67Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»
Направление «Менеджмент»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент,
начальник ВГПУ
_____А.А. Пенягин
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н.
доцент
_____Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Повышение инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск» в рамках концепции устойчивого развития

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.04.02.2019.058.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент
_____Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Автор работы
магистрант группы ЗЭУ-347
_____Д.А. Лупандин
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
_____М.Г. Ефимова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Лупандин, Д.А. Повышение инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск» в рамках концепции устойчивого развития. – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ, ПЭ, 2019, 95 с., 14 ил., 16 табл., библиогр. список – 83 наим., 3 приложения, 9 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью повышения инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск» на основе финансового анализа, а так же расчет финансовой устойчивости.

В теоретической части выпускной квалификационной работы разобраны теоретические аспекты анализа финансовой деятельности, основные понятия и категории финансового анализа предприятия, задачи и сущность финансового анализа, программа и этапы проведения анализа финансовой деятельности предприятия.

В практической части работы включена характеристика предприятия, произведен анализ финансового состояния ООО «Газпром добыча Ноябрьск», анализ ликвидности, оценка финансовой устойчивости ООО «Газпром добыча Ноябрьск», анализ деловой активности ООО «Газпром добыча Ноябрьск», анализ рентабельности ООО «Газпром добыча Ноябрьск», анализ вероятности банкротства ООО «Газпром добыча Ноябрьск», анализ инновационного потенциала, разработку мероприятий по повышению инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск».

В результате проведенной работы были разработаны мероприятий по повышению инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…… 5
1 ИННОВАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ……...…… 8
1.1 Значение инноваций в стрегии развития современной корпорации…… 8
1.2 Сущность и задачи финансового анализа…… 21
1.3 Понятие инновационного потенциала…..…… 26
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК»…… 30
2.1 Общая характеристика финансовой деятельностии…… 30
2.2 Опыт зарубежных компаний в области финансово-хозяйственной деятельности…… 37
2.3 Финансово-хозяйственный анализ ООО «Газпром добыча Ноябрьск»…… 46
2.4 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости……..…… 56
2.5 Анализ деловой активности……...…… 62
2.6 Анализ рентабельности и вероятности банкроства…..…… 66
3 АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК»…..…… 70
3.1 Методика оценки инновационного потенциала..…… 70
3.2 Мероприятия по повышению инновационного потенциала..…… 76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..……...…….……..… 80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..…….…… 82
ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс…….. 90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах..…….. 92
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет об изменениях капитала..…….. 93

ВВЕДЕНИЕ

В наше время в мире инновационное развитие, способность к инновациям считается одним из ключевых факторов долговременного успеха в бизнесе любой компании.

Актуальность темы работы магистра заключается в подтверждении того, что показатель инноваций является приоритетным в оценке рентабельности объектов строительства и усовершенствования объектов широкомасштабных сетей бесперебойной доставки энергоносителей в системе транспортировки газа ПАО «Газпром» России. Одним из главных условий эффективного управления финансами предприятия считается анализ финансового состояния этого предприятия. Состояние финансов предприятия характеризует совокупность показателей, которые отражают процесс формирования и использования денежных средств, а также отражают конечные результаты деятельности предприятия.

Развитие ПАО «Газпром» как мировой энергетической компании и очень надежного поставщика энергоресурсов связано с непрерывным решением стратегических, экономических, технологических и других задач, которые требуют поиска, получения и применения новых знаний, постоянного роста количества нововведений и повышения их эффективности.

Понятие «инновация» было впервые использовано Йозефом Шумпетером в 30-е годы 20 века. Под этим понятием он подразумевал изменения в промышленности с целью введения и использования новейших средств производства, новейших видов товаров потребления, форм организации производства и рынка.

В наши дни термин «инновация (нововведение)» трактуется следующим образом:

Инновация – это объект, введенный в производственный процесс в результате нового открытия либо исследования ученых, отличающийся более высоким качеством от предыдущего аналогичного объекта;

Инновация – есть процесс перевоплощения знаний в товар (коммерциализация знаний).

