

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.

---

Разработка мероприятия по повышению эффективности деятельности

---

ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.514.ВКР

Консультанты, (должность)

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

Руководитель работы  
д.э.н., зав. кафедрой

\_\_\_\_\_  
/Н.В. Зяблицкая/

\_\_\_\_\_  
24 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

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

Автор работы  
Обучающийся группы НвФл-509

\_\_\_\_\_  
/А.И. Шлейман/

\_\_\_\_\_  
22 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

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

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
/Н.В.Назарова/

\_\_\_\_\_  
24 мая 2021 г.

Нижневартовск 2021

## АННОТАЦИЯ

Шлейман А.И. Разработка мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл- 509, 82 с., 11 ил., 34 таб., библиогр. список – 45 наим., 0 прил., 14 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью анализа финансового состояния и разработки мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

В работе произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработана инвестиционная идея, суть которой состоит в реализации проекта по организации дополнительного звена для выезда на объекты заказчиков ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания», в целях наращивания доли рынка.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	7
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	10
1.1 История создания и развития организации .....	10
1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации) .....	11
1.3 Организационно-правовой статус .....	12
1.4 Структура компании и система управления .....	14
1.5 Отраслевые особенности функционирования .....	18
1.6 SWOT-анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность) .....	26
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ» .....	30
2.1 Основные показатели работы (анализ производственно-хозяйственной деятельности) .....	30
2.2 Анализ финансового состояния .....	41
2.3 Анализ затратности функционирования .....	54
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ» .....	56
3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности (Реализация проекта по организации дополнительного звена для выезда на скважины ООО «ЮНСК» в целях наращивания доли рынка) .....	56
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (иные методики оценки) .....	63
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий .....	67
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску .....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	78

## ВВЕДЕНИЕ

В развитии современной рыночной экономики возрастает роль анализа финансовой деятельности предприятий как базы для принятия стратегических управленческих решений. Новая фаза экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса повышает роль анализа финансового состояния предприятия, так как теперь от финансового состояния компании зависит не только ее успех, но и выживание в кризисных ситуациях. Финансово-экономический кризис является своеобразным «экзаменом» для коммерческих организаций, в условиях кризиса смогут функционировать только те хозяйствующие субъекты, руководство которых сумело адаптироваться к изменяющимся макро- и микроэкономическим показателям. Указанное обстоятельство вынуждает коммерческие предприятия отслеживать собственное финансовое состояние, его динамику и превентивно отслеживать риски потери финансовой устойчивости и платежеспособности. Кроме того, проведение анализа финансового состояния необходимо компании для предоставления внешним пользователям, заинтересованным в соответствующей информации.

Анализ финансового состояния экономического субъекта дает возможность оценить рыночную устойчивость, бизнес-риски в частности, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, возможность финансовых вложений, рациональность заимствований, политику распределения и использования доходов и т.д.

Актуальность проблемы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что комплексный анализ финансового состояния позволяет спрогнозировать проблемы, которые могут возникнуть в финансовой деятельности предприятия, выявить возможности, для решения проблем, провести работу по укреплению финансовой стабильности компании. В связи с изложенным, избранная тема исследования актуальна и требует дальнейшего рассмотрения.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания». Компания проводит ОПЗП нефтяных и нагнетательных скважин, как при бригадах ТиКРС, так и без привлечения бригад ТиКРС (бесподходно) при спущенном подземном оборудовании.

Предметом исследования является проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

Основными задачами работы являются:

- представить характеристику ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» и отраслевых особенностей его функционирования;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»
- разработать мероприятие по повышению эффективности работы ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

Теоретической основой исследования выпускной квалификационной работы будут являться:

- труды отечественных и зарубежных ученых;
- статьи в периодических изданиях;
- Устав ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»;
- данные бухгалтерской отчетности предприятия;
- материалы статистической и финансовой отчетности предприятия.

Основные применяемые методы исследования в ВКР:

1. Аналитический метод, который позволит всесторонне изучить состояние экономической и хозяйственной деятельности компании.
2. Метод расчета финансовых коэффициентов, который будет способствовать объективной оценке финансового состояния исследуемого объекта.
3. Метод сравнения, позволяющий получить представление о динамических изменениях в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

4. Метод дисконтирования денежных потоков, который позволит получить объективные данные об эффективности разработанных мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 История создания и развития организации

ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» зарегистрирована 15 апреля 2013 года с присвоением ОГРН 1138603003747, регистратор — Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №46 по г. Москве. Юридический адрес компании: 125080, г. Москва, Волоколамское шоссе, дом 1, строение 1, э 5 пом. VI к 30б оф. 115. Фактически компания расположена в городе Нижневартовске.

Деятельность компании осуществляется на месторождениях в ХМАО. Данная организация относится к нефтесервисной отрасли – оказывает услуги крупным нефтегазодобывающим компаниям в ХМАО.

Предоставление услуг и оборудования высокого качества – стратегическая цель компании.

Двигаясь к этой цели ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» постоянно развивается и растет. Компания открывает новые направления деятельности, увеличивая количество обслуживаемых проектов и расширяя ассортимент оборудования [8].

На начальном этапе своего развития компания не имела в собственности оборудования для оказания услуг. На начальном этапе развития в компании работало 4 бригады бурения и 10 – капитального ремонта скважин.

Сегодня в компании работают современные буровые установки БУ-4500/270, оснащенные верхними силовыми приводами. Бурение скважин проходит в рекордные сроки, в среднем от 9 до 11 суток.

Понимание задач Заказчиков, основанное на многолетнем профессиональном опыте сотрудников ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания», позволяет достигать оптимальных результатов с минимальными затратами. Компания располагает компетенцией и ресурсами для решения задач любой сложности. Персонал и оборудование компании доступны для заказчиков 24/7.

Компания проводит обработку призабойной зоны пласта нефтяных и нагнетательных скважин, как при бригадах ТиКРС, так и без привлечения бригад ТиКРС (бесподходно) при спущенном подземном оборудовании.

Компания выполняет работы при бригадах ТиКРС, по соляно и глино-кислотным обработкам, увеличению приемистости скважин, срыву планшайб, удалению солеотложений на внутрискважинном оборудовании. Проводит работы по солянокислотным и глино-кислотным ваннам. Занимается глушением скважин (аварийное, щадящее, опережающее), а также с закачкой в интервалы продуктивных пластов вязкоупругих составов.

## 1.2 Цель и виды деятельности (общие сведения об организации)

Целью деятельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» является получение прибыли.

Основным видом деятельности является: «Предоставление услуг в области добычи нефти и природного газа» [8].

Юридическое лицо также зарегистрировано в таких категориях ОКВЭД как:

43.11 Разборка и снос зданий.

43.99 Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки.

71.20 Технические испытания, исследования, анализ и сертификация.

71.12.3 Работы геологоразведочные, геофизические и геохимические в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы.

82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки.

52.24 Транспортная обработка грузов.

45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

25.62 Обработка металлических изделий механическая.

43.21 Производство электромонтажных работ.

69.10 Деятельность в области права.



41.20 Строительство жилых и нежилых зданий.

43.13 Разведочное бурение.

43.99.1 Работы гидроизоляционные.

71.12.6 Деятельность в области технического регулирования, стандартизации, метрологии, аккредитации, каталогизации продукции.

43.12.3 Производство земляных работ.

49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

68.20 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом.

71.12.5 Деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения.

46.71 Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами.

52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

### 1.3 Организационно – правовой статус

Юридической формой «ЮНСК» является общество с ограниченной ответственностью (ООО). Приведем характеристику общества с ограниченной ответственностью[8].

ООО - самостоятельное хозяйственное общество, созданное в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иными нормативными правовыми актами, в целях осуществления хозяйственной деятельности для извлечения прибыли.

Общество с ограниченной ответственностью с момента регистрации приобретает права юридического лица. Общество с ограниченной ответственностью имеет следующие основные характеристики:

- учреждается без ограничения по времени;

- функционирует на принципах полного хозяйственного учета и самофинансирования;

- ведет самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в банках Российской Федерации и иностранных банках в рублях и иностранной валюте;

- обладает зарегистрированным в установленном законом порядке фирменным наименованием, круглой печатью со своим наименованием, угловой печатью, а также бланками и другими реквизитами.

Общество может иметь товарный знак, зарегистрированный в установленном законом порядке. Также компания владеет на правах собственности обособленным имуществом, которое учитывается на ее отдельном балансе и может приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права от своего имени. Организационно-правовой статус общества с ограниченной ответственностью также дает предприятию право выполнять соответствующие обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В процессе осуществления коммерческой деятельности фирма имеет ряд прав, в частности, может:

- совершать сделки и иные юридические акты с юридическими и физическими лицами на территории Российской Федерации и за рубежом. Понятие сделки включает в себя акты купли-продажи, строительства, обмена, перевозки, займа, поручения, комиссии, страхования, совместной деятельности, хранения и т.д;

- выступать в качестве третьей стороны при заключении торговых и иных сделок;

- открывать представительства, филиалы, отделения или дочерние компании;

- стать учредителем иных хозяйственных обществ и товариществ;

- приобретать предприятия, а также становиться правопреемником ликвидированных или реорганизованных организаций и предприятий;

- вступать в ассоциации или союзы или выходить из них;

- приобретать, отчуждать, сдавать в аренду и лизинг движимое и недвижимое имущество в Российской Федерации и за рубежом;

- приобретать, сдавать в аренду и арендовать земельные участки в соответствии с действующим законодательством;

- совершать сделки на валютных, товарных и фондовых биржах строго в установленном для этого порядке;

- иметь собственные основные средства и оборотные средства.

Ответственность по своим обязательствам ООО несет собственным имуществом. Общество не отвечает по обязательствам государства, равно как и государство не отвечает по обязательствам Общества. Общество не отвечает по обязательствам своих членов. Участники не отвечают по обязательствам ООО, но несут риск убытков, связанных с деятельностью фирмы, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участниками общества могут быть как граждане, так и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать в качестве участников общества, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом.

#### 1.4 Структура компании и система управления

Организационная структура – это визуальная диаграмма компании, которая описывает, чем сотрудники занимаются, кому они подчиняются и как принимаются решения в рамках всего бизнеса. Организационные структуры могут использовать функции, рынки, продукты, географию или процессы в качестве ориентира и обслуживать предприятия определенных размеров и отраслей [15, с.98].

Тщательно продуманная организационная структура имеет важное значение для успеха в конкурентной деловой среде. Однако без практической системы управления, которая может установить распространение информации в масштабах компании, структура теряет свою полную эффективность. Не менее влиятельными являются участники системы управления, которые должны уметь учитывать все культурные факторы, которые могут повлиять на работу компании. Эти факторы включают организационные характеристики, отношения, конкуренцию и производительность. Все элементы объединяются в единый бизнес-процесс.

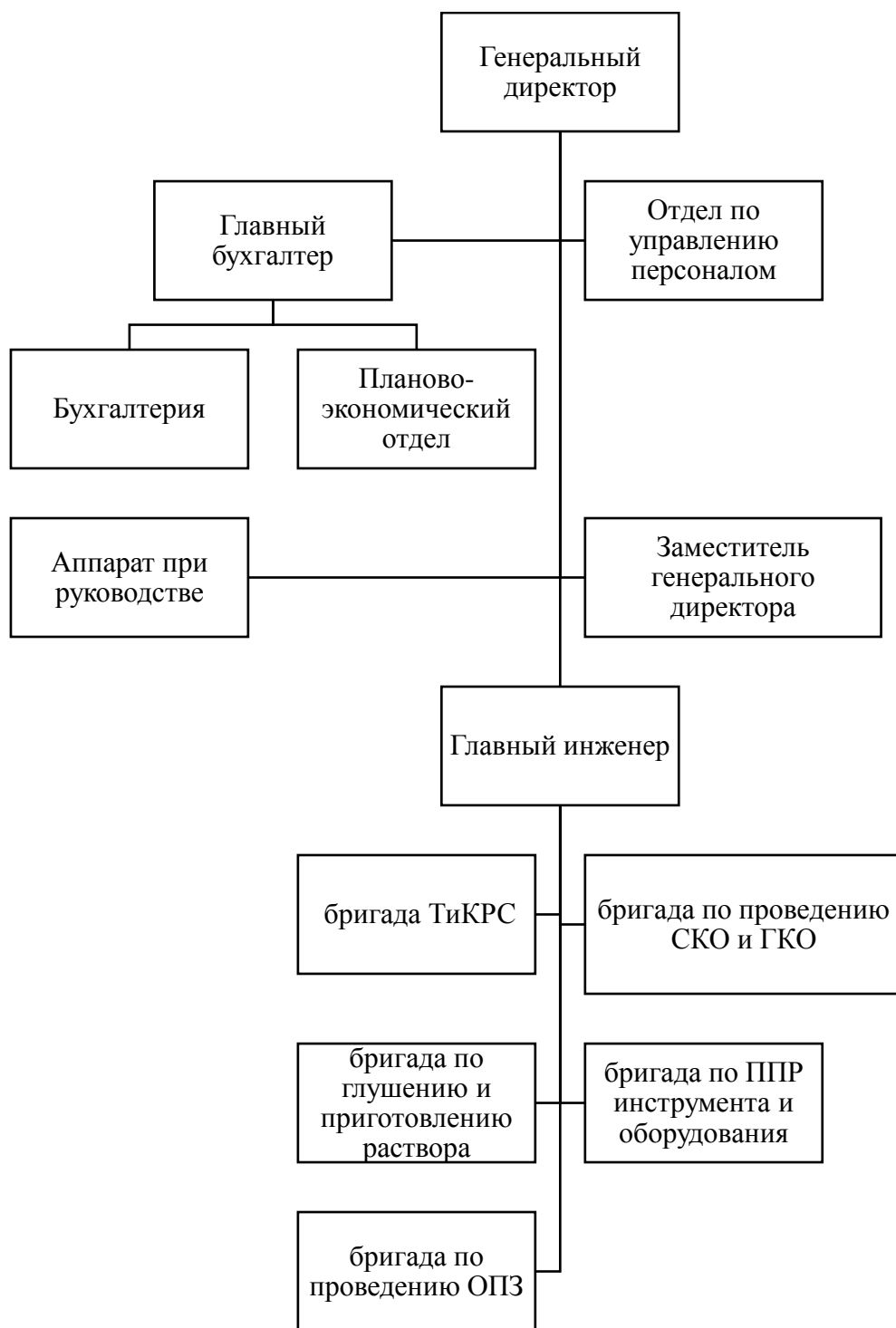


Рисунок 1.1 – Организационная структура управления ООО «ЮНСК»

В подчинении генерального директора находятся 5 линейных руководителей, которым подчиняются функциональные службы предприятия. Преимуществом данной структуры управления является четкость в распределении задач и делегирование полномочий от руководителя высшего уровня к нижестоящему

звену. К недостаткам линейной структуры управления, принятой в компании, можно отнести отсутствие горизонтальных связей между подчиненными и отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений.

В состав предприятия входят следующие бригады:

- бригада ТиКРС.
- бригада по ремонту НКТ, штанг и доставки оборудования на скважины;
- бригада по глушению и приготовлению раствора;
- бригада по ППР инструмента и оборудования;
- бригада по ремонту НГН [30].

Бригада по ремонту подземных скважин является основным производственным подразделением цеха подземного ремонта скважин и основным звеном трудового коллектива.

Бригада ТиКРС выполняет следующие функции: монтаж и транспортировка оборудования; перемещение подъемных устройств, транспортировка штабеля и оборудования, закрепленного за бригадой; подготовительные и заключительные работы при ремонте скважин; спуск и подъем подземного оборудования.

Основной задачей бригады по ремонту насосно-компрессорных труб и штанг является своевременное обеспечение качественными насосно-компрессорными и штанговыми комплектами скважин и выполнение следующих работ: промывка насосно-компрессорных труб, дефектоскопия насосно-компрессорных труб, ремонт резьбовых соединений, калибровка насосно-компрессорных труб, отбор, сортировка, калибровка. Эти работы выполняются на НКТ.

Основной задачей бригады глушения и подготовки растворов является своевременное и качественное выполнение графика подготовки скважин во избежание простоев бригад по капитальному ремонту скважин и освобождение их от выполнения вспомогательных работ.

Для выполнения основной задачи бригады по подготовке скважин к подземному ремонту возлагаются следующие функции:

- глушение скважин для проведения подземного ремонта с использованием специализированного оборудования, материалов и необходимых скважинных

данных для этих контуров;

- обводнение, слив и транспортировка жидкостей для глушения и приготовления растворов;

- монтаж нагнетательной линии глушения скважин;

- монтаж линии нагнетания;

- разгерметизация скважин (сброс давления) после глушения;

- химическая обработка скважин.

