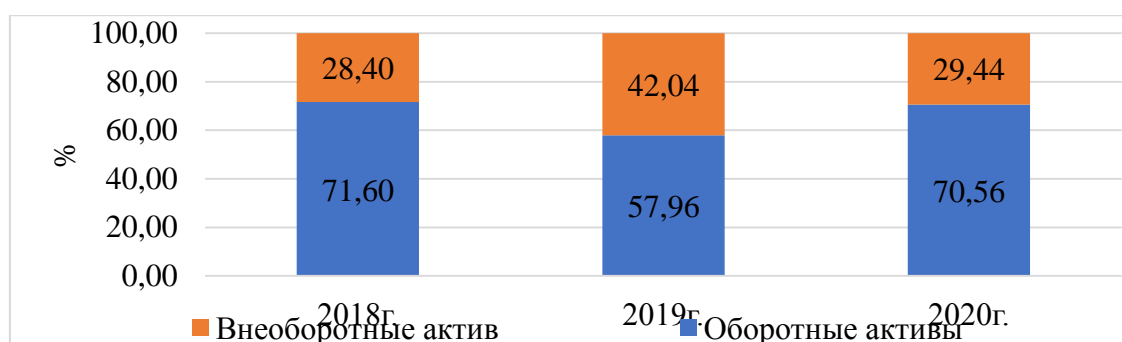


Рисунок 2.3 – Структура имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Следовательно удельный вес внеоборотных активов увеличился с 28,40% до 29,44%, чему способствовало увеличение доли финансовых вложений с 2,34% до 12,96%.

Важно отметить, что в структуре оборотных активов на конец анализируемого периода преобладают дебиторская задолженность и финансовые вложений, что типично для данного предприятия. Увеличение удельного веса денежных средств положительно характеризует деятельность предприятия и свидетельствует о повышении уровня его платёжеспособности.

В таблице В.1 и на рисунке 2.4 представлены результаты горизонтального анализа пассивов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таким образом, в 2019 году стоимость источников формирования имущества увеличилась на 19,76%, чему способствовало увеличение всех видов капитала. В частности, стоимость собственного капитала увеличилась на 6,96% преимущественно за счет увеличения добавочного капитала. Величина долгосрочных обязательств увеличилась в 5,89 раз, что было обусловлено появлением долгосрочных заемных средств в размере 398913 тыс.руб.

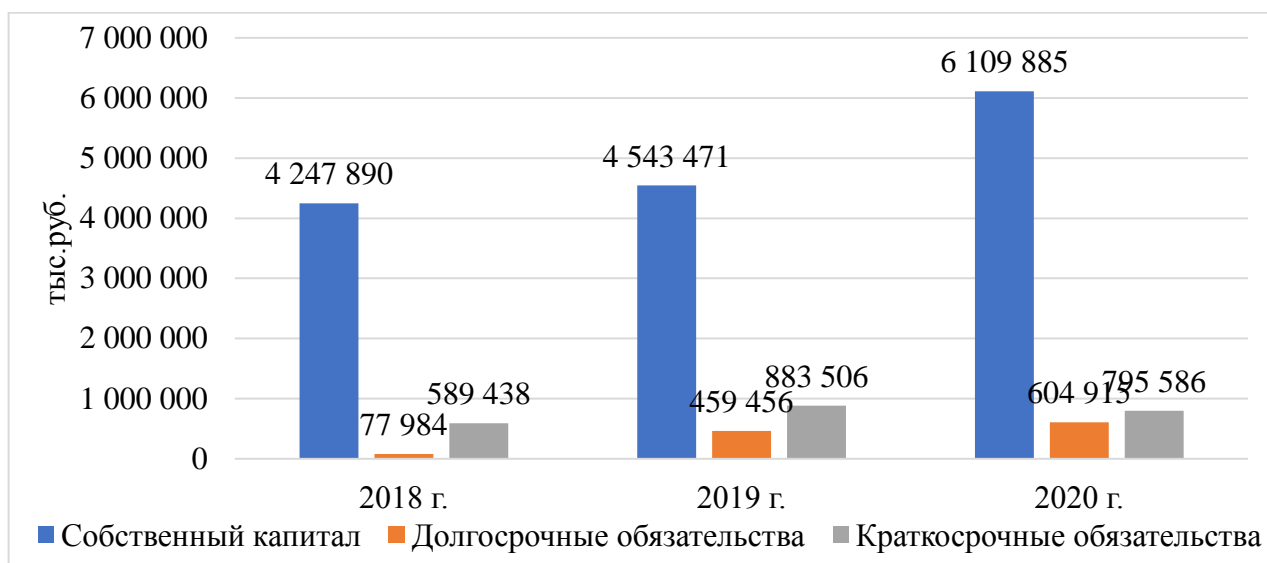


Рисунок 2.4 – Динамика источников формирования имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Величина краткосрочных обязательств увеличилась на 49,89% за счет увеличения кредиторской задолженности в 2,33 раза, что является негативной тенденцией и указывает на ухудшение расчетов по обязательствам.

В 2020 году стоимость источников формирования имущества увеличилась на 27,59% за счет увеличения собственного капитала и долгосрочных обязательств. В

частности, величина собственного капитала увеличилась на 34,48% чему способствовало увеличение нераспределенной прибыли и добавочного капитала. Рост долгосрочных обязательств составил 31,66%. Такое увеличение произошло в связи с ростом заемного капитала, а также отложенных налоговых обязательств. Отметим, что произошло снижение краткосрочных обязательств. Они уменьшились на 9,95%. Это произошло в связи со снижением кредиторской задолженности на 34%, тогда как величина краткосрочных заемных средств увеличилась на 33,31%.

В целом за весь анализируемый период стоимость источников формирования имущества увеличилась на 52,80%, чему способствовало увеличение всех видов капитала. В частности, собственный капитал увеличился на 43,83% за счет увеличения добавочного капитала и нераспределенной прибыли. Величина долгосрочных обязательств увеличилась в 7,75 раз за счет увеличения долгосрочных заемных средств. Величина краткосрочных обязательств увеличилась на 34,97% за счет увеличения краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности.

Негативным моментом является дисбаланс между суммами дебиторской и кредиторской задолженности на протяжении всего рассматриваемого периода. За анализируемый период дебиторская задолженность существенно превышала кредиторскую, что не соответствует принципам финансирования деятельности предприятия и условиям его финансовой устойчивости. Важно отметить, что на протяжении всего анализируемого периода темпы изменения дебиторской и кредиторской задолженности существенно отличались.

В таблице Г.1 и на рисунке 2.5 представлены результаты вертикального анализа источников формирования имущества ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

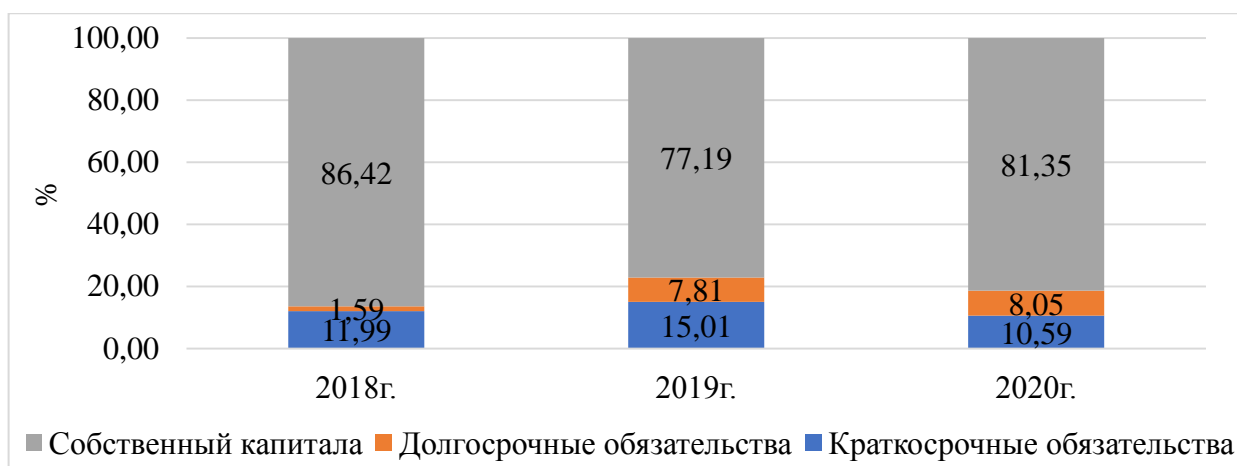


Рисунок 2.5 – Структура источников формирования имущества  
 ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Из представленных данных видно, что в структуре источников формирования имущества наибольший удельный вес приходится на собственный капитал, доля которого снизилась с 86,42% до 81,35%. Это указывает на снижение финансовой автономии предприятия. Следовательно, за анализируемый период повысилась доля заемного капитала, а именно: удельный вес долгосрочных обязательств увеличился с 1,59% до 8,05%, чему способствовало наращивание заемных средств. При этом удельный вес краткосрочных обязательств уменьшился с 11,99% до 10,59% чему способствовало уменьшение доли краткосрочных заемных средств с 7,05% до 5,60%.