В наши дни мировая система экономики находится в состоянии перехода от промышленного и постиндустриального устройства к этапу совершенствования знаний и новейших исследований ученых. Это отразилось главным образом в возросшем значении нематериальных активов, и в увеличении инвестиций в капитал умственный. Соперничество конкурентов в современном мире разворачивается не за владение ресурсами или материальными ценностями, а за обладание инновационным потенциалом (возможностью разработать и внедрить новое). Выработка новейших технологий, выпуск на их основе продуктов и услуг высочайшего качества, выход с данными предложениями и продуктам на международный рынок стали для всех ведущих международных корпораций главной стратегией развития. На практике доказано, что инвестиционная отдача приблизительно в девять раз выше расходов на детальную разработку объектов и введение их процесс производства.

Научно доказанные основные принципы теории нововведений, изложенные в трудах Н. Кондратьева, Й.-А. Шум-петера, последующее развитие получили в работах Н. Менсфилда, Р. Солоу, Б. Санто, Б. Твисса, Проблемам связанным с нововведениями посвящены работы И. Ансоффа, Л. Водачека, О. Водачековой, П. Друкера, Ж. Ламбена, М. Портера.

За последние десять лет ученые активно узачали проблемы инновационного развития, работали над оценками инновационного потенциала, методами стимулирования и оптимизации нововведений. Особого внимани заслуживают работы российских ученик: Аллахвердяна А., Бычкова В.А., Бекетова Н.В., Герасиной О.Н., Гохберга Л.М., Глазьева С., Зиновьевой И.В., Ковалева Г.Д., Иванова В.В., Львова Д.С., Мацкуляка И.Д., Трифиловой А.А., Лютовой И.И., Флеровой А.Н., Фролова И.Э., Щипанова Д.Г., Яковлева А.Е., Черных Е.А..

Однако досканальное исследование теоретических вопросов иногда не сопровождается конкретными методическими указаниями по применению в

условиях российский промышленных предприятий. В частности это относится к проблемам формирования механизмов управления инновационным развитием предприятия, а также к проблемам разработки стратегии инновационного развития предприятия.

Объектом исследования является ООО «Газпром добыча Ноябрьск».

Предметом изучения является финансовое положение предприятия.

Цель работы – основываясь на имеющиеся данные оценить финансовое положение предприятия и его инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск».

Задачи работы:

1) разобрать теоретические вопросы финансового анализа;
2) исследовать опыт предприятий в области анализа финансово-хозяйственной деятельности;
3) проанализировать финансово-хозяйственную деятельность организации ООО «Газпром добыча Ноябрьск»;
4) провести анализ инновационного потенциала;
5) сделать заключение о деятельности организации.

Важность данного исследования состоит в том, что разработанные предложения можно использовать в мероприятиях по улучшению финансовой устойчивости на предприятии ООО «Газпром добыча Ноябрьск».

1 ИННОВАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

1.1 Значение инноваций в стратегии развития современной корпорации.

Научно-техническая инновация – процесс непрерывной творческой деятельности, направленной на производство новых товаров или предложений, технологий и материалов, новых организационных форм, которые обладают научно-технической новизной и позволяют удовлетворить новые индивидуальные или общественные потребности.

Конечным результатом инновации (новшества, нововведения) – является материализация или промышленное освоение новшества. Идея создания нововведения может возникнуть из научно-технической деятельности или маркетингового исследования при выявлении неудовлетворенных потребностей.

Инновации – являются результатом материализации и коммерческого воспроизведения идеи, которая была выдвинута в ходе научно-исследовательской работы. В отличие от научно-технической работы, которая характеризуется количеством изобретений, открытий, их научно-технической важностью и глубиной проводимых исследований, инновационная деятельность оценивается коммерческими показателями – экономическая эффективность, прибыль, конкурентоспособность предприятия.

Исходя из состава иновационных работ, их можно классифицировать по:

– типу;

– инновационному потенциалу;

– отношению к своему предшественнику;

– механизму осуществления;

– особенностям инновационного процесса;

– источнику инициативы либо происхождения;

– объему применения.

По типу инновации подразделяют на материально-технические или социальные.

Материально-техническая инновация, с точки зрения влияния на достижение предприятием экономических целей, включает продуктовые инновации (инновации-продукты) и технологические инновации (инновации-процессы).

Продуктовые инновации обеспечивают рост прибыли из-за повышения цен на новую продукцию или модифицированную старую (в краткосрочной перспективе), а также за счет увеличения объема продаж (в долгосрочной перспективе).