Основной задачей бригады ППР является обслуживание оборудования и инструмента, используемого в цехе и бригадах по капитальному ремонту скважин.

В соответствии с основной задачей бригада, выполняющая ППР инструмента и оборудования, обеспечивает своевременный и качественный ремонт автоматического и подземного ремонтного оборудования; щипцов, механических и т.д.; передвижных мостов; автоматических змеевиков; осветителей; устьевых приборов, арматуры скважин и др.

Основной задачей бригады по ремонту насосов для глубоких скважин является обеспечение действующих и капитально отремонтированных бригад качественно отремонтированными насосами для глубоких скважин.

Бригада по ремонту глубинных насосов, в соответствии со своей основной задачей, выполняет следующие функции:

- осматривает и тестирует новые насосы;

- очистка, восстановление и испытание насосов, находящихся в эксплуатации;

- демонтаж насосов для определения причин ремонта;

- подготавливает насосы к отгрузке и отгрузке насосов бригаде;

- ведет кумулятивную документацию по отгрузке насосов, причинам ремонта

[30].

Бригада подземного и капитального ремонта скважин является основным звеном трудового коллектива подземного и капитального ремонта скважин.

Работой бригады руководит мастер по капитальному и подземному ремонту скважин, который назначается на должность и освобождается от должности начальником.

Все приказы, связанные с производственной деятельностью бригады, передаются рабочим только через мастера по капитальному и подземному ремонту скважин, а в его отсутствие – через сменного мастера. Приказы мастера являются обязательными для всех подчиненных рабочих и работников других структурных подразделений.

### 1.5 Отраслевые особенности функционирования

ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» относится к нефтесервисной отрасли. Компания имеет достаточно устойчивые позиции на нижневарттовском нефтесервисном рынке. Структура доли рынка компании и основных конкурентов приведена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Структура доли рынка компании ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» [30]

Российская нефтесервисная отрасль обслуживает один из крупнейших в мире секторов производства нефти. Поэтому помимо внутренних факторов всегда следует акцентировать внимание и на внешних условиях, а именно тех особенностях современного рынка нефти, которые транслируются в отрасль через заказчиков.

Понимание природы этих факторов и уровня их влияния, поможет в свою очередь понять куда движется рынок нефтесервиса в России.

Всего через несколько лет после значительного сокращения, наблюдавшегося в 2015 и 2016 годах, финансовая стабильность компаний нефтегазового сектора подверглась еще большему шоку в 2020 году. Рынки, компании и целые экономики пошатнулись от последствий глобального кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией и ее последствия, ощущались по всем глобальным цепочкам поставок углеводородов.

Особенно сильно пострадали нефтяные рынки. Отрасль была вынуждена отреагировать на резкое падение спроса и цен на нефть, поскольку пандемия привела к сокращению использования топлива в транспортном секторе, усугубляемому в первые месяцы года снятием ограничений на предложение со стороны группы ОПЕК + [14].

Потребители в условиях изоляции не могут воспользоваться преимуществами более низких цен, поэтому традиционный стабилизирующий элемент на рынках отсутствовал. Вместо этого задача балансирования рынка в 2020 году почти полностью выпала на долю предложения. Резкое сокращение потребления нефти во втором квартале значительно превышало краткосрочные возможности отрасли по адаптации, даже с учетом соглашения о добыче, которое в итоге было согласовано ОПЕК + в апреле 2020 года.

В 2020 году эпидемия коронавируса существенно нарушила баланс спроса и предложения на мировом нефтяном рынке. Несмотря на быстрое принятие нового соглашения об ограничении добычи ОПЕК+, мировая добыча нефти в 2020 году превысила потребление на 1,1 млн баррелей в день, цены стабилизировались на уровне 40–45 долларов за баррель. Мировой рынок нефтесервисов растет на уровне 40–45 долл. за баррель в день.

Мировой рынок нефтесервисов завершит трехлетний период роста, продолжающийся с 2016 года. В 2020 г. объем рынка сократился до 335 млрд долл. США (-19% г/г). Российская экономика в 2020 г. пострадает как от эпидемии, так и



от резкого падения мировых цен на нефть. Добыча с учетом газового конденсата снизится на 9% г/г, снижение реального ВВП составит 4.1% г/г.

В 2019 г. объем российского рынка нефтесервисов составил 27,5 млрд долл. В том числе 3,8 млрд долл. на разведку и разработку. В течение 2020 г. нефтегазовые компании адаптируют свои программы капитальных вложений к ценам на нефть в размере около 40 долл. за баррель и сократят финансирование нефтесервисов. Исходя из прогнозируемого компаниями сокращения финансирования, российский рынок нефтесервисов сократится в долларовом выражении на 20-25% в 2020 г. до 20,5-22,0 млрд долл. 10-15% снижения будет связано с сокращением финансирования со стороны нефтегазовых компаний и 10% - с изменением обменного курса.

В первом квартале 2020 г. на мировом рынке нефти произошли кардинальные изменения в связи с распространением эпидемии коронавируса. Падение цен на нефть до 20 долл. за баррель и дислокация цен на нефть до 20 долл. за баррель. Падение цен на нефть до 20 долл. за баррель и дисбаланс спроса и предложения обусловили необходимость новой сделки между нефтедобывающими странами.

Даже при заключении новой сделки ОПЕК+ сохраняется значительная неопределенность в отношении динамики мирового спроса в 2020–2021 годах, которая будет зависеть от эффективности мер по борьбе с эпидемией. Многие энергоемкие отрасли, такие как транспорт и туризм, будут оставаться ограниченными на протяжении большей части 2021 года, что будет препятствовать восстановлению мирового спроса на нефть. По прогнозам аналитической группы журнала «Экономист», в 2020 году мировое потребление нефти сократится на 8,5%. Цены на нефть останутся на нынешнем уровне около 40 долларов за баррель, при условии, что цены на нефть останутся на нынешнем уровне около 40 долларов за баррель. Цены на нефть останутся на текущем уровне около 40 долларов за баррель, при условии, что сделка ОПЕК+ будет осуществлена и не произойдет никаких непредвиденных изменений со стороны предложения.

В 2021 году можно ожидать роста цен на нефть до \$45 за баррель, но непредвиденных изменений в предложении не произойдет. В 2021 году можно

ожидать роста цен на нефть до 45 долл. за баррель, однако глобальная экономическая активность пока не в состоянии обеспечить более устойчивый рост цен.

В России при измерении объема рынка в долларовом выражении наблюдаются тенденции, схожие с мировым рынком. После падения цен на нефть в 2015–2016 гг. в среднем за три года наблюдалось их восстановление на уровне 12% в год. В 2019 году объем рынка составил 27,5 млрд долларов, в том числе объем геологоразведочных работ - 3,8 млрд долларов. Рынок геологоразведки углеводородов составил 3,8 млрд долл. В первом полугодии 2020 г. в крупнейших российских нефтегазовых компаниях наблюдалось снижение капитальных затрат в среднем на 4,2% г/г в рублевом выражении и на 10,6% г/г в операционных расходах. Но во втором полугодии 2020 г. программы капитальных вложений нефтегазовых компаний, как ожидается, адаптируются к ценам на нефть в районе 40 долл.США за баррель и ускорит сокращение в годовом выражении.

Исходя из прогнозируемых компаниями сокращений финансирования, российский рынок нефтесервисных услуг в 2020 г. сократится на 20–25% до 20,5–22,0 млрд долл. в долларовом выражении.

В 2021 году 10–15% снижения будет связано с сокращением финансирования со стороны нефтегазовых компаний и 10% — с изменением обменного курса. Ключевыми сегментами рынка нефтесервисных услуг являются бурение, капитальный и текущий ремонт скважин, геофизические исследования скважин и сопровождение бурения, а также сейсморазведочные работы. В совокупности эти виды работ составляют почти 90% российского рынка нефтесервисных услуг в 2019 году в денежном выражении.

В 2019 году объем российского рынка геологоразведочных работ составил 5,0 млрд долл. 5,0 млрд долл. без учета НДС (+2,5% г/г). На долю углеводородов пришлось 76% рынка (3,8 млрд долл.), на твердые полезные ископаемые и подземные воды - 14%, на общегеологические и специальные работы – 10%. В структуре геологоразведочных работ на углеводороды наибольшую долю занимают поисково-разведочное бурение (2,6 млрд долл., 68% рынка) и сейсморазведочные

работы (0,8 млрд долл., 22% рынка – в целом). Остальные 10% рынка представлены несейсмическими исследованиями и сейсморазведкой). Остальные 10% рынка занимают несейсмические геофизические методы (электро-, гравитационная, магнитная разведка, геофизические исследования поисковых и разведочных скважин и т.д.) Снижение цен на нефть в начале 2020 г. в связи с эпидемией приведет к сокращению финансирования геологоразведочных работ на углеводороды в ближайшие два года, хотя масштабы снижения будут значительно меньше, чем в 2015-2016 гг. По предварительной оценке, по данным первой половины 2020 г., финансирование геологоразведочных работ на углеводороды в 2021 г. составит 3,6 млрд долл.

Старение эксплуатационного фонда скважин приводит к увеличению уровня сложности и средней стоимости его содержания. В 2019 году в России было выполнено 145 тыс. действующих добывающих скважин, 59,5 тыс. капитальных и 87,6 тыс. текущих ремонтов [14].

Среднегодовой прирост количества операций в ближайшие три года составит 4%. В 2019 году расходы на эти виды услуг составили 3 млрд долл. США, или 13% от всех затрат нефтегазовых компаний на нефтесервисные услуги. Средняя стоимость одного текущего ремонта составила 8,2 тыс. долл.

Средняя стоимость одного текущего ремонта составила 8,2 тыс. долл., а одного капитального – 38,6 тыс. долл. Наибольшее количество капитальных ремонтов выполнено на скважинах ПАО «НК «Роснефть» (65,2 тыс. текущий ремонт скважин в 2019 году, в том числе ПАО «Башнефть»), ПАО «ЛУКОЙЛ» (25,9 тыс. текущий ремонт скважин) и ПАО «Сургутнефтегаз» (22,5 тыс. текущий ремонт скважин).

Стратегические проблемы отрасли:

1. Снижение объемов добычи нефти в России по сделке ОПЕК+.
2. Перенос сроков реализации ряда нефтегазовых проектов и снижение спроса на услуги нефтесервисных компаний.
3. Развитие собственных сервисов российскими ВИНК.

4. Сокращение объемов открытого рынка, повышение конкуренции между оставшимися независимыми компаниями.

5. Рост требований заказчиков к технологиям, санкции на покупку иностранного оборудования.

6. Необходимость проводить программу технического перевооружения в условиях низкой рентабельности, роста долговой нагрузки и отсутствия свободных средств.

7. Ухудшение качества запасов и снижение добычи в традиционных регионах.

8. Усложнение технологий работ, необходимость мобилизации в удаленные регионы.

9. Переход к конкуренции по цене в большинстве сегментов рынка.

10. Внедрение эффективной операционной модели для выполнения работ с минимальной себестоимостью.

12. Изменение мирового энергетического баланса в пользу возобновляемых источников энергии

13. Пересмотр продуктового портфеля и увеличение доли ненефтегазовых заказчиков в выручке.

Рассматривая бизнес-модели крупнейших зарубежных и отечественных нефтяных предприятий, нужно сказать, что изменения, которые происходили в бизнес-среде, вели к преобразованию их структур с позиции состава входящих сегментов осуществляемого бизнеса [30]. Тем самым, в связи с необходимостью развивать и использовать возобновляемые энергетические источники в контексте потенциальных рыночных потребностей была обусловлена необходимость создания автономного бизнес-сегмента «Альтернативная энергетика» в структуре этой бизнес-модели.

Представляется, что экономические последствия коронавируса требуют от корпоративных лидеров нефтегазового сектора на российском рынке действий одновременно по ряду направлений: обеспечение стабильности осуществляемого бизнеса, удовлетворение потребностей работников, подготовка предприятия к успешной деятельности в новых условиях, постоянный анализ изменяющегося

социального и бизнес- контекста.

Высокой является вероятность того, что тренды цифровизации, децентрализации и декарбонизации под воздействием коронакризиса усилят собственное влияние и придадут дополнительный толчок энергетическому переходу. Вместе с тем, со стороны государственных органов и международных организаций все чаще и чаще можно слышать призывы к избранию низкоуглеродного пути восстановления своего народного хозяйства после окончания коронакризиса. А что касается нестабильности нефтяного рынка, то она, привлекая все более существенное внимание со стороны инвесторов, ведет к усилению конкурентных позиций ВИЭ на рынке. Последующее восстановление народного хозяйства может идти или по «Традиционной траектории» либо в направлении «Ускорения энергоперехода». Если рассматривать первый сценарий восстановления экономики, то спрос на углеводороды, подстегиваемый в ближайшие годы низким уровнем цен на нефть, начнет стремительными темпами восстанавливаться, и рынкам, так или иначе, придется ощутить очень большой провал в инвестициях в кризисный период времени, что вызовет очередной скачок газовых и нефтяных цен. Вместе с тем, повышающиеся цены на углеводороды в очередной раз вызовут интерес к альтернативным энергетическим источникам, а также у повышения уровня энергоэффективности [14].

Массированная государственная поддержка в сценарии «Ускоренного энергоперехода» будет ориентирована на стимулирование так называемой «зеленой» энергетики, при этом, преимущество получают те отрасли, которые конкурируют с нефтегазом, и будет повышено давление на потребительский спрос. Разразившийся коронакризис уже показал всем, что в условиях пикового спроса на углеводороды выигравших среди предприятий-производителей не будет. Отечественному нефтегазовому сектору в данных условиях необходимо будет задуматься о перспективах реструктуризации данной отрасли, а также об интеграции нефти и газа в «зеленую» повестку. Подчеркнем, что данный сценарий породит очередные вызовы, тем не менее, одновременно с этим он породит возможности для многих государств, которые богаты углеводородами – например,

для Российской Федерации. И здесь большое значение будет иметь увеличивающийся тренд на декарбонизацию углеводородов [14].

Говоря о перспективах, эксперты предлагают три традиционных сценария: негативный, нейтральный и позитивный.

Негативный сценарий подразумевает, что развитие технологий приводит к снижению затрат на добычу сланцевой нефти – цены на нефть снижаются критически; торговые барьеры между США и Китаем приводят к снижению спроса в Китае на импортируемые товары в т.ч. нефть из России; санкционная политика получает продолжение; внутри российской нефтяной отрасли продолжается консолидация. Как следствие: рынок нефтесервисов так же консолидируется, крупные компании получают выбор – либо искать новые рынки, либо уходить в структуру ВИНКа. Не крупные компании при таком сложении обстоятельств ждут слияния, банкротства и поиск других возможностей, например, в других отраслях.

При таком сценарии сокращение рынка возможно от 20 до 40%.

Нейтральный сценарий предполагает, что технологическое развитие позволяет отечественным компаниям частично разморозить проекты за счет отечественных наработок; цены на нефть остаются на прежнем уровне в отсутствие сланцевого бума; а санкции сохраняются, но прорабатываются сроки их снятия; консолидация ВИНКов не происходит.

При таком сценарии рынок независимых сервисов сохраняется на сегодняшнем уровне, а объём рынка ежегодно растёт с небольшим отставанием (10%) от прироста прошлых 4-х лет.

В оптимистичный сценарий наши эксперты закладывают максимально позитивное сложение обстоятельств: санкции постепенно снимаются, цена на нефть растёт, ограничения по добыче сняты или обновлены до комфортных значений, международные игроки возвращаются на рынок, ВИНКи отдают большое количество контрактов независимым компаниям, при этом российские независимые сервисы развиваются технологически в синергии с международниками. Рынок распределен пропорционально, присутствует здоровая конкуренция. Инвестиционные проекты становятся приоритетными.

Такой сценарий может привести к росту рынка на 25-45%.

Наиболее реалистичным, безусловно, является нейтральный – остальные приводятся экспертами, чтобы показать риски и возможности влияния внешних факторов на отрасль.

#### 1.6 SWOT-анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)

Сегодня большинство организаций занимаются стратегическим планированием.

Стратегическое планирование – это способ помочь организации быть более продуктивной, помогая направлять распределение ресурсов для достижения целей. Это инструмент стратегического управления. Другими словами, оно является частью стратегического управления. Фактически, стратегическое планирование является ключом к успешному стратегическому управлению. Стратегическое управление – это непрерывный процесс создания, реализации и оценки решений, которые позволяют организации достичь своих целей. Стратегическое управление позволяет организации быть более проактивным, чем реактивным, в формировании своего будущего; оно позволяет организации инициировать и влиять – не просто реагировать на действия – и таким образом осуществлять контроль над своей собственной судьбой. Стратегическое управление состоит из анализа, решений и действий, предпринимаемых организацией для создания и поддержания конкурентных преимуществ. Процесс стратегического управления представляет собой последовательный набор анализа и выбора, который может увеличить вероятность того, что организация выберет «хорошую стратегию», то есть создаст конкурентные преимущества. Он начинается с видения [27, с.29].