Далее целесообразно определить выполнение «золотого правила» экономики для ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»:

2018-2019гг.:  $30,93\% < 32,72\% > 19,76\%$ ;

2019-2020гг.:  $210,51\% > 48,78\% > 27,59\%$ ;

2018-2020 гг.:  $306,56\% > 97,45\% > 52,80\%$ ;

По полученным данным видно, что «золотое правило» экономики выполнялось в 2019 году и в целом за анализируемый период, а в 2018 году – не выполнялось. Это указывает на улучшение способности предприятия вовремя реагировать на ухудшение финансового положения предприятия и своевременно принимать необходимые управленческие решения.

Таким образом, можно выделить такие основные недостатки в имущественном положении ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»:

- увеличение доли дебиторской задолженности;
- рост величины заемных средств;
- дисбаланс между суммами дебиторской и кредиторской задолженности.

Далее целесообразно перейти к анализу ликвидности и платежеспособности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

## 2.2.2 Анализ финансовой устойчивости деятельности предприятия

Анализ финансовой устойчивости ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» проведем путем определения типа финансовой устойчивости предприятия и оценки коэффициентов финансовой устойчивости.

В таблице 2.2 определен тип финансовой устойчивости предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таблица 2.2 – Определение типа финансовой устойчивости предприятия  
ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

В тыс.руб.

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение		
				2019/2018	2020/2019	2020/2018
Собственный капитал	4 247	4 543	6 109	295 581	1 566 414	1 861 995
Внеоборотные активы	1395962	2474420	2210709	1 078 458	-263 711	814 747
Долгосрочный заемный капитал	77 984	459 456	604 915	381 472	145 459	526 931
Краткосрочный заемный капитал	589438	883506	795586	294 068	-87 920	206 148
Запасы	384 192	336 634	694 350	-47 558	357 716	310 158
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	2 851 928	2 069 051	3 899 176	-782 877	1 830 125	1 047 248
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств (СД)	2929912	2 528 507	4 504 091	-401 405	1 975 584	1 574 179
Общая величина источников финансирования запасов и затрат (ОИ)	3519350	3412013	5299677	-107 337	1 887 664	1 780 327
ΔСОС	2467736	1732417	3204826	-735 319	1 472 409	737 090
ΔСД	2545720	2191873	3809741	-353 847	1 617 868	1 264 021

ΔОИ	3135158	3075379	4605327	-59 779	1 529 948	1 470 169
Трехфакторный компонент S(Φ)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	-	-	-

Из данных таблицы 2.2 видно, что за анализируемый период предприятие характеризовалось абсолютной финансовой устойчивостью. У предприятия было достаточно собственных оборотных средств для финансирования запасов и затрат. Руководство организации объективно оценило риски кризиса в нефтегазовой отрасли и наращивало собственный капитал для избежания рисков потери финансовой стабильности.

В таблице 2.3 представлен анализ коэффициентов финансовой устойчивости ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Таблица 2.3 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости  
ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 гг.

Показатель	Норма	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение		
					2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Коэффициент обеспеченности СОС	0,1	0,81	0,61	0,74	-0,20	0,13	-0,07
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	0,5-0,8	7,42	6,15	5,62	-1,28	-0,53	-1,81
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,67	0,46	0,64	-0,22	0,18	-0,03
Коэффициент автономии	>0,5	0,86	0,77	0,81	-0,09	0,04	-0,05
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,88	0,85	0,89	-0,03	0,04	0,01
Коэффициент финансовой активности	<1	0,16	0,30	0,23	0,14	-0,07	0,07
Коэффициент финансирования	>1	6,36	3,38	4,36	-2,98	0,98	-2,00

Как видно из данных таблицы 2.3, за анализируемый период коэффициент обеспеченности СОС был выше 0,1, что указывает на достаточность у предприятия собственных оборотных средств для финансирования оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов за анализируемый период был гораздо выше нормы. Это также указывает на достаточность у предприятия собственных оборотных средств для финансирования материальных запасов.

Коэффициент маневренности за анализируемый период соответствовал норме. Это указывает на достаточность собственных оборотных средств для покрытия собственного капитала.

Коэффициент автономии за анализируемый период соответствовал норме. Это указывает на финансовую независимость предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период также соответствовал норме. Это указывает на финансовую независимость предприятия.

Коэффициент финансовой активности за анализируемый период соответствовал норме. Это обусловлено существенным превышением собственного капитала над заемным капиталом.

Коэффициент финансирования за анализируемый период также соответствовал норме, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что за анализируемый период финансовая устойчивость предприятия была высокой.

Далее целесообразно провести анализ финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

### 2.2.3 Анализ платежеспособности и ликвидности деятельности предприятия

Анализ ликвидности и платежеспособности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» начнем с горизонтального анализа баланса предприятия с позиции ликвидности (см. таблицу 2.4).

Таблица 2.4 – Горизонтальный анализ баланса

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» с позиции ликвидности за 2018-2020 гг.



В тыс.руб.

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение			Относительное изменение, %		
				2019/2018	2020/2019	2020/2018	2019/2018	2020/2019	2020/2018
А1 – наиболее ликвидные активы	2465969	2117843	2793881	-348126	676038	327912	-14,12	31,92	13,30
А2 – быстро реализуемые активы	623109	662080	1173134	38971	511054	550025	6,25	77,19	88,27
А3 – медленно реализуемые активы	430272	632090	1332662	202018	700572	902390	46,90	110,83	209,73
А4 – трудно реализуемые активы	1395962	2474420	2210709	1078458	-263711	814747	77,26	-10,66	58,36
БАЛАНС	4915312	5886433	7510386	971121	1623953	2595074	19,76	27,59	52,80

По данным таблицы 2.4 видно, что за анализируемый период наблюдается увеличение наиболее ликвидных активов. При этом также отмечается увеличение быстро реализуемых активов, медленно реализуемых активов и трудно реализуемых активов.

В таблице 2.5 представим вертикальный анализ баланса ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» с позиции ликвидности.

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ баланса ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» с позиции ликвидности

Показатель	2018г.		2019г.		2020г.		Изменение структуры, %		
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	2019/2018	2020/2019	2020/2018
А1 – наиболее ликвидные активы	2465969	50,17	2117843	35,98	2793881	37,20	-14,19	1,22	-12,97
А2 – быстро реализуемые активы	623109	12,68	662080	11,25	1173134	15,62	-1,43	4,37	2,94
А3 – медленно реализуемые активы	430272	8,75	632090	10,74	1332662	17,74	1,98	7,01	8,99
А4 – трудно реализуемые активы	1395962	28,40	2474420	42,04	2210709	29,44	13,64	-12,60	1,04
БАЛАНС	4915312	100	5886433	100	7510386	100	-	-	-

Как видно из таблицы 2.5, на начало периода наибольший удельный вес приходился на наиболее ликвидные активы, доля которых уменьшилась с 50,17% до 37,20% в 2020 году. При этом отмечается увеличение доли всех остальных видов активов по степени ликвидности, что указывает на повышение платежеспособности предприятия.

В таблице 2.6 представлено определение выполнения условия абсолютной ликвидности баланса ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» и платежного излишка (недостатка).

Таблица 2.6 – Определение выполнения условия абсолютной ликвидности баланса ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» и платежного излишка (недостатка) за 2018-2020 годы

В тыс.руб.

Актив	2018г.	2019г.	2020г.	Пассив	2018г.	2019г.	2020г.	Формула	Платежный излишек (недостаток)		
									2018г.	2019г.	2020г.
A <sub>1</sub>	2465969	2117843	2793881	П <sub>1</sub>	242852	567872	374801	A <sub>1</sub> -П <sub>1</sub>	2223117	1549971	2419080
A <sub>2</sub>	623109	662080	1173134	П <sub>2</sub>	346586	315634	420785	A <sub>2</sub> -П <sub>2</sub>	276523	346446	752349
A <sub>3</sub>	430272	632090	1332662	П <sub>3</sub>	77984	459456	604915	A <sub>3</sub> -П <sub>3</sub>	352288	172634	727747
A <sub>4</sub>	1395962	2474420	2210709	П <sub>4</sub>	4247890	4543471	6109885	A <sub>4</sub> -П <sub>4</sub>	-2851928	-2069051	-3899176

Как видно из данных таблицы 2.6, на протяжении всего анализируемого баланс предприятия был абсолютно ликвидный.