Технологические инновации позволяют улучшить финансовые показатели из-за:

– усовершенствования подготовки исходных материалов и характеристик процесса, которые в окончательном результате приводят к уменьшению потерь производства, а кроме того к повышению качества продукта;

– повышения объема продаж в силу производительного применения существующих производственных мощностей;

– возможности применения в производстве перспективных, с точки зрения коммерции, новейших продуктов, которые нельзя было произвести из-за несовершенства цикла старого технологического процесса.

Технологические инновации появляются или в результате целого инновационного процесса, при тесном сотрудничестве НИОКР по созданию продукта и технологии его производства, или как продукт отдельных специализированных технологических исследований. В первой ситуации, инновация зависит от технических и конструктивных особенностей нового продукта и последующих его вариантов. Во второй ситуации – объектом инновации становится не конкретный новый продукт, а технология, которая процессе научных исследований подвергается эволюционным либо революционным преобразованиям.

Социальная инновация включает: экономические (новые способы оценки труда, мотивация, стимулирование, и т.д.), организационно-управленческие (методы принятия решений и контроль исполнения, типы организации труда и т.д.), педагогические и правовые нововведения, а также инновации человеческой

деятельности (изменение отношений в коллективе, улаживание конфликтов и пр.).

По потенциалу инновации делят на улучшающие (модифицированные), радикальные (базовые) и комбинаторные (используют разные сочетания).

Улучшающая или приростная инновация (без рисков) приводит к пополнению первичных конструкций, форм и принципов. Такие инновации, с низкой степенью новизны, являются наиболее распространенным типом. Каждое, даже незначительное, улучшение обещает повышение потребительской стоимости продукции, снижение издержек на ее производство и поэтому в большинстве случаев реализуется.

Радикальная инновация (с непредсказуемым риском) подразумевает производство принципиально новых типов продукции, создание новейших технологий, введение революционных методов управления. Потенциальным результатом радикальной инновации является долгосрочное получение больших преимуществ над конкурентами, а также связанное с этим улучшение позиций на рынке. Радикальная инновация в дальнейшем является причиной всех следующих улучений и усовершенствований, других существенных улучшений товара и удовлетворение интересов отдельных групп потребителей. Проведение радикальных инноваций связано с высоким уровнем неопределенностей и рисков, как коммерческих, так и технических. Именно поэтому тип таких инноваций не является распространенным, однако отдача от них очень высокая.

Комбинаторная инновация (с предсказуемым риском) представляет собой идею с высокой степенью новизны, но не носящая, радикального характера (к примеру, разработка новой линейки товаров). К таким нововведениям относятся все серьезные новинки, рыночную реакцию, на которые легко предугадать. В отличие от радикальной (принципиально непредсказуемой) инновации, комбинаторная основана разработке продукта нового поколения за счет концентрации большого количества ресурсов. Поэтому эти нововведения обязательно завершаются успехом.

По особенности отношения к предшественнику нововведения подразделяются на:

– замещающие, т.е. предполагающие полное вытеснение старого товара новым и обеспечивающие более эффективное выполнение определенных функций;

– отменяющие, т.е. исключающие выполнение определенной операции или выпуск какого-то продукта, без его его замены;

– возвратные, подразумевающие возвращение к какому-либо исходному состоянию если вдруг обнаружено нововведение является несостоятельным или несоответствует новым условиям использования;

– открывающие, создающие продукты или средства, не имеющие аналогов или похожих предшественников;

– ретровведения, воспроизводящие в современных условиях давно забытые формы, методы и способы.

В зависимости от механизма осуществления инновации разделяются на единичные, которые реализуются на одном предприятии, и диффузные, которые распространяются на множестве предприятий; завершенные и незавершенные нововведения; неуспешные и успешные инновации.

В зависимости от источника происхождения идеи инновации или инициативы ее проведения нововведения разделяются на авторские (самостоятельные, собственные) и заказные (заимствованные, переносные).

От объема применения инновации разделяются на точечные, стратегические и системные.

Существует три фактора, которые побуждают к тому, чтобы создавать новый продукт.

1. Имеется реальная либо потенциальная потребность в новой продукции определенного типа. Изобретение, а потом и новый товар появляются в следствие запроса общества, как ответная реакция на его социальные и экономические потребности. Задачей руководителей предприятия является выявлять, осознавать эти потребности и материализоваватьм их в необходимы продукт.