Видение – это картина будущего. Оно описывает желаемую будущую позицию организации. Вторым этапом процесса стратегического управления является миссия.

Миссия организации – это ее долгосрочная цель. Миссии определяют как то, к чему организация стремится в долгосрочной перспективе, так и то, чего она хочет избежать за это время.

Цели – третий этап процесса стратегического управления. Цели – это конкретные цели, к достижению которых стремится организация. Следующие этапы процесса стратегического управления – внешний и внутренний анализ, также называемый SWOT-анализом. Проводя внешний анализ, организация выявляет критические угрозы и возможности в своей конкурентной среде. Он также рассматривает, как может развиваться конкуренция в этой среде и какие последствия эта эволюция имеет для угроз и возможностей, с которыми сталкивается организация. В то время как внешний анализ фокусируется на экологических угрозах и возможностях, с которыми сталкивается организация, внутренний анализ помогает организации выявить свои сильные и слабые стороны [16, с.51].

Он также помогает организации понять, какие из ее ресурсов и возможностей могут стать источниками конкурентных преимуществ, а какие – в меньшей степени - источниками таких преимуществ. На основе SWOT-анализа организации могут выбрать подходящую стратегию. Стратегический выбор связан с видением, миссией, целями и внешним и внутренним анализом организации; организация готова сделать стратегический выбор. Это означает, что организация может выбрать свою «теорию о том, как получить конкурентное преимущество». Следующим этапом процесса стратегического управления является реализация стратегии. Выбор стратегии ничего не значит, если эта стратегия не реализована. Реализация стратегии происходит тогда, когда организация принимает организационную политику и практику, которые соответствуют ее стратегии. И завершающим этапом этого процесса является получение конкурентного преимущества.

SWOT-анализ – это простой, но мощный инструмент для оценки ресурсных возможностей и недостатков организации, ее рыночных возможностей и внешних угроз ее будущему [13, с.243].



SWOT-анализ – это система стратегического планирования, используемая при оценке организации, плана, проекта или деловой активности. Следовательно, SWOT-анализ является важным инструментом ситуационного анализа, который помогает менеджерам идентифицировать организационные и экологические факторы. SWOT-анализ имеет два измерения: внутренний и внешний. Внутреннее измерение включает в себя организационные факторы, а также сильные и слабые стороны, внешнее измерение включает в себя экологические факторы, а также возможности и угрозы [13, с.243].

Анализ представляет собой процесс, который включает четыре области в два измерения. Он состоит из четырех компонентов: «Сильные стороны», «слабые стороны», «возможности», «угрозы». Сильные и слабые стороны – это внутренние факторы и атрибуты организации, возможности и угрозы – это внешние факторы и атрибуты окружающей среды. SWOT-анализ, как правило, проводится в четырехквadrантной графе, которая позволяет получить сводку, организованную в соответствии с названиями четырех разделов.

Таблица 1.1 – SWOT-анализ ООО «ЮНСК»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий уровень дисциплины оказания услуг;</li> <li>- Низкий уровень текучести кадров;</li> <li>- Соблюдение сроков при выполнении заказов;</li> <li>- Высокое качество выполняемых работ;</li> <li>- Оснащенность высококвалифицированными кадрами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Падение показателей прибыли и рентабельности;</li> <li>- Недостаточная обеспеченность основными производственными фондами;</li> <li>- Ухудшающаяся конкурентная позиция.</li> </ul>
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Увеличение инновационного потенциала компании;</li> <li>- Развитие материально-технической базы нефтесервиса;</li> <li>- Оптимизация уровня материально-производственных ресурсов;</li> <li>- Расширение видов услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сокращение объемов работ заказчиками;</li> <li>- Снижение нефтедобычи;</li> <li>- Снижение спроса на нефтесервисные услуги;</li> <li>- Высокая конкуренция в узкоспециализированной отрасли;</li> <li>- Повышение ЦБ кредитной учетной ставки.</li> </ul>

Таким образом, основными слабыми сторонами в деятельности ООО «ЮНСК» являются:

- падение показателей прибыли и рентабельности;
- недостаточная обеспеченности основными производственными фондами;
- ухудшающаяся конкурентная позиция.

На основании обобщения проблем по результатам SWOT-анализа можно выявить основные стратегические направления развития:

1. Производственная стратегия – снижение удельных затрат и повышение коммерческих результатов за счет расширения сбытовой сети на современной материально-технической базе.

2. Социальная стратегия – внедрение системы управления человеческими ресурсами на основе постоянного профессионального обучения, гарантированного карьерного роста с применением методов материального стимулирования и мотивации квалифицированного труда.

3. Маркетинговая стратегия – активное продвижение бренда компании с позиционированием услуг как качественных, надежных и гарантирующих безопасность и комфорт.

4. Управленческая стратегия – внедрение эффективных бизнес-процессов, формирование внутрифирменных стандартов управления, контроля и анализа с обоснованием адекватной организационно-функциональной структуры управления компанией.

5. Финансовая стратегия – привлечение на коммерчески выгодных условиях долгосрочных инвестиций в коммерческих банках, а также поиск внутренних финансовых резервов.

6. Стратегия концентрированного роста связана с изменением продукта и рынка и не затрагивают два других элемента: компания стремится улучшить продукт или производить новый, не меняя при этом отрасли и производя поиск возможностей для улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ»

### 2.1 Основные показатели работы (анализ производственно-хозяйственной деятельности)

В таблице 2.1 приведены основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «ЮНСК»

Показатель	Показатель			Отклонения, +/-		Отклонения, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 /2017	2019 /2017	2018 /2017	2019 /2017
Выручка, тыс. руб.	34 515	39 569	127 271	5 054	92 756	14,64	268,74
Себестоимость продаж, тыс. руб.	31 308	31 066	95 683	-242	64 375	-0,77	205,62
Прибыль от реализации, тыс. руб.	96	988	1 427	892	1 331	929,17	1386,46
Чистая прибыль, тыс. руб.	198	385	793	187	595	94,44	300,51
Численность персонала, чел.	35	49	80	14	45	40,00	128,57
Стоимость ОПФ, руб.	3 924	2 804	18 402	-1 120	14 478	-28,54	368,96
Фондоотдача, руб./руб.	8,80	14,11	6,92	5,32	-1,88	60,43	-21,37
Рентабельность продаж, %	0,28	2,50	1,12	2,22	0,84	797,72	303,12
Производительность труда, тыс. руб./ 1 чел.	986,14	807,53	1590,89	-178,61	604,74	-18,11	61,32

Данные таблицы 2.1 свидетельствуют о том, что ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» нарастила производственный потенциал, о чем свидетельствует рост выручки в три раза в 2019 году по отношению к 2017 году. Данное обстоятельство было связано с увеличением услуг по направлению ремонта НКТ, штанг и доставки оборудования на скважины. Компания увеличила штат бригад в три раза и нарастила стоимость основных фондов.

Горизонтальный анализ состава и структуры актива бухгалтерского баланса ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» за 2017-2019 гг. представлен в

таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ состава и структуры актива бухгалтерского баланса ООО «ЮНСК»

Показатель	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
	тыс. руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	+/-	%	+/-	%
<b>Актив</b>							
<b>Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	3924	2804	18402	-1120	-28,54	15598	556,28
Отложенные налоговые активы	0	0	128	0	0,00	128	100,00
Итого по разделу I	3924	2804	18530	-1120	-28,54	15726	560,84
<b>Оборотные активы</b>							
Запасы	4566	11178	20211	6612	144,81	9033	80,81
Дебиторская задолженность	20379	28633	56298	8254	40,50	27665	96,62
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	10106	33905	10106	100,00	23799	235,49
Денежные средства	2	1658	5940	1656	82800,00	4282	258,26
Прочие оборотные активы	382	97	3875	-285	-74,61	3778	3894,85
Итого по разделу 2	25329	51672	120229	26343	104,00	68557	132,68
Баланс	29253	54476	138758	25223	86,22	84282	154,71

Данные таблицы демонстрируют, что внеоборотные активы нефтесервисной компании за три года увеличились в пять раз или на 15726 тыс. руб., что произошло за счет приобретения оборудования для ремонта НКТ, штанг и доставки оборудования на скважины.

Оборотные активы нефтесервисной компании увеличились в 2018 году на 26343 тыс. руб. или 104%, а в 2019 году рост стоимости внеоборотных активов составил 68557 тыс. руб. или 132,68%.

Первой причиной роста стоимости внеоборотных активов стало увеличение

задолженности от контрагентов – нефтегазовых компаний ХМАО по закрытым договорам, что негативно характеризует деятельность компании. Кроме того, на балансе компании возрастают запасы, что свидетельствует о неэффективной политике нормирования запасов и затрат.

Позитивно оценивается наращивание стоимости наиболее ликвидных активов: финансовых вложений и денежных средств.

Наглядная динамика стоимости оборотных и внеоборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» приведена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Динамика стоимости оборотных и внеоборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

В таблице 2.3 представим вертикальный анализ внеоборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

Таблица 2.3 - Вертикальный анализ внеоборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
<b>Внеоборотные активы</b>								
Основные средства	3924	2804	18402	13,41	5,15	13,26	-8,27	8,11

Продолжение таблицы 2.3

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
Отложенные налоговые активы	0	0	128	0,00	0,00	0,09	0,00	0,09
Итого по разделу I	3924	2804	18530	13,41	5,15	13,35	-8,27	8,21
Баланс	29253	54476	138758	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Ключевую роль в формировании внеоборотных активов нефтесервисной компании занимают основные средства. В общей структуре имущества внеоборотные активы компании колеблются в пределах 13,41%.

В 2019 году на балансе компании появились отложенные налоговые активы, что сделало структуру внеоборотных активов более разнородной.

В таблице 2.4 представим вертикальный анализ оборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ оборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
<b>Оборотные активы</b>								
Запасы	4566	11178	20211	15,61	20,52	14,57	4,91	-5,95
Дебиторская задолженность	20379	28633	56298	69,66	52,56	40,57	-17,10	-11,99
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	10106	33905	0,00	18,55	24,43	18,55	5,88
Денежные средства	2	1658	5940	0,01	3,04	4,28	3,04	1,24

Продолжение таблицы 2.4

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
Прочие оборотные активы	382	97	3875	1,31	0,18	2,79	-1,13	2,61
Итого по разделу 2	25329	51672	120229	86,59	94,85	86,65	8,27	-8,21
Баланс	29253	54476	138758	100	100	100	0,00	0,00

В структуре оборотных активов компании основную долю занимала дебиторская задолженность. Можно отметить тот факт, что по данной статье затрат произошло значительное снижение удельного веса с 69,66% в 2017 году до 40,57% в 2019 году. Вместе с тем, стоит отметить, что данная статья затрат имеет самый высокий удельный вес в структуре имущества, что требует внимания руководителей нефтесервисной компании к политике взаимоотношений с контрагентами.

В 2019 году значительно увеличилась стоимость статьи «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)», что было вызвано инвестированием средств компании в ряд финансовых продуктов на финансовом рынке с целью наращивания капитала.

Значительную долю в структуре имущества занимают запасы компании, причем их доля за три года менялась достаточно значительно.

На рисунке 2.2 отражена наглядная структура оборотных и внеоборотных активов компании.

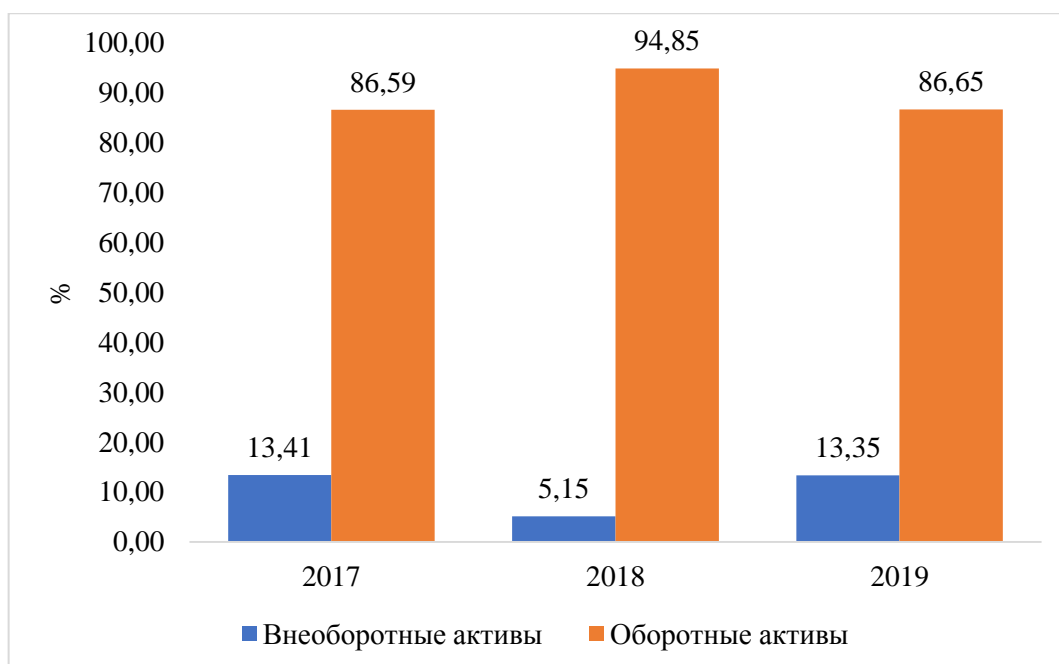


Рисунок 2.2 – Структура оборотных и внеоборотных активов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

В структуре имущества нефтесервисной компании за весь анализируемый период преобладали оборотные активы. Самая высокая доля данной статьи баланса фиксировалась в 2018 году и составляла 94,85%. В 2019 году доля оборотных активов несколько сократилась, однако за весь исследуемый период их доля не опускалась ниже 86,59%.

В заключение анализа состава и структуры актива баланса установим изменение реальных активов предприятия, определяющих его производственный потенциал. Величина реальных активов определяется как сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве, таблица 2.5.

Таблица 2.5 – Реальные активы

Реальные активы	2017	2018	2019
	8490	13982	38613

За исследуемый период стоимость реальных активов, которая складывается из запасов и основных средств организации повысилась в пять раз. Данное



обстоятельство было связано с наращиванием масштабов бизнеса компании, приобретением обновленного оборудования и материалов.

Горизонтальный анализ состава и структуры пассива бухгалтерского баланса ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» за 2017-2019 гг. представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Горизонтальный анализ состава и структуры актива бухгалтерского баланса ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
	тыс. руб.	тыс.руб.	тыс.руб.	+/-	%	+/-	%
<b>Пассив</b>							
<b>Собственные средства</b>							
Уставный капитал	17	17	17	0	0,00	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	276	662	1454	386	139,86	792	119,64
Итого по разделу III	293	679	1471	386	131,74	792	116,64
<b>Заемные средства</b>							
Долгосрочные кредиты и займы	15740	17385	11665	1645	10,45	-5720	0,00
Прочие обязательства	0	0	20314	0	0,00	20314	100,00
Итого по разделу 4	15747	17385	31979	1638	10,40	14594	83,95
Заемные средства	123	292	219	169	137,40	-73	-25,00
Кредиторская задолженность	13090	36120	105088	23030	175,94	68968	190,94
Итого по разделу 5	13213	36412	105308	23199	175,58	68896	189,21
Баланс	29253	54476	138758	25223	86,22	84282	154,71

Анализируя представленные данные необходимо отметить, что стоимость собственного капитала нефтесервисной компании возросла в четыре раза, однако стоимость собственного капитала незначительна.

В противовес данному обстоятельству в динамике исследуемого периоде возрастает стоимость краткосрочных обязательств компании.

В 2019 году их стоимость увеличилась на 68968 тыс. руб. или на 190,94% по причине высокого уровня кредиторской задолженности. Также, в 2019 году

фиксировалось увеличение стоимости долгосрочных заемных средств на 14594 тыс. руб. или на 83,95% по причине заключения лизинговых договоров на приобретенное оборудование для оказания нефтесервисных услуг.

Динамика стоимости пассивов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах приведена на рисунке 2.3.