Далее в таблице 2.7 представим анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таблица 2.7 – Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

В тыс. руб.

Показатель	Норма	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение			Относительное изменение, %		
					2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Текущая ликвидность	-	2499640	1896417	3171429	-603223	1275012	671789	-24,13	67,23	26,88
Перспективная ликвидность	-	352288	172634	727747	-179654	555113	375459	-51,00	321,55	106,58
Чистый оборотный капитал	-	2929912	2528507	4504091	-401405	1975584	1574179	-13,70	78,13	53,73
Коэффициент общей	1-2	5,97	3,86	6,66	-2,11	2,80	0,69	-35,32	72,49	11,57
Коэффициент текущей ликвидности	≥2	5,97	3,86	6,66	-2,11	2,80	0,69	-35,32	72,49	11,57
Коэффициент срочной	≥0,8	5,24	3,15	4,99	-2,09	1,84	-0,25	-39,96	58,47	-4,86
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥0,2	4,18	2,40	3,51	-1,79	1,11	-0,67	-42,70	46,50	-16,06

Как видно из данных таблицы 2.7, за анализируемый период текущая

ликвидность предприятия увеличилась и характеризовалась положительными значениями. Это указывает на то, что у предприятия достаточно оборотных активов для покрытия текущих обязательств.

Перспективная ликвидность за весь анализируемый период характеризовалась положительными значениями. Это указывает на то, что в будущем предприятие имеет шансы быть ликвидным.

За весь анализируемый период предприятие характеризовалось наличием чистого оборотного капитала, что положительно характеризует положение предприятия.

Для наглядности динамику коэффициентов ликвидности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» представим на рисунке 2.6.

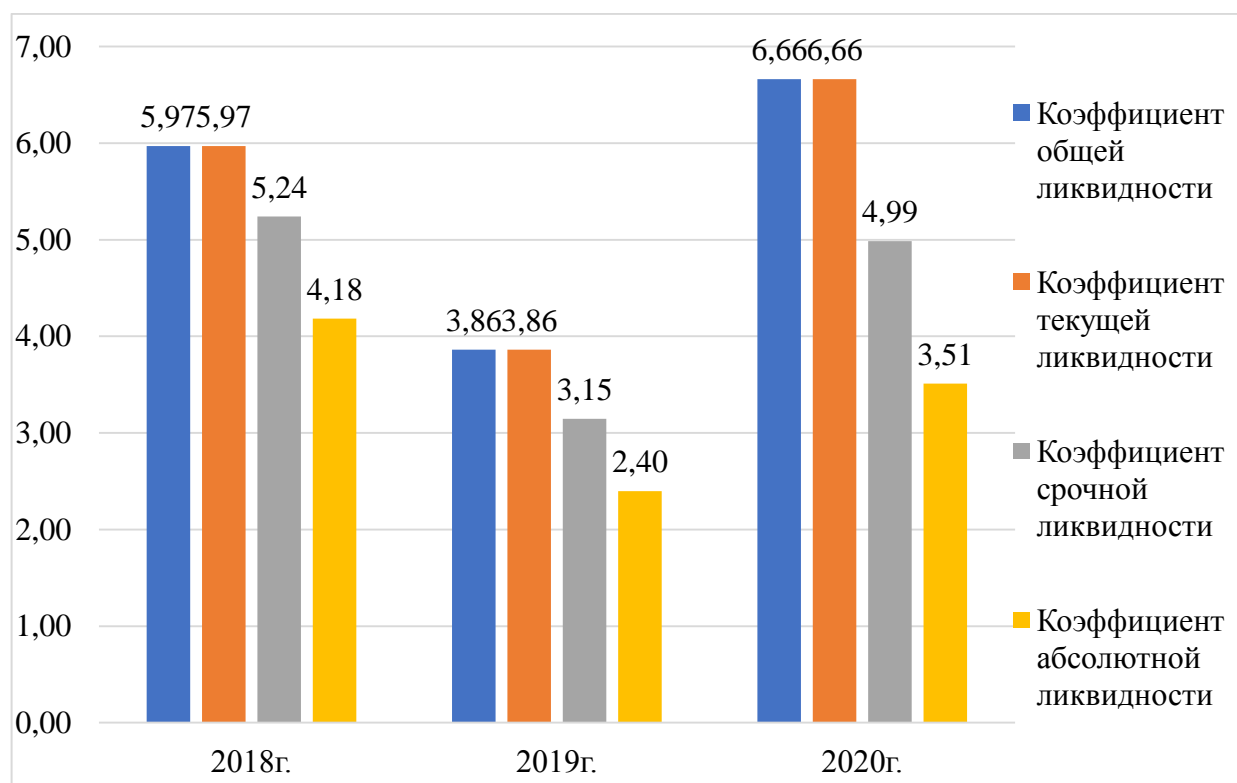


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициентов ликвидности

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

Коэффициент общей ликвидности за весь анализируемый период увеличился с 5,97 до 6,66, что выше нормы. Это свидетельствует о ликвидности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период был на одном уровне с коэффициентом общей ликвидности. Это свидетельствует об

обеспеченности обязательств предприятия всеми его оборотными активами.

Коэффициент срочной ликвидности за анализируемый период уменьшился с 5,24 до 4,99, и был выше нормы. Это указывает на способность предприятия погашать текущие обязательства за счет дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году уменьшился с 4,18 до 2,40, а в 2020 году повысился до 3,51, что выше нормы. Это свидетельствует о ликвидности предприятия в краткосрочном периоде и указывает на платежеспособность предприятия.

Таким образом, проведенный анализ ликвидности и платежеспособности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что баланс предприятия был абсолютно ликвидным и предприятие было платежеспособным. Однако поскольку все относительные коэффициенты ликвидности были гораздо выше нормы, то это указывает на недостаточно активное использование активов предприятия

Далее перейдем к анализу финансовой устойчивости предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

## 2.3 Анализ финансовых результатов деятельности

### ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

#### 2.3.1 Характеристика и динамика финансового результата деятельности

Анализ финансовых результатов предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» предусматривает проведение горизонтального, вертикального и факторного анализа. В таблице 2.8 представим горизонтальный анализ финансовых результатов предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Из представленных данных видно, что в 2019 году отмечается увеличение масштабов деятельности предприятия, на что указывает рост выручки на 32,72 и рост себестоимости на 36,14%. Причем себестоимость продаж растет более быстрыми темпами, чем выручка. И как результат рост валовой прибыли в 2019 году составил 20,98%.

Таблица 2.8 – Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

В тыс. руб.

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение			Относительное изменение, %		
				2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Выручка	4886422	6485217	9648483	1598795	3163266	4762061	32,72	48,78	97,45
Себестоимость	3783136	5150420	6853735	1367284	1703315	3070599	36,14	33,07	81,17
Валовая прибыль (убыток)	1103286	1334797	2794748	231511	1459951	1691462	20,98	109,38	153,31
Коммерческие расходы	325087	386250	523780	61163	137530	198693	18,81	35,61	61,12
Управленческие расходы	315859	343195	391287	27336	48092	75428	8,65	14,01	23,88
Прибыль (убыток) от продаж	462340	605352	1879681	143012	1274329	1417341	30,93	210,51	306,56
Проценты к получению	55725	64832	132161	9107	67329	76436	16,34	103,85	137,17
Проценты к уплате	39709	47441	48265	7732	824	8556	19,47	1,74	21,55
Прочие доходы	2434254	3095243	4567115	660989	1471872	2132861	27,15	47,55	87,62
Прочие расходы	3030752	3242139	4372880	211387	1130741	1342128	6,97	34,88	44,28
Прибыль (убыток) до налогообложения	-118142	475847	2157812	593989	1681965	2275954	-502,78	353,47	-1926,46
Текущий налог на прибыль	0	107830	449240	107830	341410	449240	-	316,62	-
Чистая прибыль (убыток)	-96678	353513	1723628	450191	1370115	1820306	-465,66	387,57	-1882,85

Для наглядности динамику показателей прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» представим на рисунке 2.7.