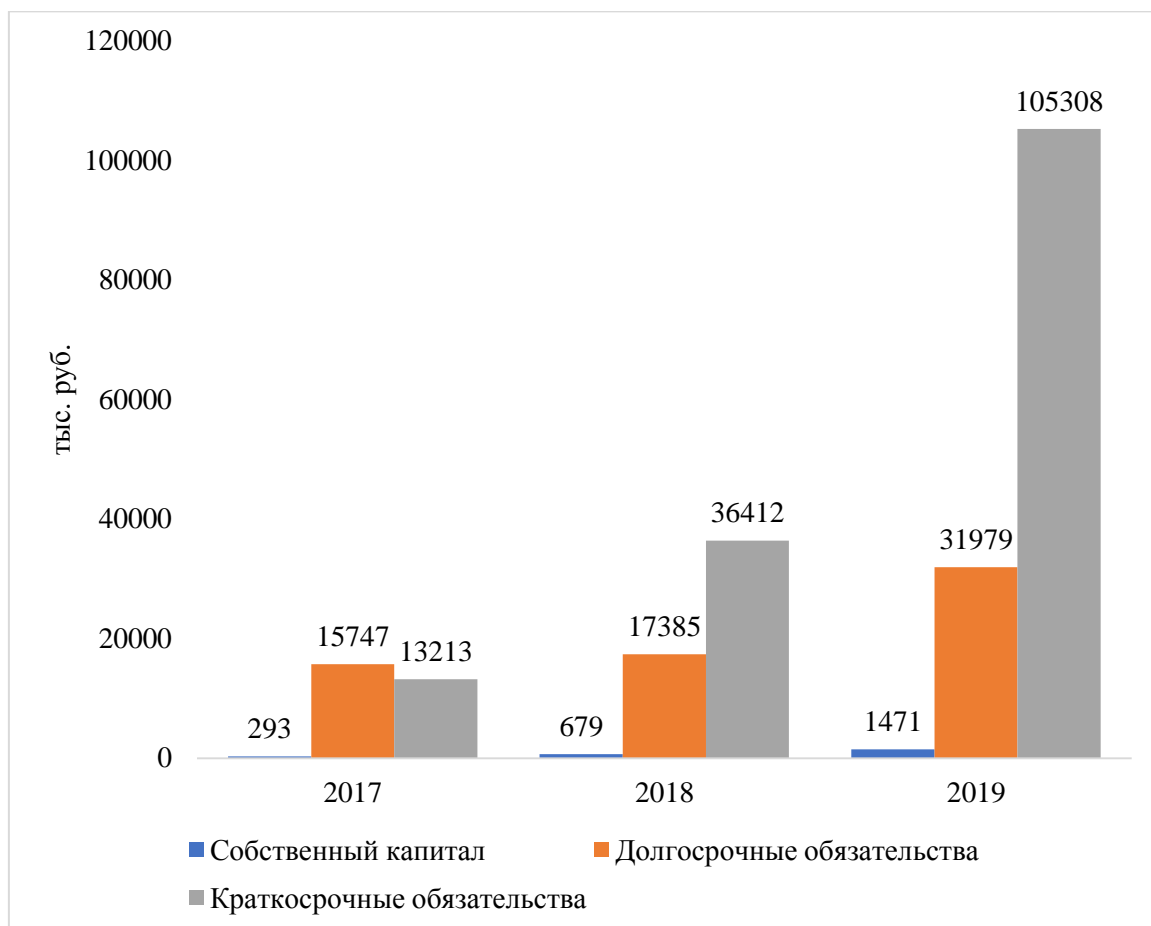


Рисунок 2.3 – Динамика стоимости пассивов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах

В таблице 2.7 представлен вертикальный анализ собственных средств ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах.

Таблица 2.7 – Вертикальный анализ собственного капитала ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
Собственные средства								

Продолжение таблицы 2.7

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
Уставный капитал	17	17	17	0,06	0,03	0,01	-0,03	-0,02
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	276	662	1454	0,94	1,22	1,05	0,27	-0,17
Итого по разделу III	293	679	1471	1,00	1,25	1,06	0,24	-0,19
Баланс	29253	54476	138758	100	100	100	0,00	0,00

Представленные данные демонстрируют, что в исследуемом периоде доля собственного капитала составляла не более 1,25%. Собственный капитал практически на 100% сформирован из нераспределенной прибыли.

В таблице 2.8 представлен вертикальный анализ заемного капитала ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах.

Таблица 2.8 – Вертикальный анализ заемного капитала ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018/2017 г.г., %	Отклонение 2019/2018 г.г., %
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	%	%		
<b>Оборотные активы</b>								
Долгосрочные кредиты и займы	15740	17385	11665	53,81	31,91	8,41	-21,89	-23,51
Прочие обязательства	0	0	20314	0,00	0,00	14,64	0,00	14,64
Итого по разделу 4	15747	17385	31979	53,83	31,91	23,05	-21,92	-8,87
Заемные средства	123	292	219	0,42	0,54	0,16	0,12	-0,38
Кредиторская задолженность	13090	36120	105088	44,75	66,30	75,73	21,56	9,43
Итого по разделу 5	13213	36412	105308	45,17	66,84	75,89	21,67	9,05
Баланс	29253	54476	138758	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Данные таблицы указывают на то, что структура заемного капитала

изменялась достаточно значительно. В 2017 году на балансе ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» преобладали долгосрочные заемные средства. Их доля составляла 53,83%.

В 2018 году ситуация изменилась кардинально. В связи с ростом обязательств компании перед поставщиками и подрядчиками доля краткосрочных обязательств увеличилась до 66,84% в общей структуре имущества и на конец 2019 года доля краткосрочных обязательств достигла 75,89%.

На рисунке 2.4 отражена общая структура пассивов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

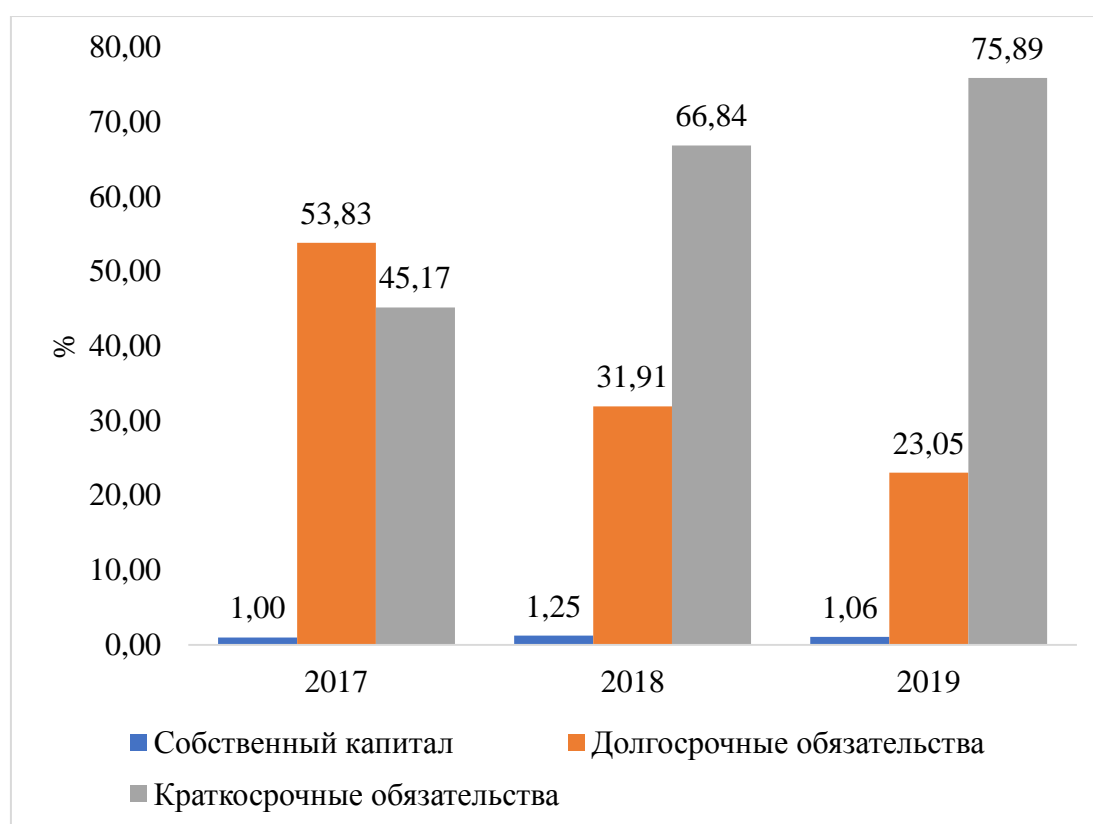


Рисунок 2.4 – Структура пассивов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах

Данные рисунка наглядно подтверждают неоднородность структуры пассивов в их динамике. Низкая доля собственного капитала свидетельствует о кризисной ситуации в компании, что можно подтвердить данными обобщающей оценки. Показатели для обобщающей оценки финансового состояния ООО «Югорская нефте-сервисная компания» приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели, характеризующие финансово-экономическое состояние предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	2017	2018	2019
Величина собственного капитала организации	293	679	1471
Величина заемного капитала	28960	53797	137287
Величина собственных средств в обороте	-3 631	-2 125	-16 931
Рабочий капитал (ОА- КО)	12116	15260	14921
Долгосрочные заемные средства	15747	17385	31979
Краткосрочные заемные средства	13213	36412	105308

Наглядно приведенные данные представлены на рисунке 2.5.

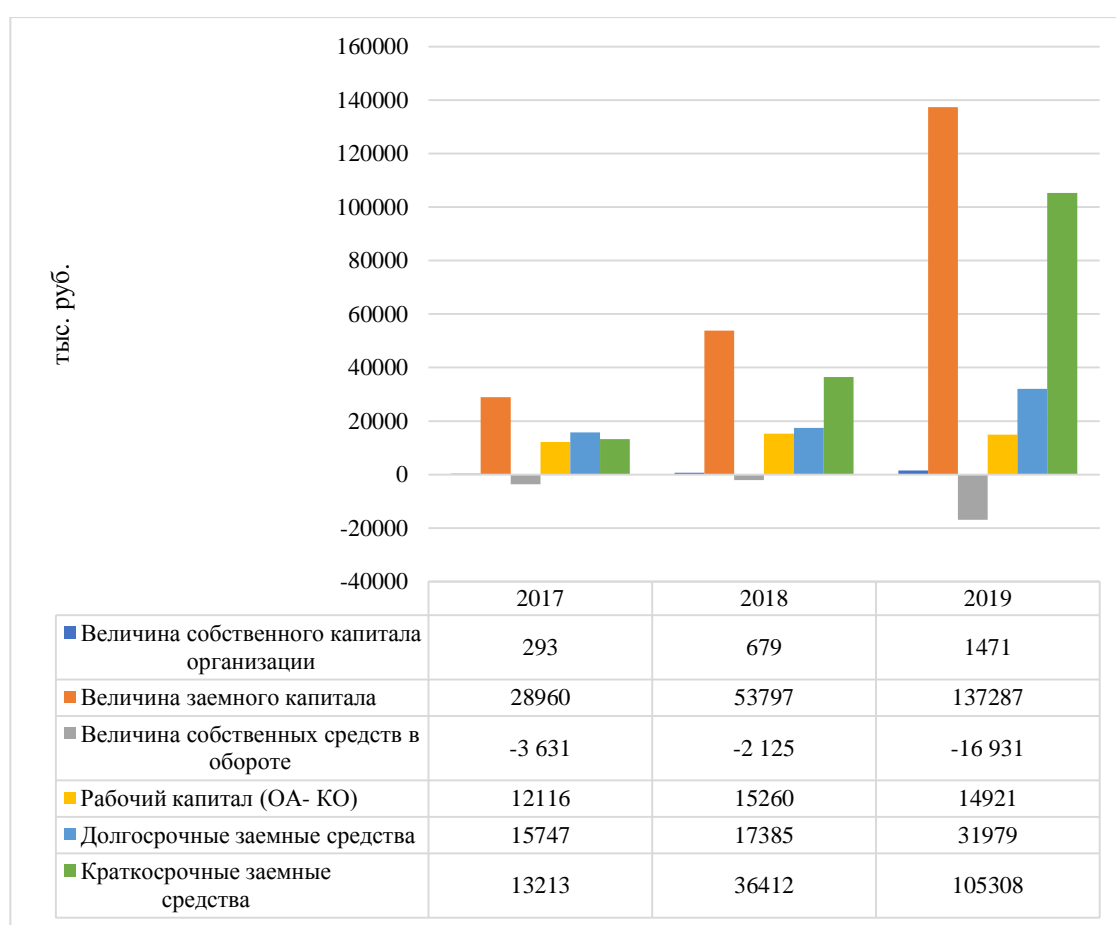


Рисунок 2.5 – Динамика показателей, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Данные, приведенные на рисунке и в таблице 2.9 наглядно демонстрируют проблемы, характеризующие финансовую ситуацию в компании. Величина собственного капитала в несколько десятков раз ниже уровня заемного капитала, что приводит к отрицательной величине собственных оборотных средств на

балансе. Хотя уровень рабочего капитала компании возрастает, его уровень практически в 10 раз ниже заемного капитала, что характеризует деятельность компании как высоко зависимую от кредиторов.

## 2.2 Анализ финансового состояния

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются показатели, которые отражают различные виды источников [2, с. 164]:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Исчисляются как разница между капиталом и резервами и внеоборотными активами:

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

где ВА – внеоборотные активы.

Увеличение данного показателя в сравнении с предыдущим периодом свидетельствует о развитии деятельности предприятия.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, или функционирующий капитал (собственные долгосрочные оборотные средства, СДОС). Определяются путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

$$\text{СДОС} = \text{СОС} + \text{ДО} \quad (2)$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (общие оборотные средства, ООС). Рассчитываются путем увеличения собственных долгосрочных оборотных средств (СДОС) на сумму краткосрочных обязательств:

$$\text{ООС} = \text{СДОС} + \text{КО} \quad (3)$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования [6, с. 371]:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств ( $\Delta\text{СОС}$ ):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{ЗЗ} \quad (4)$$

где ЗЗ – запасы и затраты.

2. Излишек или недостаток собственных долгосрочных оборотных средств ( $\Delta\text{СДОС}$ ):

$$\Delta\text{СДОС} = \text{СДОС} - \text{ЗЗ} \quad (5)$$

3. Излишек или недостаток общих оборотных средств ( $\Delta\text{ООС}$ ):

$$\Delta\text{ООС} = \text{ООС} - \text{ЗЗ} \quad (6)$$

Существует 4 типа финансовой устойчивости [9, с. 336]:

1. Абсолютная. Запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств. Этот тип финансовой ситуации встречается крайне редко и отвечает следующим условиям:  $\Delta\text{СОС} \geq 0$ ;  $\Delta\text{СДОС} \geq 0$ ;  $\Delta\text{ООС} \geq 0$ .

2. Нормальная — гарантирует платежеспособность, т.е. запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных займов:  $\Delta\text{СОС} < 0$ ;  $\Delta\text{СДОС} \geq 0$ ;  $\Delta\text{ООС} \geq 0$ .

3. Неустойчивое финансовое состояние. Сопряжено с нарушением платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстановить равновесие за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. В данном случае запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочный и краткосрочных займов:  $\Delta\text{СОС} < 0$ ;  $\Delta\text{СДОС} < 0$ ;  $\Delta\text{ООС} \geq 0$ .

4. Кризисное финансовое состояние. Предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности:  $\Delta \text{СОС} < 0$ ;  $\Delta \text{СДОС} < 0$ ;  $\Delta \text{ООС} < 0$ .

Для детального отражения разных видов источников (внутренних и внешних) в формировании запасов используют следующую систему показателей, приведенную в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Показатель	тыс.руб.			Отклонения, тыс.руб.	
	2017 год	2018 год	2019 год	от 2018 к 2017 году	от 2019 к 2018 году
1. Источники собственных средств	293	31 807	39 837	31 514	8 030
2. Внеоборотные активы	3 924	10 722	11 683	6 798	961
3. Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	-3 631	21 085	28 154	24 716	7 069
4. Долгосрочные обязательства	15 747	17 697	5 079	1 950	-12 618
5. Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств	12 116	38 782	33 233	26 666	-5 549
6. Краткосрочные кредитные и заемные средства	13 213	22 503	31 315	9 290	8 812
7. Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	25 329	61 285	64 548	35 956	3 263
8. Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	4 566	105 242	145 531	100 676	40 289
9. Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-8 197	-84 157	-117 377	-75 960	-33 220
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД)	7 550	-66 460	-112 298	-74 010	-45 838
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ)	20 763	-43 957	-80 983	-64 720	-37 026

3-х комплексный показатель (S) финансовой ситуации:

$\Delta \text{СОС}$ , если излишек источников собственных оборотных средств  $> 0$

$\Delta \text{СД}$ , если излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников  $> 0$



$\Delta OИ$ , если излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат  $> 0$ .

Для определения типа финансовой устойчивости составим таблицу 2.11, где отражены данные о динамике собственных средств компании в исследуемом периоде.

Таблица 2.11 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Наименование	2017 год	2018 год	2019 год
$\Delta COC$	меньше 0	меньше 0	меньше 0
$\Delta CD$	больше 0	меньше 0	меньше 0
$\Delta OИ$	больше 0	меньше 0	меньше 0

Анализируя приведенные данные, можно сделать вывод о том, что в 2017 году финансовое состояние ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» было нормальным, соответствовавшим тенденциям развития отрасли. У компании было достаточно долгосрочных, краткосрочных и собственных средств для покрытия запасов. В 2018 году ситуация стала критической и в данный момент по уровню финансовой зависимости компания приблизилась к угрозе банкротства. Стоит отметить, что в кризис, вызванный негативными тенденциями на нефтегазовом рынке и пандемией коронавируса ситуация еще более усугубилась.

В таблице 2.12 проведена оценка основных показателей финансовой устойчивости ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах.

Таблица 2.12 – Оценка основных показателей финансовой устойчивости ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах

Показатели	Формула	2017г	2018г	2019г	Нормативное значение
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	$(1410+1510)/(1300+1320)$	54,14	26,03	8,08	$<1,5$
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$(1300+1400-1100)/1200$	0,48	0,30	0,12	$>0,1$
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$1300 / 1700$	0,01	0,01	0,01	0,4-0,6
Коэффициент финансирования	$1300/(1410+1510)$	0,02	0,04	0,12	$\geq 0,7$

Продолжение таблицы 2.12

Показатели	Формула	2017г	2018г	2019г	Нормативное значение
Коэффициент финансовой устойчивости	$(1300+1400)/1700$	0,55	0,33	0,24	$\geq 0,6$

По данным таблицы видно, что за анализируемый период коэффициент обеспеченности СОС был положительным, что указывает на достаточность у предприятия собственных оборотных средств. Исследуя динамику коэффициента, можно отметить, что в 2019 году его снижение составило 0,35 долей единиц.

Динамика ключевых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» за 2017-2019 годы приведена на рисунке 2.6.

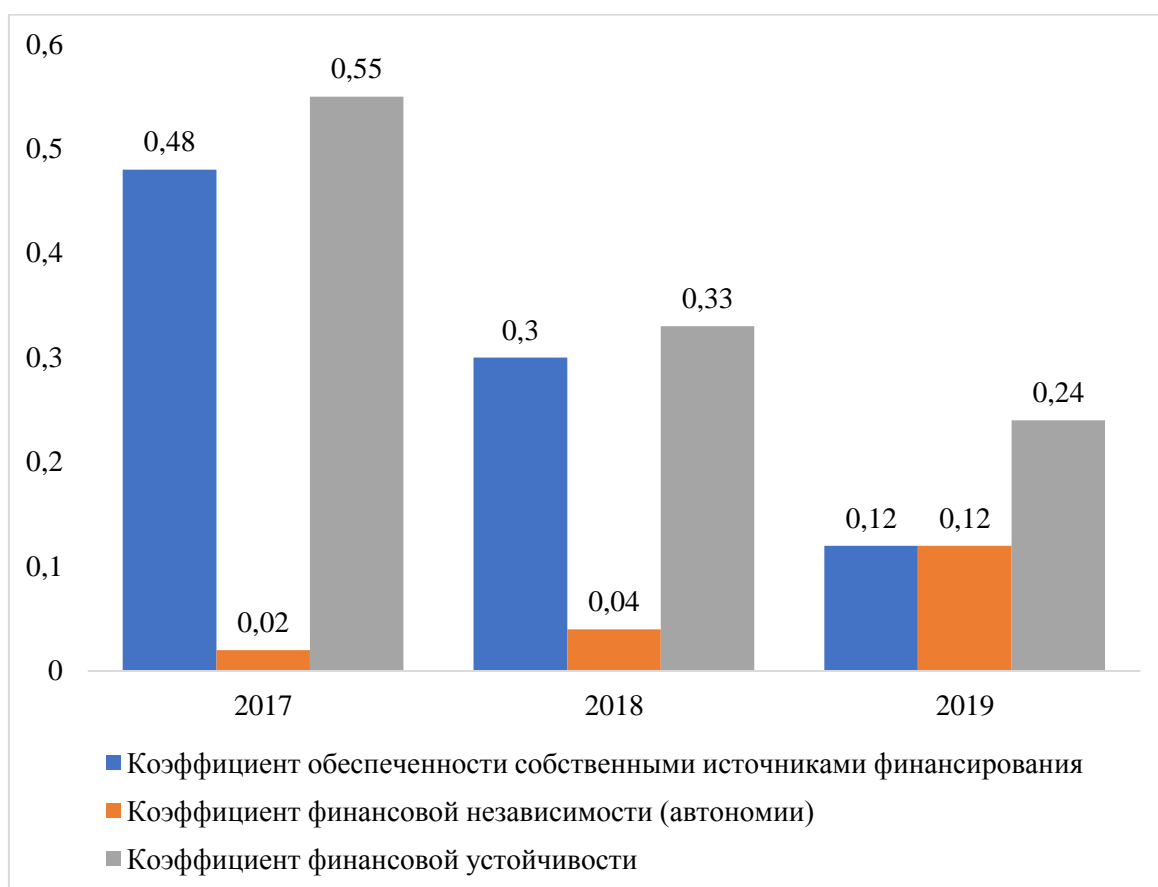


Рисунок 2.6 – Динамика ключевых коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» по степени ликвидности за 2017-2019 ГОДЫ

Коэффициент маневренности за анализируемый период не соответствовал норме. Это свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно капитала для расширения модернизации производства. За весь анализируемый период коэффициент сокращался, что было обусловлено наращиванием стоимости долгосрочных обязательств и собственного капитала, однако его уровень превышает норматив в 8 раз.

Коэффициент автономии за весь анализируемый период не соответствовал норме. Это указывает на финансовую зависимость предприятия. Низкое значение данного коэффициента было обусловлено преобладанием краткосрочных обязательств и низким уровнем собственного капитала. Коэффициент автономии предприятия за исследованный период оставался неизменным и составлял 0,1 долю единиц.

Коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период также был ниже нормы, отклонение от нормы у данного коэффициента составляло от 0,05 до 0,4 долей единиц. Это также указывает на финансовую зависимость предприятия. За весь исследуемый период коэффициент имел отрицательную динамику и приблизился к нормативу лишь в 2017 году.

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» позволяет заключить, что на начало и на конец анализируемого периода предприятие находилось в неустойчивом финансовом состоянии, обусловленном недостатком собственного капитала и высокого уровня краткосрочных обязательств.

Основными путями сохранения финансовой устойчивости для ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» будут являться:

- увеличение собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли;

- сокращение задолженности перед кредиторами и внедрение оптимальной политики нормирования запасов.

В таблицах 2.13-2.15 приведен анализ активов и пассивов по степени ликвидности организации в 2017-2019 годах, путем сопоставления групп активов и пассивов по степени их ликвидности.

Для абсолютной ликвидности необходимо, чтобы активы первых трех групп превышали пассивы, а активы четвертой группы были менее пассивов четвертой группы.

Таблица 2.13 – Группировка активов баланса по степени ликвидности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатели	Методика расчета	Тыс.руб.			%		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
<b>Актив</b>							
Наиболее ликвидные активы (А1)	1250+1240	2	11764	39845	0,01	21,59	28,72
Быстро реализуемые активы (А2)	1230	20379	28633	56298	69,66	52,56	40,57
Медленно реализуемые активы (А3)	1210+1220+1260	4948	11275	24086	16,91	20,70	17,36
Труднореализуемые активы (А4)	1100	3924	2804	18530	13,41	5,15	13,35
Баланс	1600	29253	54476	138758	100,00	100,00	100,00

Таблица 2.14 – Группировка пассивов баланса по степени ликвидности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатели	Методика расчета	Тыс.руб.			%		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
<b>Пассив</b>							
Наиболее срочные обязательства (П1)	1520	13090	36120	105088	44,75	66,30	75,73
Краткосрочные пассивы (П2)	1500-1520-1530	123	292	220	0,42	0,54	0,16
Долгосрочные пассивы (П3)	1400	15747	17385	31979	53,83	31,91	23,05
Собственный капитал предприятия (П4)	1300+1530	293	679	1471	1,00	1,25	1,06

Продолжение таблицы 2.14

Показатели	Методика расчета	Тыс.руб.			%		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Баланс	1700	29253	54476	138758	100,00	100,00	100,00

Для достижения абсолютной ликвидности необходимо, чтобы соблюдались неравенства, ее формирующие. Активы первой группы должны превышать или быть равны пассивам первой группы, активы второй группы и третьей группы также должны превышать пассивы второй и третьей групп, а активы четвертой группы должны быть меньше или равны пассивам четвертой группы.

Таблица 2.15 – Соотношение показателей активов и пассивов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

2017	2018	2019
A1 < П1	A1 < П1	A1 < П1
A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
A3 < П3	A3 < П3	A3 < П3
A4 > П4	A4 > П4	A4 > П4

По данным таблицы 2.15 видно, что в 2017 году наблюдалось невыполнение трех неравенств, характеризующих ликвидность баланса, предприятие находилось в кризисной ситуации. В 2018 году не выполнялось первое, третье и четвертое неравенства, что свидетельствует о недостатке денежных средств и запасов для покрытия заемных средств, а также значительном превышении труднореализуемых активов над капиталом. В 2019 году отмечается невыполнение первого, третьего и четвертого неравенства, что указывает на недостаток денежных средств и низкий уровень собственного капитала предприятия.

Таким образом, баланс предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» за весь анализируемый период не был абсолютно ликвидным.

Далее обратимся к расчету и анализу коэффициентов ликвидности предприятия, таблица 2.16.

Таблица 2.16 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/ (П1+0.5П2+0.3П3)$	0,65	0,71	0,66	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (П1+П2)$	0,00	0,32	0,38	0,1-0,7
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	1,54	1,11	0,91	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	1,92	1,42	1,14	1,5. Оптимальное не менее 2,0

На рисунке 2.7 отражена динамика коэффициентов ликвидности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания».

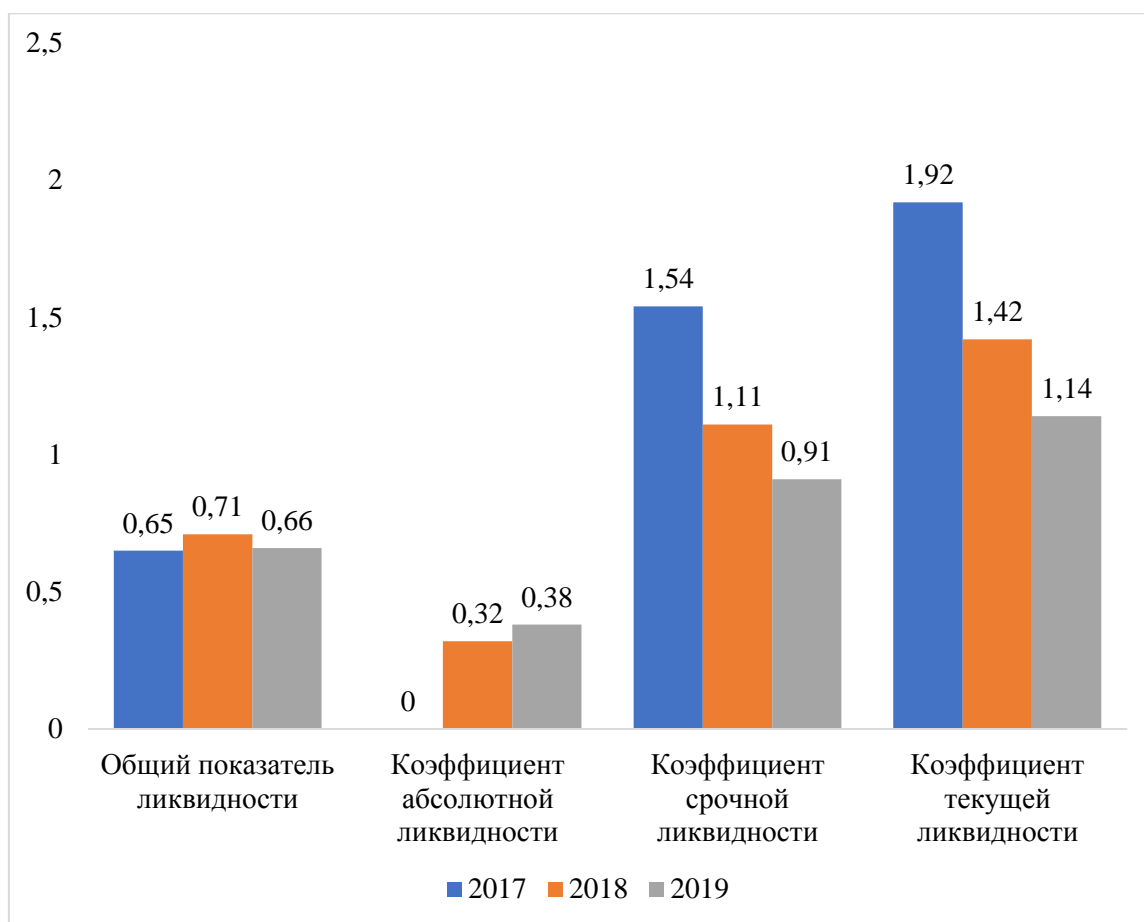


Рисунок 2.7 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Коэффициент общей ликвидности за весь анализируемый период был ниже нормы. Это свидетельствует о неспособности предприятия обеспечивать свои краткосрочные обязательства по оборотным активам. Вместе с тем общая ликвидность предприятия в 2018 году по отношению к 2017 году повысилась на 8,74%, в 2019 году по отношению к 2018 году общая ликвидность сократилась на 7,74%, за три года было отмечено увеличение данного показателя на 0,32%.

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период не соответствовал норме, что свидетельствует о низкой платежеспособности предприятия. Стоит, однако, отметить, что в 2018 году коэффициент текущей ликвидности сократился на 0,5 долей единиц, также и в 2019 году по отношению к 2018 году и к 2017 году наблюдалось значительное падение данного показателя.

Коэффициент срочной ликвидности за весь анализируемый период был ниже оптимального значения. Это указывает на низкую способность предприятия погашать текущие обязательства за счет дебиторской задолженности. Анализируя динамику коэффициента, можно отметить его значительное падение в 2018 году на 0,43 доли единиц. Также и в 2019 году по отношению к 2018 году и к 2017 году наблюдалась негативная динамика коэффициента.

Коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемый период единственный соответствовал нормативу. Это свидетельствует о ликвидности предприятия в краткосрочном периоде, вызванной значительной долей денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Анализируя динамику указанного коэффициента, можно отметить тот факт, что он растет в динамике за 2018 год по отношению к 2017 году и в 2019 году по отношению к 2017 году. Также за три года наблюдалась положительная динамика данного коэффициента.

Таким образом, проведенный анализ ликвидности предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» позволил определить, что за анализируемый период предприятия характеризовалось как неплатежеспособное и низколиквидное, что было обусловлено снижающейся долей наиболее ликвидных активов и недостатком собственного капитала.

Деловая активность проявляется в коэффициентах оборачиваемости

используемых ресурсов, рассчитываемых как в оборотах, так и время оборота в днях. Увеличение коэффициентов оборачиваемости свидетельствует об эффективности использования ресурсов.

Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования ресурсов организации.

Анализ начинается с расчета и оценки показателей оборачиваемости оборотных активов. Оборачиваемость оборотных активов определяется как средняя продолжительность кругооборота, измеряемая скоростью возврата в денежную форму их средней за отчетный период суммы в результате реализации продукции.

Существуют общие и частные показатели оборачиваемости оборотных активов. Первые из них отражают интенсивность использования оборотных активов предприятия в целом, а вторые — отдельных их видов.

В качестве общих показателей оборачиваемости оборотных активов предприятия выделяются нижеследующие.

Согласно таблице 2.17, в целом за исследуемый период было отмечено некоторое увеличение деловой активности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания», что отразилось в первую очередь в снижении длительности операционного и финансового циклов.