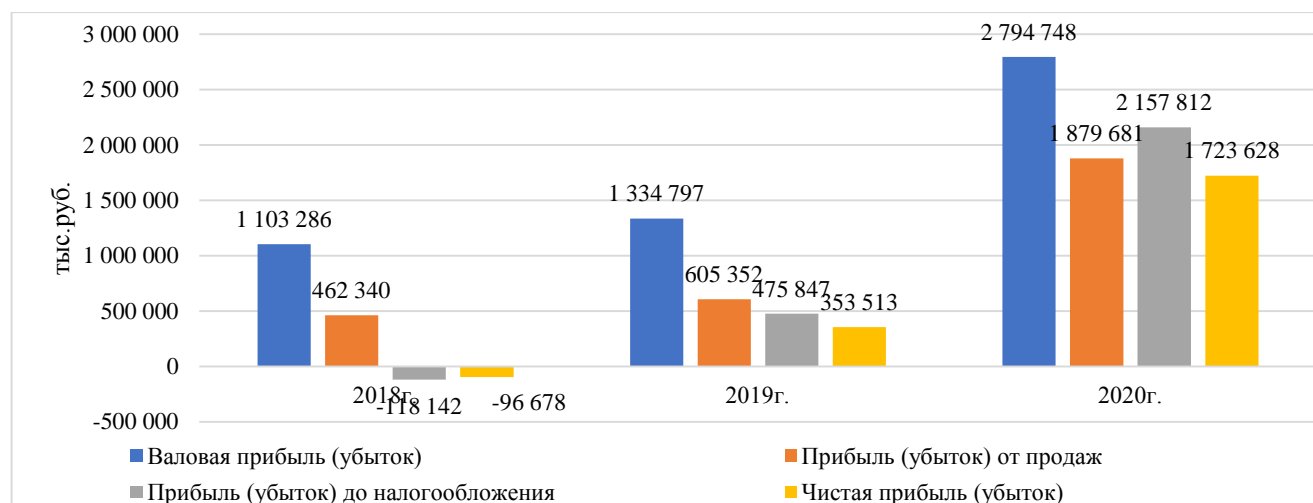


Рисунок 2.7 - Динамика показателей прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

Однако за счет роста коммерческих расходов на 18,81% и управленческих расходов на 8,65% рост прибыли от продаж составил 30,93%. При этом проценты к получению, проценты к уплате, прочие доходы и прочие расходы в 2019 году росли, тогда как прибыль до налогообложения в 2019 году составила 475847 тыс.руб. в сравнении с 2018 годом, когда предприятие понесло убыток до налогообложения в размере -118142 тыс.руб. Также наблюдается улучшения показателя чистой прибыли, которая в 2019 году составила 353513 тыс.руб., тогда как в 2018 году чистый убыток составлял -96678 тыс.руб.

В 2020 году в сравнении с 2019 годом отмечается также рост масштабов деятельности предприятия, на что указывает рост выручки на 48,78%, себестоимости продаж - на 33,07%. За счет того, что темп роста себестоимости продаж был ниже, чем темп роста выручки, валовая прибыль увеличилась в 2,09 раз. Рост коммерческих расходов на 35,61% и управленческих – на 14,01% способствовали росту прибыли от продаж в 2,10 раз, прибыли до налогообложения – в 3,53 раза, и чистой прибыли – в 3,87 раз. Все это указывает на улучшение деятельности предприятия. В целом за весь период, с учетом роста объемов реализации, показатели прибыли возросли, что указывает на улучшение

деятельности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».



Таблица 2.9 – Вертикальный анализ финансовых результатов деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2018-2020 годы

Показатель	2018г.		2019г.		2020г.		Изменение структуры, %		
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Выручка	4 886 422	100	6 485 217	100	9 648 483	100	0	0	0
Себестоимость	3 783 136	77,42	5 150 420	79,42	6 853 735	71,03	2,00	-8,38	-6,39
Валовая прибыль	1 103 286	22,58	1 334 797	20,58	2 794 748	28,97	-2,00	8,38	6,39
Коммерческие расходы	325 087	6,65	386 250	5,96	523 780	5,43	-0,70	-0,53	-1,22
Управленческие расходы	315 859	6,46	343 195	5,29	391 287	4,06	-1,17	-1,24	-2,41
Прибыль (убыток) от продаж	462 340	9,46	605 352	9,33	1 879 681	19,48	-0,13	10,15	10,02
Проценты к получению	55 725	1,14	64 832	1,00	132 161	1,37	-0,14	0,37	0,23
Проценты к уплате	39 709	0,81	47 441	0,73	48 265	0,50	-0,08	-0,23	-0,31
Прочие доходы	2 434 254	49,82	3 095 243	47,73	4 567 115	47,34	-2,09	-0,39	-2,48
Прочие расходы	3 030 752	62,02	3 242 139	49,99	4 372 880	45,32	-12,03	-4,67	-16,70
Прибыль (убыток) до налогообложения	-118 142	-2,42	475 847	7,34	2 157 812	22,36	9,76	15,03	24,78
Текущий налог на прибыль	0	0	107 830	1,66	449 240	4,66	1,66	2,99	4,66
Чистая прибыль (убыток)	-96 678	-1,98	353 513	5,45	1 723 628	17,86	7,43	12,41	19,84

В таблице 2.9 представим вертикальный анализ финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Из данных таблицы 2.9 видно, что за анализируемый период в структуре выручки наибольший удельный вес приходится на себестоимость продаж, удельный вес которой уменьшился с 77,42% до 71,03%. За счет этого удельный вес валовой прибыли увеличился с 22,58% до 28,97%. За счет уменьшения удельного веса коммерческих и управленческих расходов дои прибыли от продаж увеличилась с 9,46% до 19,48%. Также отмечается рост удельного веса прибыли до налогообложения и чистой прибыли (на 24,78% и 19,84% соответственно), что также является положительной тенденцией.

Далее проведем факторный анализ чистой прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» (см. таблицу 2.10).

Таблица 2.10 – Факторный анализ чистой прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2019-2020 гг. В тыс. руб.

Расчет	Величина чистой прибыли	Влияние фактора, ΔЧП
Базисный 2019 год: $V_{2019} - C/C_{2019} - КР_{2019} - УР_{2019} + ПД_{2019} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	353 513	-
УВ1: $V_{2020} - C/C_{2019} - КР_{2019} - УР_{2019} + ПД_{2019} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	3 516 779	3 163 266
УВ2: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2019} - УР_{2019} + ПД_{2019} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	1 813 464	-1 703 315
УВ3: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2019} + ПД_{2019} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	1 675 934	-137 530
УВ4: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2019} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	1 627 842	-48 092
УВ5: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2020} - ПР_{2019} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	3 099 714	1 471 872
УВ6: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2020} - ПР_{2020} + \% \text{ к пол.}_{2019} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	1 968 973	-1 130 741
УВ7: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2020} - ПР_{2020} + \% \text{ к пол.}_{2020} - \% \text{ к упл.}_{2019} - ТНП_{2019}$	2 036 302	67 329
УВ8: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2020} - ПР_{2020} + \% \text{ к пол.}_{2020} - \% \text{ к упл.}_{2020} - ТНП_{2019}$	2 035 478	-824
Фактический 2020 год: $V_{2020} - C/C_{2020} - КР_{2020} - УР_{2020} + ПД_{2020} - ПР_{2020} + \% \text{ к пол.}_{2020} - \% \text{ к упл.}_{2020} - ТНП_{2020}$	1 723 628	-311 850
Отклонение: $ЧП_{2020} - ЧП_{2018}$	1 370 115	
Проверка: $\Delta ЧП(В) + \Delta ЧП(С/С) + \Delta ЧП(КР) + \Delta ЧП(УР) + \Delta ЧП(ПД) + \Delta ЧП(ПР) + \Delta ЧП(\% \text{ к пол.}) + \Delta ЧП(\% \text{ к упл.}) +$	1 370 115	

Из данных таблицы 2.10 видно, что в 2020 году в сравнении с 2019 годом чистая прибыль увеличилась на 1370115 тыс.руб. Этому способствовало изменение себестоимости продаж, прочих доходов и процентов к получению.

Таким образом, по результатам анализа финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» можно сделать выводы, что за анализируемый период наблюдается улучшение финансовых результатов предприятия, что обусловлено расширением масштабов деятельности предприятия, снижением удельного веса себестоимости продаж и ростом величины и удельных весов прибыли.

Далее целесообразно перейти к анализу эффективности деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

### 2.3.2 Оценка деловой активности и рентабельности предприятия

Анализ эффективности деятельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» будем проводить по показателям рентабельности и деловой активности.