Таблица 2.17 – Анализ коэффициентов деловой активности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	Период			Отклонения, +/-	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018/2017	2019/2018
Оборачиваемость собственного капитала, оборотов	117,80	58,28	86,52	-59,52	28,24
Оборачиваемость активов, оборотов	1,18	0,73	0,92	-0,45	0,19
Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	1,36	0,77	1,06	-0,60	0,29
Оборачиваемость запасов, оборотов	7,56	3,54	6,30	-4,02	2,76
Оборачиваемость запасов, дней	48,29	103,11	57,96	54,82	-45,15



Продолжение таблицы 2.17

Показатель	Период			Отклонения, +/-	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018/2017	2019/2018
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	1,69	1,38	2,26	-0,31	0,88
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	215,51	264,12	161,46	48,61	-102,67
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборотов	2,64	1,10	1,21	-1,54	0,12
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	138,43	333,19	301,38	194,76	-31,80

Данные об оборачиваемости активов в среднем в течение анализируемого периода свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 4 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 58 дней.

Следующий этап экономической оценки хозяйственной деятельности предприятия анализ доходности, рентабельности и деловой активности предприятия.

Для анализа финансовых результатов коммерческого предприятия используются методы вертикального и горизонтального анализа, аналогичные тем, что применяются для анализа бухгалтерской отчетности. Кроме того, в целях анализа применяется факторный анализ методом цепных подстановок. Способ цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на отклонение определяемого ими результативного показателя в том случае, если между ними имеется строгая функциональная зависимость (аддитивная, мультипликативная, кратная, смешанная). Методика расчета состоит в последовательной замене базисной величины одного из факторов фактической величиной. При этом все остальные факторы остаются неизменными.

Следовательно, каждая подстановка связана с отдельным расчетом, число которых на единицу превышает число факторов в формуле (модели). Степень влияния того или иного фактора на отклонение результативного показателя определяется вычитанием из каждой последующей подстановки предыдущей. Данный вид анализа также используется и для исследования влияния факторов на рентабельности прибыли и собственного капитала предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Анализ коэффициентов рентабельности компании ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» приведен в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Анализ показателей рентабельности ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Показатель	%			Отклонения, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018/2017 г.г.	2019/2018 г.г.
Финансовая рентабельность, %	67,58	56,70	53,91	-10,88	-2,79
Рентабельность оборота (продаж), %	0,28	2,50	1,12	2,22	-1,38
Норма прибыли (коммерческая маржа), %	0,57	0,97	0,62	0,40	-0,35
Фондорентабельность, %	6,35	17,40	5,64	11,06	-11,76
Рентабельность постоянного капитала, %	1,55	2,70	3,10	1,15	0,40

Анализируя приведенные данные таблицы 2.18, можно заключить, что рентабельность продаж и финансовая рентабельность за весь период анализа демонстрировали отрицательную динамику. Так, рентабельность продаж упала с 0,28% в 2017 году до 1,12% в 2019 года, а финансовая рентабельность капитала

сократилась с 65,58% в 2017 году до 53,91% в 2019 году.

Анализируя рентабельность также стоит обратить внимание на ее уровень. Отечественными экономистами считается, что 20% – нормальное значение для финансовой рентабельности. В 2017-2019 годах финансовая рентабельность предприятия была выше норматива.

Для российской экономики характерно следующее распределение коэффициента рентабельности продаж: коэффициент в пределах от 1 до 5% говорит о том, что предприятие низкорентабельно, от 5 до 20% – среднерентабельно, от 20 до 30% – высокорентабельно. Таким образом, в 2017-2019 году ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» относится к предприятиям с низким уровнем рентабельности и рентабельность продаж продолжает падение.

### 2.3. Анализ затратности функционирования

Первым этапом анализа себестоимости продукции предприятия является анализ структуры и динамики себестоимости всего объема производства.

Классификация затрат по экономическим элементам ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» приведена в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Классификация себестоимости ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания»

Наименование статьи затрат	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	9877	31,55	6788	21,85	38781	40,53
Затраты на оплату труда	15498	49,50	17875	57,54	42096	44,00
Страховые взносы	4680	14,95	5398	17,38	12713	13,29
Амортизация	461	1,47	251	0,81	679	0,71
Прочие затраты	792	2,53	753	2,43	1414	1,48
Итого	31308	100,00	31066	100,00	95683	100,00

Самый высокий удельный вес в структуре затрат компании занимают затраты на оплату труда. Их уровень колеблется от 44% в 2019 году до 57,54% в 2017 году.

Второй по значимости статьей в структуре затрат ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» занимают материальные затраты. Такой большой объем материальных затрат объясняется спецификой деятельности предприятия нефтесервисной отрасли. К данным затратам относятся расходы на материалы по обслуживанию месторождений, а также топливные расходы.

В таблице 2.20 приведена динамика затрат ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах.

Таблица 2.20 – Динамика затрат ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» в 2017-2019 годах

Наименование статьи затрат	Откл 2018 г./ 2017 г.		Откл 2019 г./ 2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	-3089	-31,27	31993	471,32
Затраты на оплату труда	2377	15,34	24221	135,50
Страховые взносы	718	15,34	7315	135,50
Амортизация	-210	-45,55	428	170,52
Прочие затраты	-38	-4,81	661	87,66
Итого	-242	-0,77	64617	208,00

На конец 2019 года материальные затраты выросли на 31993 тыс.руб. и составили 38781 тыс. руб. (471,32%). Затраты на оплату труда составили 42096 тыс. руб., страховые взносы- 12713 тыс. руб., а совокупная доля затрат на оплату труда и страховые взносы в 2019 году составила 57,28%.

В целом по результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на изменение суммы производственной себестоимости в сравнении с планом в исследуемом периоде оказало изменение объемов производства, а также рост уровня удельных переменных и общей суммы постоянных затрат, при этом изменение структуры производства серьезного влияния на общую сумму затрат не оказывает.

Материалоемкость и трудоемкость производства в ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» очень высока, что обуславливает необходимость разработки программных мер по снижению затрат.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ЮГОРСКАЯ НЕФТЕ-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ»

3.1 Основные пути повышения эффективности деятельности (Реализация проекта по организации дополнительного звена для выезда на скважины ООО «ЮНСК» в целях наращивания доли рынка)

В современных условиях экономический рост объективно позиционируется в качестве базовой целевой установки социально-экономической политики Российской Федерации. Приоритетной задачей является формирование режима функционирования, ориентированного на устойчивое, сбалансированное воспроизводство хозяйственного, ресурсного, социального и экологического потенциалов страны. Достижение этой цели невозможно без привлечения инвестиций в реальный сектор экономики страны. Инструментом реализации таких инвестиций является инвестиционный проект, посредством которого определяются и аргументируются возможность, экономическая целесообразность и финансовая реализуемость создания инвестиционного объекта конкретной целевой направленности. Изучение специфики формирования, оценки и реализации инвестиционных проектов предполагает проведение комплексного анализа механизма осуществления инвестиционной деятельности в условиях кризисной экономики. Системный подход к исследованию методологии и проблематики требует предварительного определения базовых понятий инвестиционной деятельности, имеющих неоднозначную трактовку в различных источниках. В частности, целесообразным является изучение и возможная корректировка таких экономических категорий как «проект» и «инвестиции», формирующих базис концепции инвестиционного проекта.

Инвестиционная деятельность направлена на решение стратегических задач развития промышленного предприятия, создание необходимых для этого материально-технических предпосылок. Она тесно связана с операционной деятельностью, т. е. деятельностью по производству и реализации продукции. В то

же время в процессе операционной деятельности формируются финансовые предпосылки для реализации инвестиционной деятельности.

Суть инвестиционной идеи состоит в реализации проекта по организации дополнительного звена для выезда на скважины ООО «ЮНСК» в целях наращивания доли рынка.

Проблема реализации бизнес-плана инвестиционного проекта заключается в недостаточной обеспеченности оборудованием ООО «ЮНСК». В результате нехватки оборудования звена для выезда на скважины, чтобы осуществлять операции глушения или кислотной обработки.

В результате нехватки оборудования компания вынуждена упускать часть объема заказов в пользу конкурентов, что приводит к материальным потерям 145 000 000,00 руб. в год.

В целях развития предприятия можно рассмотреть три варианта развития:

- привлекать арендованное оборудование;
- брать подрядные заказы;
- организовать дополнительное звено для выезда на скважины и обеспечить звено необходимым оборудованием.

Первый вариант для ООО «ЮНСК» сопряжен с высокими затратами и рисками нехватки оборудования у арендодателей. В городе Нижневартовске нет достаточного количества предприятий, сдающих в аренду оборудование для нефтесервиса, кроме того, на рынке существует дефицит данного оборудования. Затраты на аренду оборудования превышают среднерыночные на 10%. Если привозить оборудование из других городов ХМАО – это приведет к высоким транспортным расходам и потерям времени.

Второй вариант также сопряжен с высокими рисками для ООО «ЮНСК», поскольку нефтесервисные бригады предприятий ХМАО загружены собственными объемами заказов от крупных компаний и существует риск отсутствия необходимого персонала и оборудования для выполнения взятых заказов.

В целях реализации бизнес-плана компании необходимо закупить комплекс оборудования.

Комплект оборудования для промывки скважины предназначен для транспортирования и нагнетания смеси кислот, применяемых при любых кислотных обработках призабойной зоны скважин.

Состав СИН-32:

- шасси;
- трёхплунжерный насос СИН32 с редуктором;
- ёмкость с электронным уровнемером;
- платформа;
- манифольд с запорной арматурой;
- электронный регистратор выходных параметров.

Преимущества СИН-32:

1. Высокий КПД трехплунжерного насоса для промывки скважины, что приводит к экономии топлива до 30%.
2. Высокая гидравлическая мощность ( $P$  и  $Q$ ), не менее 132 кВт, достигается за счёт высокого КПД.
3. Ресурс до капитального ремонта насоса - 6000 часов.
4. Гарантия на насос - 2 года.
5. Установлен плунжерный насос высокого давления СИН32 - самый распространенный и отработанный трехплунжерный насос в России.
6. Используется надежная запорная арматура собственного производства.
7. Срок службы внутреннего покрытия ёмкости составляет не менее 8 лет.
8. Ёмкость оборудования для промывки скважины работает в диапазоне температур от  $-40^{\circ}\text{C}$  до  $+70^{\circ}\text{C}$ .
9. Передача параметров насосной установки осуществляется с помощью GPS/Глонасс-терминал через сеть GSM (опция).

В таблице 3.1 приведены технические характеристики СИН-32.

Таблица 3.1 – Технические характеристики СИН-32

Транспортная база (шасси)	УРАЛ-4320	КАМАЗ-43118
Номинальная мощность, кВт (л.с.)	169 (230)/210 (285)	206 (280)/221 (300)
Трёхплунжерный насос высокого давления	СИН32	
Диаметр плунжеров, мм	100, 125	

Продолжение таблицы 3.1

Транспортная база (шасси)	УРАЛ-4320	КАМАЗ-43118
Наибольшее давление, МПа при диаметре плунжера:		
-100 мм	50	
-125 мм	32	
Наибольшая идеальная подача, л/с при диаметре плунжера:		
-100 мм	12,6	16,6
-125 мм	19,5	25,7
Вместимость ёмкости, м <sup>3</sup>	5,5; 7	5,5; 7; 8,2*
КПД установки (не менее), %	80	
Габаритные размеры, мм	9300×2500×3500	9200×2550×3570
Разрешённая максимальная масса (с жидкостью) не более, кг	20460	20800

Полуприцеп-цистерна НЕФАЗ-9638-0000010 предназначен для транспортирования жидкого битума по общей сети дорог.

Цистерна оборудована горловиной с наливным люком, стрелочным указателем уровня битума в передней части цистерны, системой подогрева битума и воздухоотводящим устройством.

Система подогрева не дает затвердевать битуму. Подогрев возможен как при движении транспортного средства, так и при стояночном режиме.

ППЦ оборудован ящиком ЗИП, лотками для укладки напорновсасывающих рукавов, рифленой площадкой в зоне горловины с поручнем и лестницей, боковой защитой и держателем запасного колеса.

Тележка двухосная с двухскатной ошиновкой. Опорное устройство служит передней опорой отцепленного от тягача ППЦ.

КАМАЗ-44 108 - модель седельного тягача, отличающаяся универсальным назначением, относящаяся к полноприводным авто. Главным назначением является перевозка грузов разных категорий при образовании автопоездов.

Технические характеристики КАМАЗа-44108 позволяют широко использовать это авто для гражданских и военных перевозок. Причины этого заключаются в небольшом полном весе и в повышенной проходимости машины. Данный грузовик активно применяется в нефтяной и в газовой отраслях.

Модель создана на базе предшествующей модели КАМАЗ-44118 – это бортовое грузовое авто на базе универсального шасси, созданное на основании



заказа МЧС России. От предшествующей модели была унаследована относительно простая конструкция вместе со значительной прочностью и большой надёжностью.

Высокая унификация двух указанных автомобилей дала возможность легко избавляться от возникающих при их использовании проблем благодаря применению деталей, которые легко подлежат взаимной замене.

Благодаря техническим характеристикам седельного тягача КАМАЗ-44108 получается создавать автопоезда, которые могут ездить в условиях бездорожья. Авто отличается устойчивостью к неблагоприятной погоде, в том числе к холоду.

Грузовое авто оптимально сочетает между собой цену, грузоподъёмность и проходимость. Также данный КАМАЗ способен к взаимодействию с множеством разных типов полуприцепов (с тентовыми, бортовыми полуприцепами, а также цистернами). Именно по этой причине данный тягач завоевал большую популярность.

Наиболее востребованными являются вездеходы КАМАЗ-44108, которые могут ездить в условиях сложных дорог, чтобы доставить груз в отдалённые селения, до которых другие автомобили не способны доехать.

Для ООО «ЮНСК» целесообразна реализация третьего варианта организации дополнительного звена для выезда на скважины. В целях реализации проекта компании необходимо будет закупить комплекс оборудования, капитальные затраты на которое приведены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Капитальные вложения на оснащение звена для выезда на скважины

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Насос трехплунжерный с редуктором СИН32.00.400.000 (на базе КАМАЗ)	6 500 000,00	52,00
1.2 Полуприцеп-цистерна ППЦ НефАЗ 9638-10	2 500 000,00	20,00
1.3. КАМАЗ 44108-10	3 500 000,00	28,00
1.4 Строительно-монтажные работы	0,00	0,00
Итого	12 500 000,00	
2. Инструменты и приспособления	0,00	0,00
Всего	12 500 000,00	100,00

Таким образом, инвестиционные вложения ООО «ЮНСК» в реализацию проекта составят 12 500 000 руб. и будут включать закупку большегрузной техники и специального оборудования.

Амортизация на оборудование будет начисляться линейным методом по ставке 20% в год. Расчет амортизационных отчислений приведен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Амортизационные отчисления основных фондов

Наименование	Стоимость оборудования, руб.	Норма годовой амортизации	Сумма, руб.
1. Насос трехплунжерный с редуктором СИН32.00.400.000 (на базе КАМАЗ)	6 500 000,00	20	1300000
2. Полуприцеп-цистерна ППЦ НефАЗ 9638-10	2 500 000,00	20	500000
3. КАМАЗ 44108-10	3 500 000,00	10	700000
Итого	12 500 000,00		2500000

Таким образом, сумма амортизационных отчислений составит 2 500 000 руб.

В целях организации работы звена необходимо привлечь в штат 2 бригады работников (так как они будут работать в 2 смены): 4 водителя (т.е. 2 на одну машину, 2 – на другую), 2 оператора (которые и осуществляют операции на скважине), 2 инженера-технолога, 1 водитель на легковой автомобиль, который будет возить технолога и оператора). У ООО «ЮНСК» легковой автомобиль имеется, это Рено Дастер, поэтому по данной статье инвестиционные затраты отсутствуют.

Произведем расчет затрат на оплату труда.

Затраты на оплату труда 2 водителей СИН 32:  $60000/\text{мес} \cdot 12 = 720\,000$  руб. в год, таких водителей у нас 2, значит  $720\,000 \cdot 2 = 1\,440\,000$  руб. в год.

Затраты на оплату труда 2 водителей ППЦ:  $50000/\text{мес} \cdot 12 = 600\,000$  руб. в год, общая сумма затрат  $2 \cdot 600\,000 = 1\,200\,000$  руб. в год.

Затраты на оплату труда 2 операторов ХОС (химической обработки скважин):  $50000/\text{мес} \cdot 12 = 600\,000/\text{год}$ , соответственно на двоих  $1\,200\,000$  руб. в год.

Затраты на оплату труда 2 инженеров-технологов:  $65\,000/\text{мес} \cdot 12 = 780\,000 \cdot 2 = 1\,560\,000$  руб. в год.

1 водитель легкового автомобиля:  $40\,000/\text{мес} \cdot 12 = 480\,000$  руб. в год.

Совокупные затраты на оплату труда составят  $1\,440\,000 + 1\,200\,000 + 1\,200\,000 + 1\,560\,000 + 480\,000 = 5\,880\,000$  руб.

Ставка социальных отчислений от заработной платы составляет 30,2%, таким образом, затраты составят  $5\,880\,000 * 30,2\% = 1\,775\,760$  руб.

Произведем расчет расходов на сырье и материалы. Для осуществления операций используют кислотный раствор, который состоит из воды и кислоты соляной ингибированной марки Д. На 1 операцию уходит 7 кубов (70 руб.) воды и 7 кубов кислоты (75 000 руб.), т.е. 75070 стоит раствор на 1 операцию. В год осуществляется 1500 единиц операций, значит стоимость раствора на год:  $75070 * 1500 = 112\,605\,000$  руб.

Совокупные затраты на материалы составят 112 605 000 руб.

Транспортные расходы включают ГСМ (дизельное топливо) – на одну операцию для двух автомобилей требуется 10000 руб. В год в среднем таких операций 1500 единиц. Значит на год такое звено израсходует 15 000 000 руб. на топливо.

Кроме того, к транспортным расходам относятся прохождение ТО автомобилями. Есть ТО 1 это визуальный осмотр, в среднем 3000 руб., есть ТО 2 – это замена жидкостей и масла, в среднем стоит 60 000 руб. Расходы на ТО для двух автомобилей составят  $(3000 + 60000) * 2 = 126\,000$  руб.

Также сюда можно добавить расходы на ГСМ легкового автомобиля, который возит оператора и технолога, которые составляют 8000 руб. в месяц или  $8000 * 12 = 96000$  руб.

Таким образом, транспортные расходы составят  $15\,000\,000 + 96000 + 126000 = 15\,222\,000$  руб.

К прочим расходам относятся затраты на спецодежду, которые составят 90 000 руб. Расходы на запасные части и прочие непредвиденные расходы, которые составляют в сумме 500 000 руб. Итого прочие затраты будут составлять 590 000 руб.

В таблице 3.4 приведен план текущих издержек для организации для выезда на скважины.

Таблица 3.4 – Текущие издержки производства

В руб.

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	
1.2 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	112 605 000,00
1.3 Транспортные расходы	15222000
2. Затраты на оплату труда	5 880 000,00
3. Социальные выплаты	1 775 760,00
4. Амортизация основных фондов	2 500 000,00
5. Прочие затраты	590000
Итого затрат:	138 572 760,00
Текущие издержки без амортизации	136 072 760,00

Итоговая сумма текущих затрат ООО «ЮНСК» составит 138 572 760,00 руб.

Далее в таблице 3.5 приведен расчет объем выполняемых услуг звена по выезду на скважины.

Таблица 3.5 – Объем выполняемых услуг (количество выездов) и выручка от реализации

Наименование	Значение
1 Количество выездов за год	1500,00
2 Цена одного выезда в тыс. руб. (без НДС)	95000,00
3 Выручка от реализации услуг (тыс. руб.)	142 500 000,00

Таким образом, количество выездов составит 1500 единиц, а выручка от их реализации 142 500 000,00 руб.

### 3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов от реализации инвестиционного проекта.

Существуют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта по отношению к интересам его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели исполнения бюджета, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, которые выходят за рамки прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и позволяют осуществлять стоимостное измерение [39, с.88].

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах планового периода, который измеряется количеством расчетных шагов. Шаг расчета в пределах планового периода может быть следующим: месяц, квартал, полугодие или год.

Для сравнения показателей на разных этапах планового периода при оценке эффективности инвестиционного проекта мы используем приведение их к значению на начальном этапе (дисконтирование).

Технически затраты, результаты и эффекты, возникающие на  $t$ -м этапе расчета реализации проекта, сводятся к начальному этапу путем умножения их на коэффициент дисконтирования  $a_t$ , определяемый как:

$$a_t = 1/(1+E)^t, \quad (7)$$

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

$T$  - период планирования;

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

Для сравнения вариантов инвестиционных проектов, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (ID), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости [8].

Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих эффектов (разница между результатами и затратами) за весь плановый период, уменьшенная до начального этапа:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^t (R_t - Z_t) \times a_t - K \quad (8)$$

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

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

$a_t$  - коэффициент дисконтирования.

$K$  - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^t K_t \times a_t \quad (9)$$

где  $K_t$  - капиталовложения на  $t$ -ом шаге.

Если ЧДД проекта положительный, то проект эффективен, если отрицательный, то он неэффективен. Чем выше значение чистого дисконтированного дохода, тем эффективнее проект.

Индекс доходности – это отношение уменьшенного эффекта к уменьшенным инвестициям:

$$\text{ИД} = 1 / K \cdot \sum (R_t - Z_t^+) \cdot 1 / (1 + E)^t, \quad (10)$$

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

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

$$\sum_{t=0}^t \frac{Rt - 3_t^+}{(1+E_{\text{внд}})^t} = \sum_{t=0}^t \frac{K_t}{(1+E_{\text{внд}})^t} \quad (11)$$

Найденная величина  $E_{\text{внд}}$  (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой прибыли на вложенный капитал. Если ВНД равен или превышает требуемую инвестором норму доходности на капитал, то инвестирование в данный инвестиционный проект является обоснованным, и может быть рассмотрен вопрос о его принятии. В противном случае инвестиции в этот проект нецелесообразны.

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала проекта), за которым ЧДД становится и остается неотрицательным в будущем.

При реализации проекта существует три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разница между ними называется денежным потоком [40].

Сальдо движения денежных средств представляет собой разницу между притоком и оттоком денежных средств по всем трем видам деятельности.

Положительное сальдо денежного потока на  $t$ -ом шаге определяет избыток денежных средств на  $t$ -ом шаге. Отрицательный-определяет недостающие средства на  $t$ -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительное сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором производятся затраты и получаются доходы. Отрицательное сальдо накопленных денежных потоков указывает на необходимость привлечения

дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

Социальная эффективность будет заключаться в создании дополнительных рабочих мест и снижении напряженности на рынке труда города Нижневартовска.

Бюджетная эффективность будет заключаться в получении дополнительных налоговых поступлений в бюджет.

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 14 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

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

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 5 % (по состоянию на 01.05.2021 г.);
- прогнозируемый уровень инфляции – 5%;
- риск недополучения прибыли 5%.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта организации дополнительных бригад для выезда на скважины заказчиков как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.6-3.10. На первом этапе рассчитаны потоки средств от инвестиционной деятельности.



Таблица 3.6 – Потoki денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Расходы на приобретение						
активов, всего	12 500 000,00					12 500 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	12 500 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-12 500 000,00					-12 500 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-12 500 000,00					-12 500 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	-12 500 000,00	

Таким образом, поток от инвестиционной деятельности за период составит -12 500 000,00 руб.

В таблице 3.7 приведены потоки средств от операционной деятельности.

Таблица 3.7 – Потoki денежных средств от операционной деятельности

Наименование	0	1	2	3	4	Итого за период
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Экономический эффект	142 500 000,00	142 500 000,00	142 500 000,00	142 500 000,00	142 500 000,00	712 500 000,00
2. Текущие издержки	136 072 760,00	136 072 760,00	136 072 760,00	136 072 760,00	136 072 760,00	680 363 800,00
3. Амортизация основных средств	2 500 000,00	2 500 000,00	2 500 000,00	2 500 000,00	2 500 000,00	12 500 000,00
4. Валовый доход	3 927 240,00	3 927 240,00	3 927 240,00	3 927 240,00	3 927 240,00	19 636 200,00
5. Налог на прибыль (20%)	785 448,00	785 448,00	785 448,00	785 448,00	785 448,00	3 927 240,00
6. Чистая прибыль	3 141 792,00	3 141 792,00	3 141 792,00	3 141 792,00	3 141 792,00	15 708 960,00

Продолжение таблицы 3.7

Наименование	0	1	2	3	4	Итого за период
	2020	2021	2022	2023	2024	
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	28 208 960,00
7.2. Нарастающим итогом	5 641 792,00	11 283 584,00	16 925 376,00	22 567 168,00	28 208 960,00	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	5 641 792,00	4 948 940,35	4 341 175,75	3 808 048,90	3 340 393,77	22 080 350,77
8.2. Нарастающим итогом	5 641 792,00	10 590 732,35	14 931 908,10	18 739 957,00	22 080 350,77	

Общий поток от операционной деятельности составит 22 080 350,77 руб. В таблице 3.8 приведен расчет потоков от финансовой деятельности.

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Собственный капитал.	12 500 000,00					12 500 000,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	12 500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12 500 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	12 500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12 500 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	12 500 000,00	

Общий поток от финансовой деятельности составит 12 500 000,00 руб. В таблице 3.9 приведен расчет потоков от инвестиционной и операционной деятельности.

Таблица 3.9 – Инвестиционная и операционная деятельность

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-6 858 208,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	15 708 960,00
1.2. Нарастающим итогом.	-6 858 208,00	-1 216 416,00	4 425 376,00	10 067 168,00	15 708 960,00	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-6 858 208,00	4 948 940,35	4 341 175,75	3 808 048,90	3 340 393,77	9 580 350,77
2.2. Нарастающим итогом.	-6 858 208,00	-1 909 267,65	2 431 908,10	6 239 957,00	9 580 350,77	

В таблице 3.10 приведено общее сальдо денежных потоков предприятия.

Таблица 3.10 – Сальдо денежных средств

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	28 208 960,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	5 641 792,00	11 283 584,00	16 925 376,00	22 567 168,00	28 208 960,00	

Итак, общее сальдо денежных потоков предприятия в результате реализации проекта составит 28 208 960,00 руб.

За период планирования жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 12 500 000,00 руб. капитальных вложений и принесет 15 708 960,00 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 15 708 960,00 руб., чистый дисконтированный доход – 9 580 350,77 руб.

Далее обратимся к определению внутренней нормы доходности при реализации проекта организации дополнительных бригад для выезда на скважины заказчиков.

Таблица 3.11 – Определение внутренней нормы доходности

Наименование	0	1	2	3	4	Итого за период
	2020	2021	2022	2023	2024	
0	-6 858 208,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	15 708 960,00
0,1	-6 858 208,00	5 128 901,82	4 662 638,02	4 238 761,83	3 853 419,85	11 025 513,52
0,2	-6 858 208,00	4 701 493,33	3 917 911,11	3 264 925,93	2 720 771,60	7 746 893,98
0,3	-6 858 208,00	4 339 840,00	3 338 338,46	2 567 952,66	1 975 348,20	5 363 271,33
0,4	-6 858 208,00	4 029 851,43	2 878 465,31	2 056 046,65	1 468 604,75	3 574 760,13
0,5	-6 858 208,00	3 761 194,67	2 507 463,11	1 671 642,07	1 114 428,05	2 196 519,90
0,6	-6 858 208,00	3 526 120,00	2 203 825,00	1 377 390,63	860 869,14	1 109 996,77
0,7	-6 858 208,00	3 318 701,18	1 952 177,16	1 148 339,51	675 493,83	236 503,67
0,8	-6 858 208,00	3 134 328,89	1 741 293,83	967 385,46	537 436,37	-477 763,46
0,9	-6 858 208,00	2 969 364,21	1 562 823,27	822 538,56	432 915,03	-1 070 566,93
1	-6 858 208,00	2 820 896,00	1 410 448,00	705 224,00	352 612,00	-1 569 028,00
0,7790	-6 858 208,00	3 171 327,71	1 782 646,27	1 002 049,62	563 265,66	-338 918,74

Определение внутренней нормы доходности наглядно отражено на рисунке 3.1.

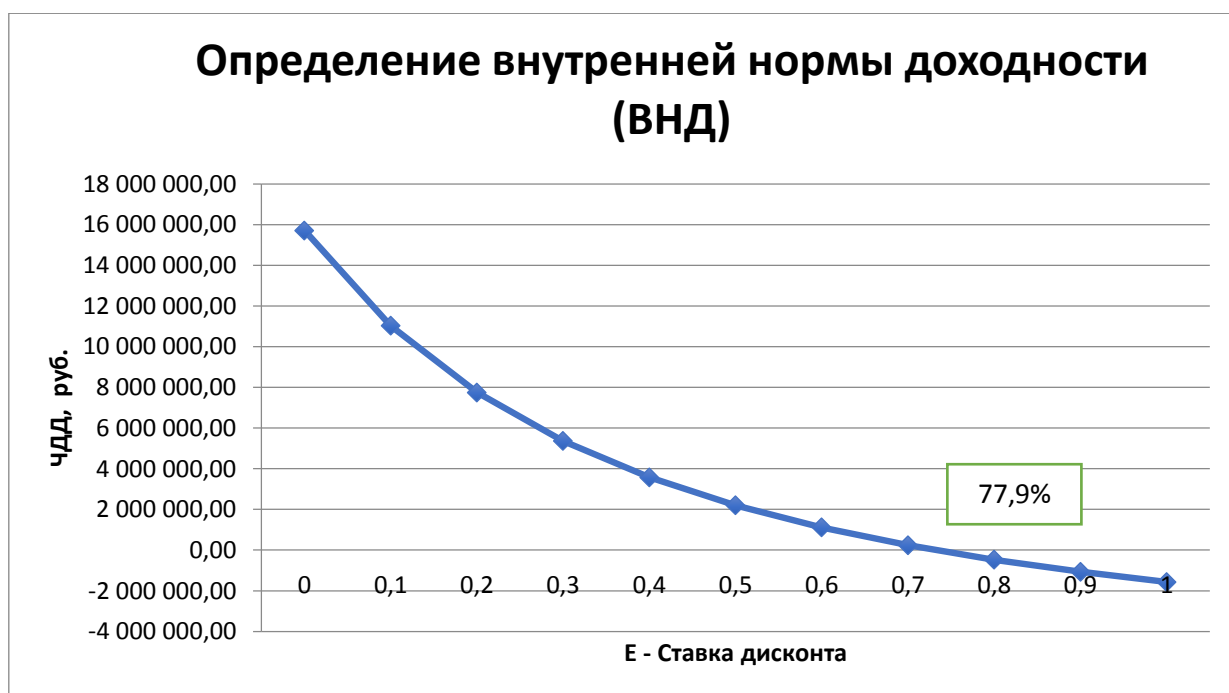


Рисунок 3.1 – ВНД

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 77,9% в год.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам равен 2,26, а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,77.

Срок окупаемости проекта  $PP = 1,56$  года.

В таблице 3.12 приведены показатели эффективности проекта организации дополнительных бригад для выезда на скважины заказчиков.

Таблица 3.12 – Показатели эффективности проекта организации дополнительных бригад для выезда на скважины заказчиков

Показатель	0	1	2	3	4
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-12 500 000,00				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-12 500 000,00				
Поток реальных средств от операционной деятельности	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00	5 641 792,00
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	5 641 792,00	4 948 940,35	4 341 175,75	3 808 048,90	3 340 393,77
Чистый реальный доход (ЧРД)	-6 858 208,00	-1 216 416,00	4 425 376,00	10 067 168,00	15 708 960,00
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-6 858 208,00	-1 909 267,65	2 431 908,10	6 239 957,00	9 580 350,77

Продолжение таблицы 3.12

Показатель	0	1	2	3	4
Сальдо денежных потоков (СДП)	5 641 792,00	11 283 584,00	16 925 376,00	22 567 168,00	28 208 960,00

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

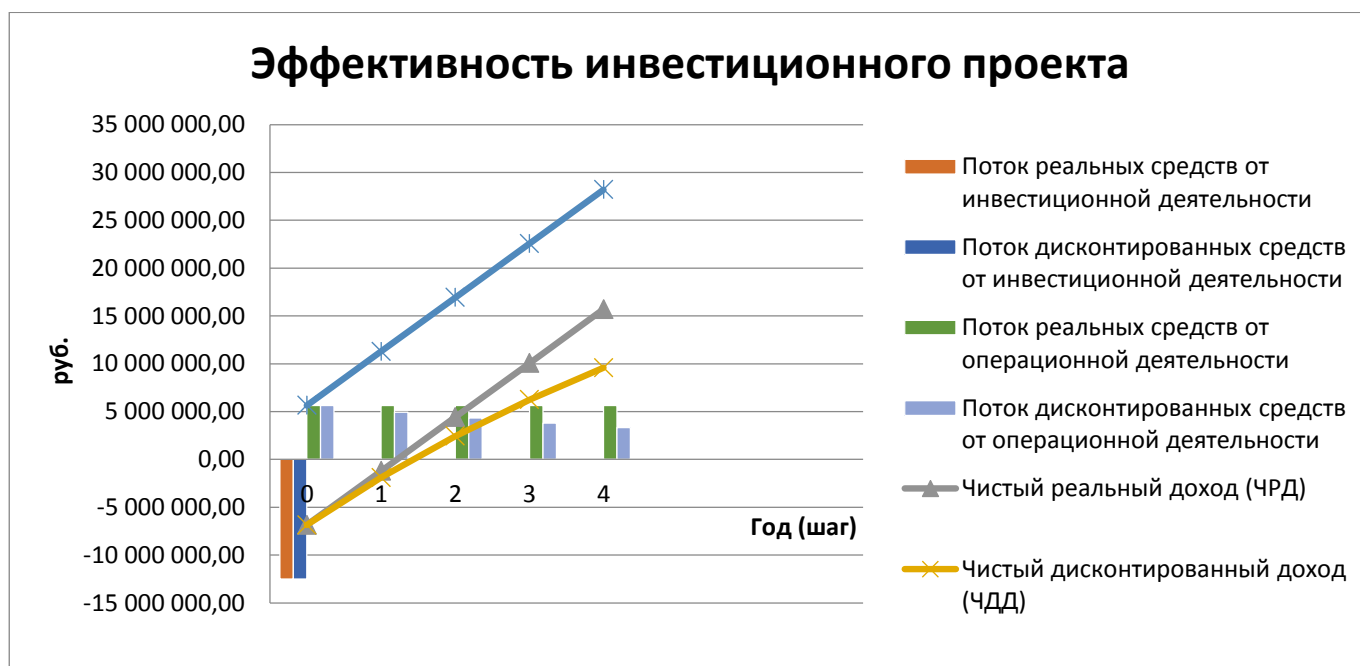


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

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

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

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

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для

построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров, таблица 3.13.