Анализ показателей рентабельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ рентабельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»  
за 2018-2020 годы

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение		
				2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Рентабельность активов	9,41	10,28	25,03	0,88	14,74	15,62
Рентабельность продаж	9,46	9,33	19,48	-0,13	10,15	10,02
Рентабельность собственного капитала	10,88	13,32	30,76	2,44	17,44	19,88

В %

Из данных таблицы 2.11 видно, что в 2019 году наблюдается рост рентабельности активов и рентабельности собственного капитала, что указывает на повышение эффективности использования имущества и собственного капитала

предприятия. При этом рентабельность продаж уменьшилась на 0,13%, что указывает на снижение эффективности основной деятельности.

В 2020 году, как и в целом за весь период, наблюдается рост всех представленных показателей рентабельности, что было обусловлено ростом прибыли от продаж и указывает на повышение эффективности деятельности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Факторный анализ рентабельности активов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» представим в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Факторный анализ рентабельности активов

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2019-2020 годы

В %

Расчет	Рентабельность активов, %	Влияние фактора, ΔR
Базисный 2019 год: $R_{пр2019} \times КОБА_{2019} \times КТЛ_{2019} \times КО/СК_{2019} \times Ка_{2019}$	10,28	-
УВ 1: $R_{пр2020} \times КОБА_{2019} \times КТЛ_{2019} \times КО/СК_{2019} \times Ка_{2019}$	21,46	11,18
УВ 2: $R_{пр2020} \times КОБА_{2020} \times КТЛ_{2019} \times КО/СК_{2019} \times Ка_{2019}$	20,56	-0,90
УВ 3: $R_{пр2020} \times КОБА_{2020} \times КТЛ_{2020} \times КО/СК_{2019} \times Ка_{2019}$	35,46	14,90
УВ 4: $R_{пр2020} \times КОБА_{2020} \times КТЛ_{2020} \times КО/СК_{2020} \times Ка_{2019}$	23,75	-11,72
Фактический 2020 год: $R_{пр2020} \times КОБА_{2020} \times КТЛ_{2020} \times КО/СК_{2020} \times Ка_{2020}$	25,03	1,28
Отклонение: $Ra_{2020} - Ra_{2019}$	14,74	
Проверка: $\Delta Ra(R_{пр}) + \Delta Ra(КОБА) + \Delta Ra(КТЛ) + \Delta Ra(КО/СК) + \Delta Ra(Ка)$	14,74	

По данным таблицы 2.12 видно, что рентабельность активов в 2020 году в сравнении с 2019 годом повысилась на 14,74%. Наибольшее влияние на это оказало изменение коэффициента оборачиваемости оборотных активов и коэффициента текущей ликвидности.

Далее в таблице 2.13 проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таблица 2.13 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2019-2020 гг.

Расчет	Рентабельность собственного капитала, %	Влияние фактора, ΔR
Базисный 2019 год: $Коск_{2019} \times R_{пр2019}$	13,32	-
УВ 1: $Коск_{2020} \times R_{пр2019}$	14,74	1,42
Фактический 2020 год: $Коск_{2020} \times R_{пр2020}$	30,76	16,02
Отклонение: $Rск_{2020} - Rск_{2019}$	17,44	

Проверка: $\Delta Ra(R_{пр}) + \Delta Ra(Коск)$	17,44
---	-------

По данным таблицы 2.13 видно, что в 2020 году рентабельность собственного капитала увеличилась на 17,44%, чему способствовало как изменение показателя коэффициента оборачиваемости собственного капитала, так и изменение рентабельности продаж.

В таблице 2.14 проведем факторный анализ рентабельности продаж ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таблица 2.14 – Факторный анализ рентабельности продаж

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» за 2019-2020 гг.

Расчет	Рентабельность продаж, %	Влияние фактора, $\Delta R$
Базисный 2019 год: $(B_{2019} - C/C_{2019} - KP_{2019} - UP_{2019}) / B_{2019}$	0,0933	-
УВ 1: $(B_{2020} - C/C_{2019} - KP_{2019} - UP_{2019}) / B_{2020}$	0,3906	0,2972
УВ 2: $(B_{2020} - C/C_{2020} - KP_{2019} - UP_{2019}) / B_{2020}$	0,2141	-0,1765
УВ 3: $(B_{2020} - C/C_{2020} - KP_{2020} - UP_{2019}) / B_{2020}$	0,1998	-0,0143
Фактический 2020 год: $(B_{2020} - C/C_{2020} - KP_{2020} - UP_{2020}) / B_{2020}$	0,1948	-0,0050
Отклонение: $R_{пр2020} - R_{пр2019}$	0,1015	
Проверка: $\Delta R_{пр}(B) + \Delta R_{пр}(C/C) + \Delta R_{пр}(KP) + \Delta R_{пр}(UP)$	0,1015	

По данным таблицы 2.14 видно, что в 2020 году рентабельность продаж увеличилась на 10,15%. Этому способствовало изменение величины себестоимости продаж.

Далее проведем анализ деловой активности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» (см. таблицу 2.15).

Таблица 2.15 - Анализ деловой активности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

за 2018-2020 гг.

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное изменение		
				2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Коэффициент оборачиваемости активов, кол-во оборотов	0,99	1,10	1,28	0,11	0,18	0,29
Длительность оборота активов, дни	367,16	331,30	284,12	-35,86	-47,18	-83,04
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, кол-во оборотов	1,39	1,90	1,82	0,51	-0,08	0,43
Длительность оборота оборотных активов, дни	262,88	192,03	200,49	-70,85	8,45	-62,40
Коэффициент оборачиваемости запасов, кол-во оборотов	12,72	19,26	13,90	6,55	-5,37	1,18

Длительность оборота запасов, дни	28,70	18,95	26,27	-9,75	7,32	-2,43
-----------------------------------	-------	-------	-------	-------	------	-------

Продолжение таблицы 2.15

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, кол-во оборотов	7,84	9,80	8,22	1,95	-1,57	0,38
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	46,54	37,26	44,38	-9,28	7,12	-2,16
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, кол-во оборотов	20,12	11,42	25,74	-8,70	14,32	5,62
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	18,14	31,96	14,18	13,82	-17,78	-3,96
Длительность операционного цикла, дни	75,24	56,21	70,65	-19,03	14,44	-4,60

По данным таблицы 2.15 видно, что в 2019 году наблюдается рост всех коэффициентов оборачиваемости, кроме оборачиваемости кредиторской задолженности, что указывает на повышение деловой активности предприятия. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности было обусловлено уменьшением величины кредиторской задолженности.

Однако в 2020 году оборачиваемость активов повысилась на 0,18 оборота, а оборачиваемость оборотных активов снизилась на 0,08 оборота, что указывает на снижение эффективности использования оборотных активов предприятия. Это было обусловлено снижением эффективности использования запасов и дебиторской задолженности.

В целом за весь период все коэффициенты оборачиваемости повысились, что указывает на повышение эффективности использования имущества предприятия.

Длительность операционного цикла за анализируемый период уменьшилась с 75,24 до 70,65 дней. Это указывает на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью и запасами предприятия, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что за анализируемый период наблюдается повышение деловой активности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

В целом можно сделать вывод о том, что ситуация на предприятии складывается довольно стабильно. В кризисных условиях на нефтегазовом рынке

предприятие укрепило финансовую устойчивость за счет накопления достаточных средств в резервном капитале, а также увеличило прибыль и рентабельность за счет роста спроса на услуги ГРП. Вместе с тем текущие условия характеризуются высокой неопределенностью и ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» необходимо сосредоточить усилия на расширении спектра услуг, приносящих высокую доходность и низкий уровень затрат.

### 3 ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

#### 3.1 Направления улучшения финансового результата деятельности предприятия

В целях повышения эффективности работы ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» необходимо рассматривать направления применения инновационных технологий в производственном процессе. Применяемые технологические решения должны оптимизировать расходы и повышать коммерческую эффективность оказания нефтесервисных услуг.

Первым направлением развития ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» является рекомендация по использованию в производственном процессе гидродинамических исследований скважин.

Гидродинамические исследования скважин и пластов (ГДИ) позволяют решать целый комплекс задач по контролю, регулированию и проектированию разработки нефтяных месторождений:

1. Контроль за изменением фильтрационных и энергетических свойств пласта:
  - а) определение пластовых и забойных давлений;
  - б) определение продуктивности скважин;
  - в) определение фильтрационных свойств пласта и ПЗС.
2. Уточнение геологической модели объекта:
  - а) границ продуктивных толщин по разрезу скважины (ПГИ);
  - б) определение положения продуктивных пластов и геологических неоднородностей в межскважинном пространстве.
3. Оценка эффективности методов воздействия на пласт и призабойную зону:
  - а) при первичном, вторичном вскрытии и освоении скважины;
  - б) при обработке прибойной зоны пласта, гидроразрыве пласта (ГРП) и др.
4. Информационное обеспечение гидродинамических моделей разработки.
5. Определение предельных забойных и пластовых давлений.