Таблица 3.13 – Вариации значений ЧДД при изменении данных параметров

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	4 416 070,15			22 080 350,77			39 744 631,39
Тенкущие издержки		34 886 954,22		22 080 350,77		9 273 747,32	
Налоги			22 301 154,28	22 080 350,77	21 859 547,26		

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

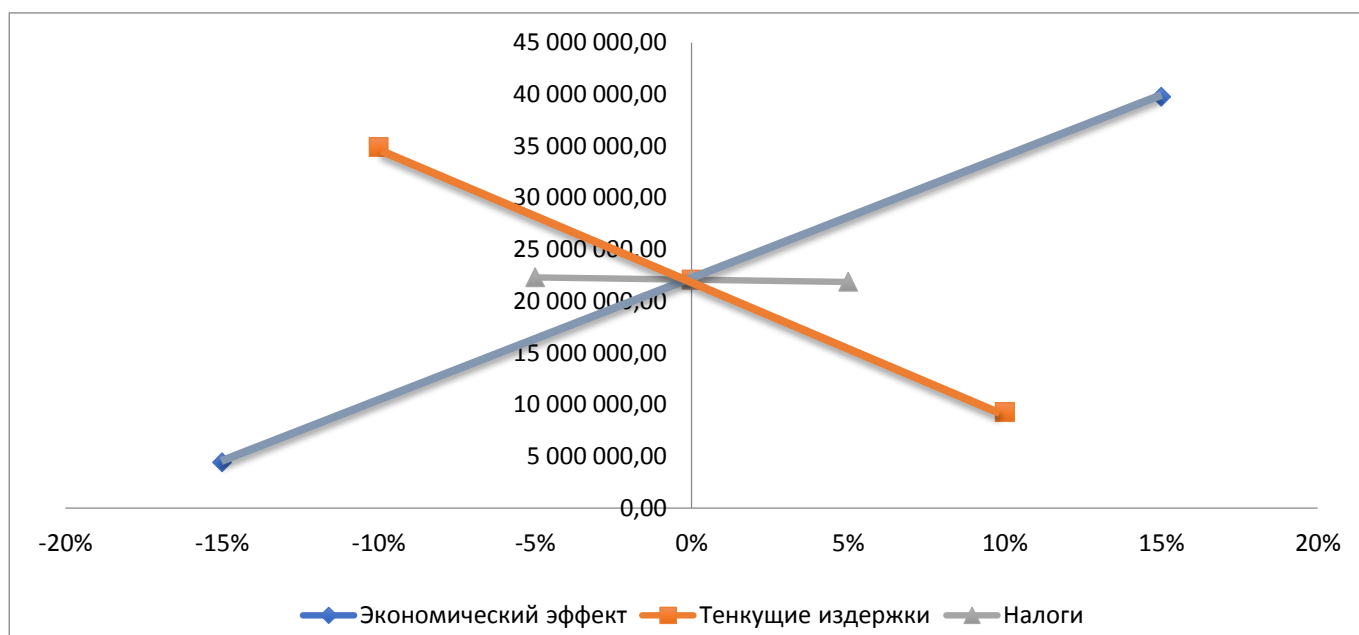


Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», мы можем сказать, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия. Экономические расчеты подтвердили эффективность реализации проекта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного анализа финансового состояния ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» можно сделать следующие выводы.

Финансовое состояние организации – это совокупное понятие, которое характеризуется системой показателей, которые выражают наличие, размещение и использование финансовых возможностей экономического субъекта. То есть способность предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние – это итог взаимосвязи всех элементов системы финансовых отношений предприятия, поэтому определяется объединением всех производственно-хозяйственных факторов.

Проведенный анализ имущественного положения показал наличие у предприятия определенных проблем, что делает необходимым проведение более глубокого анализа и оценки уровня его ликвидности и финансовой устойчивости. В качестве основных недостатков можно выделить:

- существенное уменьшение свободного остатка денежных средств и увеличение дебиторской задолженности;
- значительный рост дебиторской задолженности;
- увеличение стоимости запасов и дебиторской задолженности в активе, что свидетельствует о неэффективной работе с контрагентами и неэффективной сбытовой политике
- значительный уровень кредиторской задолженности и ее превышение над дебиторской, что свидетельствует о низкой платежной дисциплине самого предприятия;
- низкий уровень собственного капитала и высокий уровень краткосрочных дорогостоящих обязательств на балансе;
- невыполнение «золотого правила экономики».

Проведенный анализ ликвидности предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» позволил определить, что за анализируемый период предприятия характеризовалось как неплатежеспособное и низколиквидное, что



было обусловлено снижающейся долей наиболее ликвидных активов и недостатком собственного капитала.

Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» позволяет заключить, что на начало и на конец анализируемого периода предприятие находилось в неустойчивом финансовом состоянии, обусловленном недостатком собственного капитала и высокого уровня краткосрочных обязательств.

По результатам анализа финансовых результатов ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» можно сделать выводы, что несмотря на рост масштабов деятельности предприятия, за анализируемый период наблюдается низкий уровень прибыльности, что обусловлено ростом удельного веса себестоимости продаж.

В 2019 году ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» относится к предприятиям с низким уровнем рентабельности.

Проведённый анализ финансового состояния ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» показал, что основными проблемами, препятствующими стабильному развитию, являются низкий уровень свободных денежных средств в обороте, недостаток собственного капитала, растущая дебиторская задолженность и высокий уровень кредиторской задолженности, препятствующие достижению абсолютной ликвидности, а также высокий уровень запасов. Поэтому с целью улучшения финансового состояния ООО «Югорская Нефте-Сервисная Компания» предлагается:

- предприятию необходимо оптимизировать работу по высвобождению денежных средств в оборот из запасов и дебиторской задолженности за счет оптимизации их уровня;

- необходимо увеличивать прибыль за счет снижения себестоимости и увеличения выручки, а денежные средства направлять на пополнение собственного капитала;

- необходимо погашать кредиторскую задолженность и краткосрочные обязательства в срок.

Суть инвестиционной идеи состоит в реализации проекта по организации дополнительного звена для выезда на скважины ООО «ЮНСК» в целях наращивания доли рынка.

Проблема реализации бизнес-плана инвестиционного проекта заключается в недостаточной обеспеченности оборудованием ООО «ЮНСК». В результате нехватки оборудования звена для выезда на скважины, чтобы осуществлять операции глушения или кислотной обработки.

В результате нехватки оборудования компания вынуждена упускать часть объема заказов в пользу конкурентов, что приводит к материальным потерям 145 000 000,00 руб. в год.

Инвестиционные вложения ООО «ЮНСК» в реализацию проекта составят 12 500 000 руб. и будут включать закупку большегрузной техники и специального оборудования.

Итоговая сумма текущих затрат ООО «ЮНСК» составит 138 572 760,00 руб.

Общее сальдо денежных потоков предприятия в результате реализации проекта составит 38 208 960,00 руб.

За период планирования жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 12 500 000,00 руб. капитальных вложений и принесет 25 708 960,00 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 38 208 960,00 руб., чистый дисконтированный доход – 29 907 775,38 руб.

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

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

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

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Асатунова, Ю.М. Методы анализа платежеспособности предприятия /Ю.М. Асатунова // Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы : пр. науч.-практ. конф. с междунар. участием / под ред. А.В. Бабкина. – Санкт – Петербург., 2017. – С. 576-579.
- 2 Антикpизисное управление финансами предприятия / К.В. Балдин и др. - Москва: МПСИ, МОДЭК, 2017. – 336 с.
- 3 Балдин, К.В. Антикpизисное управление финансами предприятия. Учебное пособие / К.В. Балдин. – Москва: Московский психолого-социальный университет (МПСУ), 2018. - 454 с.
- 4 Басовский, Л. Е. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности)/Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 251 с.
- 5 Бектемирова, Н.Т. Механизм формирования финансовых ресурсов предприятия / Н.Т. Бектемирова – Экономика и эффективность организации производства. 2018. – № 22. – С. 67-70.
- 6 Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр Эльга, 2018. – 427 с.
- 7 Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк – Москва: Омега-Л: Эльга, 2019. – 768 с.
- 8 Бухгалтерская отчетность организаций: информационный портал: [сайт] / Audit-it.ru. - URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/8603198429\\_ooo-yugorskaya-nefte-servisnaya-kompaniya](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/8603198429_ooo-yugorskaya-nefte-servisnaya-kompaniya) (дата обращения: 16.03.2021).
- 9 Волкова, О.В. Направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов /О.В. Волкова// Актуальные вопросы экономики и агробизнеса : сб. ст. VIII Междунар. науч.-практ. конф. – Брянск, 2017. – С. 325-329.
- 10 Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина – Москва: Дашков и К, 2019. – 400 с.

- 11 Галицких, В.Н. Формирование и использование финансовых ресурсов как фактор экономического роста предприятия/ В.Н. Галицких — Актуальные вопросы экономических наук. 2019. – № 44. – С. 94-98.
- 12 Гукова, А.В. Особенности управления финансовой устойчивостью фирмы на различных этапах ее жизненного цикла/ А.В. Губкова — Сегодня и завтра российской экономики. – 2018. – №44. – С. 59-69.
- 13 Гурфова, С.А. Управление собственными финансовыми ресурсами организаций / С.А. Гурфова, Д.А. Богатырева — Социальные науки. 2018. – Т. 1. № 1-1 (11). – С. 43-49.
- 14 Дайджест. Недропользование в контексте пандемии COVID-19// Официальный интернет-портал ([www.ach.gov.ru](http://www.ach.gov.ru)): [сайт]. - URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-mining.pdf> (дата обращения: 25.02.2021).
- 15 Дерек, Л. Ньюман Предпринимательский анализ финансов малого предприятия / Дерек Л. Ньюман. – М.: Интернет-Трейдинг, 2017. – 314 с.
- 16 Дроченко, О. Б. Принципы эффективного антикризисного менеджмента / О.Б. Дроченко // Финансовый директор. – 2019. - № 5 – С. 56.
- 17 Донцова, Л.В. Финансовое оздоровление и внутренний контроль в кризисных условиях (методология и практика): моногр. / Л. В. Донцова, М. М. Шарамко, Г. Ф. Галиуллина; Общ.ред. Л. В. Донцова. – Москва: Русайнс, 2018. – 154 с.
- 18 Ермашкевич, Н.С. Модели антикризисного управления для обеспечения устойчивого развития организации / Н.С. Ермашкевич, Е.С. Чибисова // Лидерство и менеджмент. – 2019. – Том 6. – № 1. – С. 43-58.
- 19 Жариков, Р. В. Комплексный анализ в оценке рисков экономической безопасности организации / Р. В. Жариков, Аль Гандаби Зейн Альабедейн Али Мохаммед. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, Киров. : ООО « Интеллект-бизнес– групп» . – 2017. – № 11. – С. 1436–1437.
- 20 Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 336 с.

21 Закриев, А.Б. Разработка мер по повышению эффективности использования финансовых ресурсов компании / А.Б. Закриев Л.М. Якунькин // Экономический рост в эпоху социальных трансформаций : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. – Краматорск, 2017. – С. 229-232.

22 Зяблицкая, Н. В. Экономика предприятий (организаций): учебное пособие / Зяблицкая, Н. В.- Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ-Исеть, 2015. – 203с.

23 Исмаилова, Р.А. Основные показатели оценки эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия / Р.А. Исмаилова, О.В. Мисник / Наука и образование: новое время. 2018. – № 6 (11). – С. 7-10.

24 Казачок, И. А. Формирование и управление эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия/И. А. Казачок//Гуманитарный вестник ЗГИА. – 2019. -№ 47 – С. 87.

25 Кондратенко О.О. Роль заемных финансовых ресурсов в деятельности организации / О.О. Кондратенко — Наука XXI века: актуальные направления развития. 2018. – № 1-1. –С. 256-260.

26 Куган, С.Ф. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия /С.Ф. Куган//Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки». 2020. – № 6. – С. 58-66.

27 Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ: Учеб. пособие/Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 3-е изд. перераб. и доп. – Москва: ИД ФБК-ПРЕСС, 2018. – 224 с.

28 Мисник, О.В. Автоматизированная система управления финансовыми ресурсами предприятия /О.В. Мисник // Наука и образование: новое время. 2019. – № 3 (14). –С. 1-5.

29 Ногас, И.Л. Направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия / И.Л. Ногас, Ю.С. Нехайчук // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем : сб. науч. тр. XI Междунар. шк.-симп. АМУР-2017. – Симферополь, 2017. – С. 304-307.

30 Общество с ограниченной ответственностью «Югорская Нефте-Сервисная Компания»: официальный сайт. - URL: <http://unsk86.ru/>(дата обращения: 22.02.2021).

31 Опрышко Е.В. Направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятий и методы определения финансовой неустойчивости /Е.В. Опрышко// Экономика и социум. – 2017. – № 6-2. – С. 27-33.

32 Осипов, Я.И. Финансовая стратегия компании и модель EVA/ Я.И. Осипов — Российское предпринимательство. – 2019. – №9. – С. 66-71.

33 Поляк, Г.Б. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит»/под ред. Г. Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. -Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 703 с.

34 Прокофьева, Е.В. Формирование финансовой стратегии коммерческой организации// Е.В. Прокофьева — Аудит и финансовый анализ. – 2018. – №2. – С. 132-134.

35 Рогова, Е.М. Управление финансами предприятия в условиях кризиса. С комментариями экспертов / Е.М. Рогова. – Москва: Вернера Регена, 2018. – 131 с.

36 Супрун, Е.В. Роль повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов компании в обеспечении конкурентоспособности /Е.В. Супрун// Вестн. РЭУ им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2016. – № 4. – С. 90-99.

37 Семенова, Е.В. Методики оценки финансовой устойчивости компаний: достоинства и недостатки / Е.В. Семенова, А.Ю. Лобанов // Изв. Великолукской гос. сельскохозяйственной академии. – 2017. – № 2. – С. 55-59.

38 Сизова, Т.В. Методологические подходы диагностики финансового кризиса компании / Т.В. Сизова, Д.А. Сизова // Журнал правовых и экон. исслед. – 2017. – № 2. – С. 254-260.

39 Сироткин, С. А. Финансовый менеджмент: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 293 с.

- 40 Усенко, А.М. Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений коммерческих организаций / А.М. Усенко / Финансовые исследования. 2018. –№ 2 (47). – С. 123-127.
- 41 Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Филатова Т.В. — Москва: ИНФРА-М Издательский Дом, 2017. – 236 с.
- 42 Чараева, М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., — 2-е изд. – Москва:НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
- 43 Шаламова, Д.В. Особенности долгового финансирования в условиях кризиса/ Д.В. Шаламова — Международная экономика. – 2017. – №11. – С. 87-93.
- 44 Шевелев, С.Ю. Система управления финансовыми ресурсами малого предприятия /С.Ю. Шевелев. – Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2019. – № 22. – С. 174-177.
- 45 Шлейман, А.И. Основные принципы расчета себестоимости нефти / А.И. Шлейман // Научный альманах. – 2020. - № 4-2(66). – С. 45-47.