Оценку эффективности и экономического эффекта от проведения ГДИ выполнить достаточно сложно, т.к. параметры, получаемые при проведении ГДИ, используются при решении различных задач. Возможна только косвенная оценка через повышение эффективности различных мероприятий по воздействию на пласт. Например, одним из параметров, которые необходимо учитывать при подборе скважин-кандидатов для проведения гидроразрыва пласта является скин-эффект. Наибольший эффект от ГРП характерен для скважин с ухудшенной призабойной зоной. Вместе с тем ГРП ранее проводился и для скважин с изначально улучшенными свойствами призабойной зоны, где эффект от технологии гораздо ниже.

Использование качественных результатов ГДИ до ГРП позволяет выполнить выбраковку скважин кандидатов под ГРП и повысить эффективность данной технологии. Меньше всего, несколько десятков сантиметров пласта, исследуется при помощи пластоиспытателей.

Далее идут кривые восстановления давления (КВД), это расстояние сопоставимо с половиной расстояния до других скважин.

Анализ добычи, вид анализа, который практически не используется в ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ», охватывает соседние скважины и частично границы пласта. Все месторождение охватывается при поиске решения на гидродинамических симуляторах. Исследования на установившихся режимах одни из наиболее ранних методов исследований. За рубежом обычно их проводят для газовых скважин с целью рассчитать потери давления за счет больших дебитов. В отечественной практике индикаторные диаграммы (ИД) снимают для определения пластового давления, продуктивности и для качественных кривых – предельного забойного давления. При этом получение ИД является более длительным и трудоёмким процессом по сравнению со снятием КВД. Потери при снятии ИД примерно равны потерям при снятии кривых восстановления уровня (КВУ) при использовании базового режима работы скважины и проведении исследований на 2 режимах в сторону уменьшения. При большем снятии точек ИД потери превышают потери для

КВУ. Принципиально возможно сокращение потерь при снятии одной точки справа и слева от текущего режима работы скважины. Однако, такие исследования ограничены из-за возможности срыва подачи насоса. При этом дебит может и не увеличиться, если мы попадем в область предельного давления. В настоящее время вместе с управлением по разработке разработана программа проведения данных исследований с использованием ЧРЭП.

ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» при выполнении изысканий по подрядным договорам с нефтедобывающими компаниями для интерпретации кривой восстановления давления (КВД) широко использовали метод касательной и Хорнера, однако в связи с появлением производной давления интерпретация КВД получила мощный толчок к развитию. Более 70% пользователей во всем мире для интерпретации кривых давления используют программу Saphir прежде всего из-за её широких функциональных возможностей и наличия большого количества моделей. В научно-исследовательской лаборатории ООО «САФ» сделана схожая программа для основных моделей пласта, данная программа связана с базами данных АРМИТС. Использование глубинных измерительных комплексов (ГИК) и термоманометрических систем (ТМС) позволяет получать информацию, которую невозможно достичь при обычной КВД.

При этом скважину не следует специально останавливать на исследования, т. к. остановки скважины происходят и так из-за ряда причин. При использовании ГИК достигается точность до сотых долей атмосфер. Обычные датчики ТМС на ЭЦН реагируют на изменение давления около 1 атмосферы. Это недопустимо высокая погрешность для снятия КВД, но приемлемая для определения забойного и пластового давлений. Имеется возможность использования высокоточных ТМС, но до сих пор она не реализована в АО «Самотлорнефтегаз». Для интерпретации длительных кривых давления используют специальные методы, которые позволяют создать синтетическую КВД с длительностью всей записи кривой. Результаты интерпретации позволяют получить более полную информацию по пласту.

В целях расчета экономического потенциала применения ГИК на базе программного комплекса САФ на малообводненных скважинах ХМАО представляется необходимым воспользоваться данными статистической отчетности информацией из баз данных АРМИТС ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» о параметрах потерь в результате применения традиционной технологии гидродинамических исследований скважин в расчете на единицу.

Таблица 3.1 – Затраты от применения традиционной технологии гидродинамических исследований скважин ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

Показатель	Тыс.руб.
Затраты на проведение исследования	
Снятие кривых восстановления уровня	7,4
Замер статического уровня жидкости	0,5
Замер динамического уровня жидкости	0,45
Итого	8,35
Затраты из-за потерь нефти при остановках скважины обводненностью 20%	
Потери нефти, тонн	80
Цена рыночной стоимости нефти (средняя), тыс.руб. /тн.	11,94
Потери, тыс.руб.	955,2
Совокупные затраты на применение традиционной технологии, тыс.руб.	963,55

Далее необходимо произвести расчет затрат на эксплуатацию глубинных комплексов постоянного мониторинга САФ.УЗД при проведении гидродинамических исследований по информации разработчика инновационной технологии ППЛ «САФ». Расчетные значения приводятся на установку единицы ГИК на забое малообводненных скважин.

Таблица 3.2 – Затрат на эксплуатацию глубинных комплексов постоянного мониторинга САФ.УЗД

Показатель	Тыс.руб.
Затраты на проведение исследования	
Затраты на эксплуатацию наземного оборудования	85
Годовое обслуживание ГИК	45
Итого	130

Следующим этапом расчета является оценка комплексного экономического эффекта от проведения ГИК при выполнении подрядных договоров. С начала 2021 года компания производила ГРП на 186 единицах малообводненных скважин.

В таблице 3.3 приведен прогнозируемый расчет экономии затрат от проведения ГИК на малообводненных скважинах по сравнению с традиционными исследованиями, проводимыми специалистами ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

Таблица 3.3 – Прогнозируемый расчет экономии затрат в результате применения ГИК на малообводненных скважинах специалистами ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

Узлы очистки	Способ расчета	Результат
Затраты от применения традиционной гидродинамических исследований скважин, тыс. руб.	$8,35 \times 186$	1 553,1
Затрат на эксплуатацию комплексов мониторинга САФ.УЗД, тыс.руб.	$130 \times 186$	24 180
Нефтепотери, тыс.руб.	$955,2 \times 186$	177 667
Экономия, тыс.руб.	$1 553,1 + 177 667 - 24 180$	155 040

Таким образом, приведенные расчеты демонстрируют, что реализация проекта применения ГИК на малообводненных скважинах ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» оптимизирует нефтепотери заказчиков, что напрямую отразится на полученном доходе. Сумма экономии уже в первый год реализации проекта составит 155 040 тыс.руб.

Также, для увеличения прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» предлагается оказывать дополнительных услуг. На балансе ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» имеется достаточный перечень специализированной техники, используемой для собственных нужд оказания услуг нефтесервиса. В условиях кризиса техника не всегда 100% загружена, таким образом, есть возможность сдавать спецтехнику в аренду малым нефтесервисным компаниям ХМАО и других регионов присутствия предприятия, не имеющих на балансе собственной специальной техники, а также

нефтегазодобывающим компаниям, осуществляющим услуги ГРП собственными силами:

- пескосмесительные установки;
- станции контроля ГРП;
- грузовая спецтехника.

Стоимость аренды на все виды спецтехники предлагается установить на уровне 24 тыс. руб. день, учитывая среднерыночные затраты на данную услугу по ХМАО.

Средняя продолжительность аренды спецтехники планируется на уровне 4 дня, то есть в расчете на единицу спецтехники предприятие может получить дополнительный доход в сумме  $24 \times 3 = 72$  тыс. руб.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были проведены переговоры с руководством 5 компаний – партнеров ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

В таблице 3.4 представлены примерные потребности строительных компаний на аренду спецтехники в год.

Таблица 3.4 – Примерные потребности строительных компаний на аренду спецтехники в год

Строительная компания	Потребность спецтехники, единиц	Потребность спецтехники, дней в год
ООО «ТаграС-РемСервис»	6	50
ООО «Везерфорд Холдингз (РУС)»	7	60
ООО «Пакер Сервис»	4	70
ООО «ПКФ ГИС Нефтесервис»	4	45
ООО «ЕНДС-ХМАО»	5	45

Данные таблицы 3.4 демонстрируют, что в среднем строительным компаниям – партнерам ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» требуется 5 единиц спецтехники техники, при этом среднее количество дней, необходимых для аренды составляет 54 дня в год.

В случае если данные компании прибегнут к услугам ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ», прогноз дополнительной выручки представлен в таблице 3.5.



Таблица 3.5 – Прогноз дополнительных доходов от сдачи в аренду спецтехники

Строительная компания	Потребность спецтехники, единиц	Потребность спецтехники, дней в год	Сумма, тыс. руб.
ООО «ТаграС-РемСервис»	6	50	6×50×24=7200
ООО «Везерфорд Холдингз (РУС)»	7	60	7×60×24=10080
ООО «Пакер Сервис»	4	70	4×70×24=6720
ООО «ПКФ ГИС Нефтесервис»	4	45	4×45×24=4320
ООО «ЕНДС-ХМАО»	5	45	5×45×24=4320
Итого	-	-	30720

Таким образом, дополнительный доход ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» от аренды спецтехники составит 30720 тыс. руб. в год.

С учетом налога на прибыль дополнительная чистая прибыль составит  $30720 - (30720 \times 0,2) = 24572$  тыс. руб.

Полученные денежные средства от реализации мероприятий планируется направить на пополнение собственного капитала и денежных средств в обороте.

### 3.2 Влияние предложенных мероприятий на формирование финансового результата деятельности

Рассмотрим, как повлияют предложенные мероприятия на финансовые результаты ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ». Для этого в таблице 3.6 сгруппирован планируемый эффект от реализации комплекса мероприятий.

Таблица 3.6 – Планируемый эффект от реализации комплекса мероприятий

Наименование показателя	Использованию в производственном процессе гидродинамических исследований скважин	Сдача в аренду спецтехники сторонним организациям	Итого
Выручка, тыс. руб.	х	30720	30720
Себестоимость, тыс. руб.	-155 040	х	-155 040
Прибыль от продаж, тыс. руб.	155 040	30720	185 760

Таким образом, в результате реализации предложенных мероприятий ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» получит дополнительную прибыль в сумме 185 760 тыс. руб. Это произойдет в результате полученной экономии себестоимости оказания нефтесервисных услуг и получения дополнительных доходов, которые будут учтены в выручке от реализации.

В таблице 3.7 приведена динамика финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий.

Таблица 3.7 – Динамика финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий

Показатель	До реализации мероприятий, тыс. руб.	После реализации мероприятий, тыс. руб.	Отклонения, тыс. руб.	Отклонения, %
Выручка	9648483	9679203	30720	0,32
Себестоимость	6853735	6698695	-155 040	-2,26
Валовая прибыль (убыток)	2794748	2980508	185 760	6,65
Коммерческие расходы	523780	523780	0	0,00
Управленческие расходы	391287	391287	0	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	1879681	2065441	185 760	9,88
Проценты к получению	132161	132161	0	0,00
Проценты к уплате	48265	48265	0	0,00
Прочие доходы	4567115	4567115	0	0,00
Прочие расходы	4372880	4372880	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	2157812	2343572	185 760	8,61
Текущий налог на прибыль	449240	486392	37152	8,27
Чистая прибыль (убыток)	1723628	1872236	148 608	8,62

Наглядная динамика прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий приведена на рисунке 3.1.



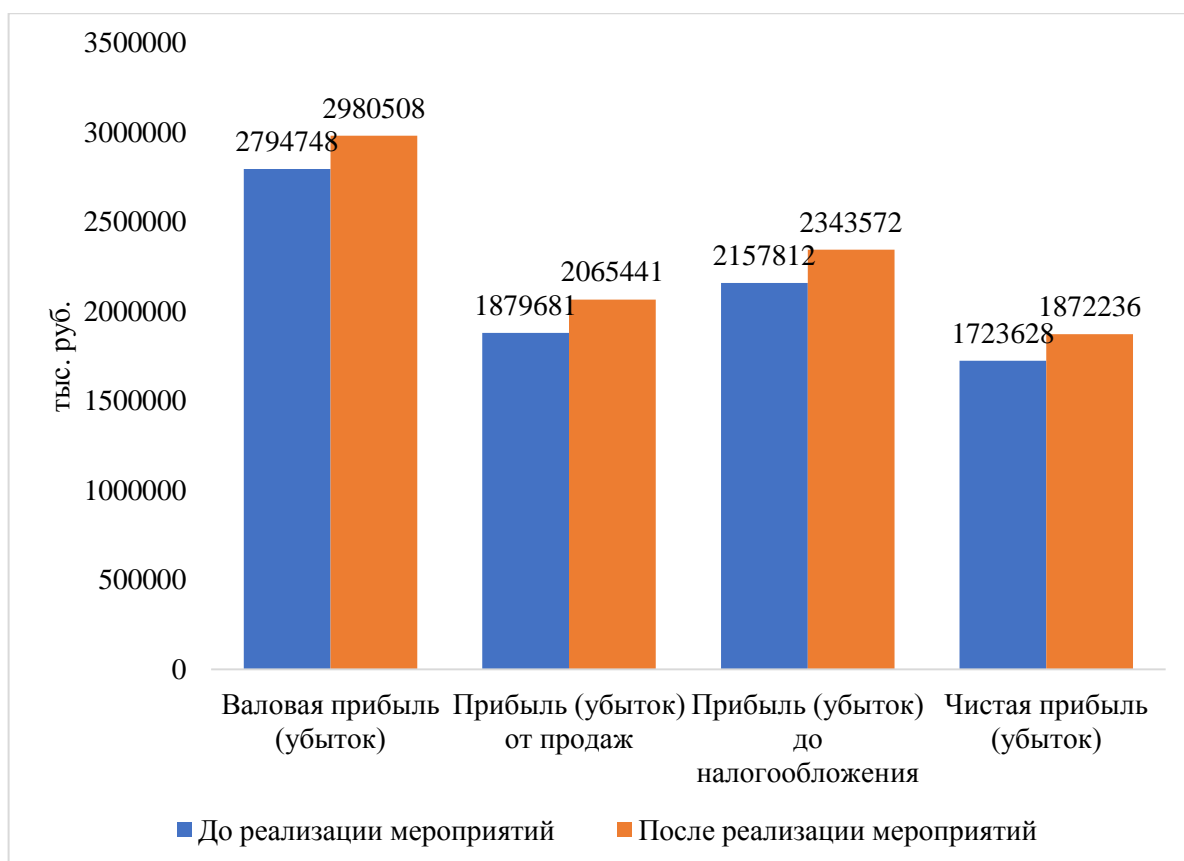


Рисунок 3.1 – Динамика прибыли ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий

Расчетные данные демонстрируют, что в результате реализации комплекса мероприятий выручка компании увеличится на 0,32%, экономия себестоимости составит 2,26%, прибыль от продаж возрастет на 9,88%, а чистая прибыль увеличится на 8,62%.

Рассмотрим, как повлияют предложенные мероприятия на рентабельность ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ», что приведено в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Динамика рентабельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ»

Показатель	До реализации мероприятий, %	После реализации мероприятий, %	Отклонения, %
Рентабельность активов	9,41	24,93	15,52
Рентабельность продаж	9,46	21,34	11,88
Рентабельность собственного капитала	10,88	30,64	19,76

Наглядная динамика показателей рентабельности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий приведена на рисунке 3.2.

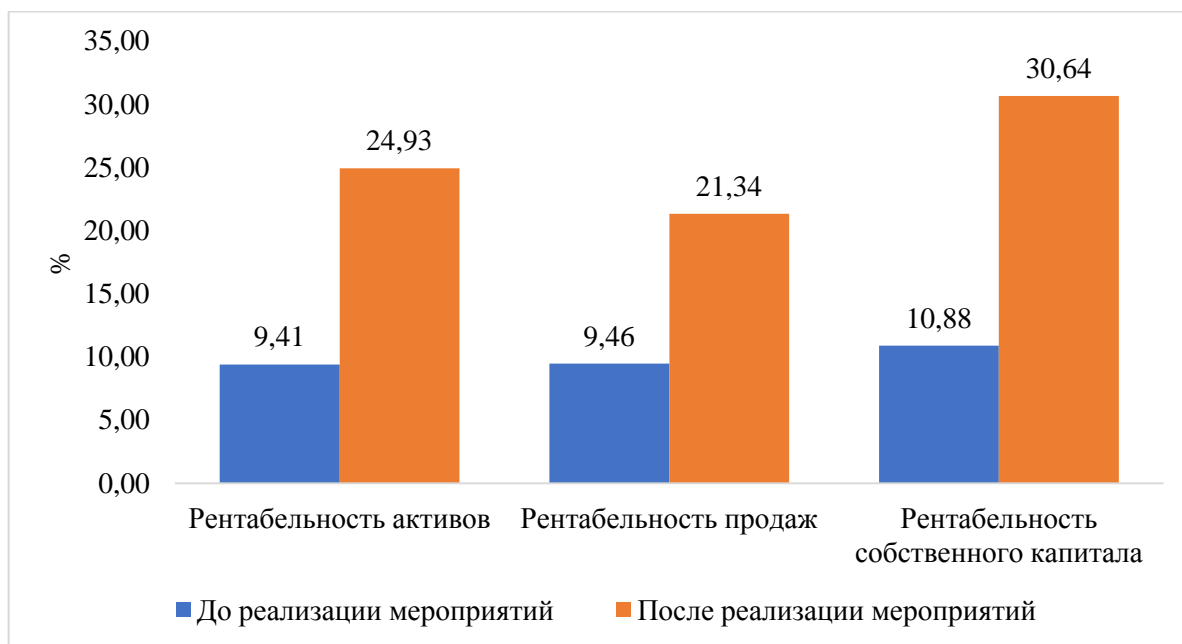


Рисунок 3.2 – Динамика показателей рентабельности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» до и после реализации предложенных мероприятий

В результате реализации предложенных мероприятий наблюдается значительная положительная динамика показателей рентабельности. Так рентабельность активов увеличивается на 15,52%, рентабельность продаж возрастает на 11,88%, а рентабельность собственного капитала возрастет на 19,76%.

Таким образом, экономические расчеты показали экономическую целесообразность внедрения мероприятий, направленных на экономию затрат за счет проведения комплекса гидродинамических исследований скважин по нефтесервисным договорам и получение дополнительного дохода от сдачи спецтехники в аренду. Предложенные мероприятия рекомендуются к реализации в среднесрочной перспективе.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ основных экономических показателей ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что за анализируемый период наблюдается повышение эффективности использования основных средств, оборотных средств, повышение производительности труда и повышение эффективности деятельности предприятия.

Анализ имущественного положения ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» позволил определить такие основные недостатки: увеличение доли дебиторской задолженности; рост величины заемных средств; дисбаланс между суммами дебиторской и кредиторской задолженности.

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что баланс предприятия был абсолютно ликвидным и предприятие было платежеспособным. Однако поскольку все относительные коэффициенты ликвидности были гораздо выше нормы, то это указывает на недостаточно активное использование активов предприятия. Проведенный анализ финансовой устойчивости предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» показал, что за анализируемый период финансовая устойчивость предприятия была высокой.

По результатам анализа финансовых результатов ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» можно сделать выводы, что за анализируемый период наблюдается улучшение финансовых результатов предприятия, что обусловлено расширением масштабов деятельности предприятия, снижением удельного веса себестоимости продаж и ростом величины и удельных весов прибыли.

А целом за весь период наблюдается рост всех представленных показателей рентабельности, что было обусловлено ростом прибыли от продаж и указывает на повышение эффективности деятельности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ». Также за анализируемый период наблюдается повышение деловой активности предприятия ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ».

По результатам проведенного анализа было определено, что основной проблемой финансового состояния ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» является

недостаточно активное использование оборотных активов предприятия, на что указывает существенное превышение от нормы коэффициентов ликвидности за анализируемый период. В частности, это было обусловлено высокой долей дебиторской задолженности.

Можно сделать вывод о том, что ситуация на предприятии складывается довольно стабильно. В кризисных условиях на нефтегазовом рынке предприятие укрепило финансовую устойчивость за счет накопления достаточных средств в резервном капитале, а также увеличило прибыль и рентабельность за счет роста спроса на услуги ГРП. Вместе с тем текущие условия характеризуются высокой неопределенностью и ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» необходимо сосредоточить усилия на расширении спектра услуг, приносящих высокую доходность и низкий уровень затрат.

Для повышения прибыли в выпускной квалификационной работе предложено реализовать комплекс мероприятий:

1. Первым направлением развития ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» является рекомендация по использованию в производственном процессе гидродинамических исследований скважин.

2. ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» предлагается оказывать дополнительных услуг. На балансе ЗАО СП «МЕКАМИНЕФТЬ» имеется достаточный перечень специализированной техники, используемой для собственных нужд оказания услуг нефтесервиса. В условиях кризиса техника не всегда 100% загружена, таким образом, есть возможность сдавать спецтехнику в аренду малым нефтесервисным компаниям ХМАО и других регионов присутствия предприятия, не имеющих на балансе собственной специальной техники, а также нефтегазодобывающим компаниям, осуществляющим услуги ГРП собственными силами

Выручка компании увеличится на 0,32%, экономия себестоимости составит 2,26%, прибыль от продаж возрастет на 9,88%, а чистая прибыль увеличится на 8,62%.

В результате реализации предложенных мероприятий наблюдается значительная положительная динамика показателей рентабельности. Так рентабельность активов увеличивается на 15,52%, рентабельность продаж возрастает на 11,88%, а рентабельность собственного капитала возрастет на 19,76%.

Таким образом, экономические расчеты показали экономическую целесообразность внедрения мероприятий, направленных на экономию затрат за счет проведения комплекса гидродинамических исследований скважин по нефтесервисным договорам и получение дополнительного дохода от сдачи спецтехники в аренду. Предложенные мероприятия рекомендуются к реализации в среднесрочной перспективе.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: уч.- метод. пособие / М.М. Алексеева. – Москва: Финансы и статистика, 2019. – 248 с.
2. Барышников, Н.П. Бухгалтерский учет / Н.П. Барышников. – Москва: «Филинь», 2019. – 400 с.
3. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В.Банк, А.В. Тараскина. – Москва: Проспект, 2020. – 158 с.
4. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами. – Москва: Омега-Л, 2019. – 768 с.
5. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации / А. А. Бердников // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С. 111-113.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – Москва: ЮНИТИ, 2018. – 391 с.
7. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – Москва.: ИНФРА-М, 2017. – 366 с.
8. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – Санкт-Петербург, 2019. – 240 с.
9. Блохин, К.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / К.А. Блохин. - Краснодар: ЦНТИ, 2017. - 144 с.
10. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Москва: Дело и сервис, 2017. – 336 с.
11. Ещенко, Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики /Е.С. Ещенко// Молодой ученый. – 2019. – №9.2. – С. 21-23.
12. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2019. – 991 с.

13. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В.Ковалев. – Москва; Финансы и статистика, 2017. – 178 с.
14. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2019. – 333 с.
15. Краснянская, И.А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И.А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук. – 2018. –№ 51. –С. 155-161.
16. Лисовская, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Лисовская. – Москва: Теис, 2017. – 402 с.
17. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 448 с.
18. Мантуленко, В. В. Управление прибылью предприятия / В.В. Мантуленко, А.А. Керженцева // Инновационная экономика. – Казань: Бук, 2019. – С. 48-50.
19. Мишин, Р. А. Оценка и пути повышения прибыли предприятия/ Р.А. Мишин, Н.Ю. Кожанчикова // Молодой ученый. – 2019. – №12.5. – С. 54-58.
20. Мансурова, А.Ф. Оптимизация управления закупками в торговой организации /А.Ф. Мансурова// Экономика и социум. – 2017. – № 2/5 (11). – С. 1280-1283.
21. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 407 с.
22. Раицкий, К.А. Экономика предприятия / К.А.Раицкий. - Москва: Информационно- внедренческий центр «Маркетинг», 2019. – 387 с.
23. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 647 с.
24. Самарская, Т.В. Оценка эффективности финансовой деятельности: тактический и стратегический подходы / Т.В. Самарская, С.В. Данилова //COLLOQUIUM-JOURNAL.–2020 № 6-8.– С.35-37.
25. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Москва: ЮНИТИ, 2017. – 257 с.

26. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 296 с.
27. Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. – Москва: КноРус, 2019. – 252 с.
28. Финансы и кредит: Учеб. пос. / Под ред. А.М. Ковалевой. –Москва: Финансы и статистика, 2017. – 512 с.
29. Фадеева, В.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука. – 2019. – № 4-1. – С. 271-273.
30. Фомина, Ю.В. Способы сокращения издержек и увеличения прибыли в российских компаниях / Ю.В. Фомина // Новая наука. – 2017. – № 1-1. – С. 157-159.
31. Хайдукова, Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа/ Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики. – 2020. – №5. – С. 175-179.
32. Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. –2019. – № 10. –С. 233-238.
33. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – Москва: ИНФРА-М, 2017. –343с.
34. Яшечкина, К. А. Оптимизации прибыли предприятия путем предельного анализа / К.А. Яшечкина, Е.Д. Кузнецова // Молодой ученый. – 2019. – №12.5. – С. 91-93.