2. Научно-технический прогресс не позволяет стоять на месте, долго выпускать одну и ту же продукцию. Задачей менеджмента предприятия является постоянное отслеживание достижений науки и техники в своей сфере деятельности, обеспечение соответствия этим достижениям товара, выпускаемого предприятием.

3. Конкуренция. Жесткая борьба между хозяйствующими субъектами за покупателей, за жизнь в условиях напряженного соперничества приводит к неизбежному процессу исчезновения с рынка недоброкачественных и устаревших продуктов и предложений.

Производство новой продукции, которая обладает высокими техническими, экономическими и потребительскими параметрами, представляет собой очень сложный процесс. Он требует больших затрат ресурсов и времени, привлечения большого количества как внутренних, так и внешних исполнителей. Он очень тесно связан с другими сферами деятельности предприятия. Иновационные процессы имеют следующие особенности:

– комплексный характер с выполнением многочисленных разнородных, но в то же время связанных между собой работ (от начала проведения исследований и до продвижения на рыноке нового товара);

– творческий характер, который определяет высокую зависимость конечного результата от потенциальных способностей и индивидуальных усилий исполнителей;

– слабо прогнозируемый и неопределенный характер инноваций, который порождает определенные риски для участников инновационного процесса;

– эксклюзивность, которая делает невозможной типизацию инноваций;

– скорость морального устаревания научно-технической информации, которая была получена в следствие творческого процесса;

– нематериальный характер большинства результатов труда (такие как новейшая научно-техническая информация) и сложности возникающие в инновационном движении, связанные с отношениями собственности.

В таблице 1 представлены основные термины инновационной деятельности и их содержание.

Таблица 1 – Основные термины инновационной деятельности

Термин	Содержание
Инновация	Окончательный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности
Инновационная деятельность	Преобразование результата научно-технического достижения в усовершенствованный или новый продукт, который реализуется на рынке, а также новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности
Инновационный процесс	Цепь событий от появления идеи до производства конкретного продукта, услуги или технологии.
Коммерционализация	Процесс выведения инновации на рынок
Инновационный лаг	Промежуток времени между созданием новшества и превращением его в нововведение
Нововведение	Процесс использования новшества
Инновационный менеджмент	Процесс управления инновационной деятельностью с целью ее коммерционализации

В связи с особенностями инновационного процесса инновации разделяют на внутриорганизационные, если разработчик, организатор и изготовитель нововведения находятся в одной структуре, и межорганизационные, если эти все роли распределены между предприятиями выполняющими отдельные этапы производства.

Инновационный процесс состоит из четырех основных этапов: исследовательского, проектного, производственного и коммерческого.

На этапе исследования формируется концепция товара, которая базируется на научно-техническом и экономическом потенциале предприятия, итогах информационного анализа по ожидаемому спросу на новый товар, текущей ситуации на рынке и позиции конкурентов, ограничениях в реализации продуктции. Результатом на первом этапе должно быть заключение о технической возможности, экономической целесообразности и основных свойствах нового товара.

На этапе инновационного процесса осуществляется проектирование нового товара на основе разработанной концепции для этого товара. В рамках этого этапа выполняется детальное инженерное писследование изделия, которое включает в себя опытно-конструкторскую разработку, изготовление чертежей, изготовление опытных образцов и испытание новой продукции.

На производственном этапе осуществляется технологическая, организационная, плановая и экологическая подготовка производства, а также непосредственное освоение производства нового товара.

Коммерческий этап инновационного процесса включает в себя комплекс работ направленный на продвижение нового товара на рынке, а именно: маркетинговое исследование, организация сбыта этого товара и системы сервисного (послепродажного) обслуживания.

Управление инновационным процессом подразумевает возможность прогнозирования и принятия во внимание всех взаимосвязанных и взаимозависимых сложных ситуаций, включающих в себя элементы риска и неопределенности при существенном влиянии субъективных моментов. Стратегия управления инновационными разработками является одной из составных частей стратегии развития организации в целом. Она является субстратегией, служащей основой для динамического развития всего процесса производства.

Стратегия управления инновациями играет огромную роль в определении цели, сферы и пути успешного внедрения новых продуктов и систем производства, а также обновления уже выпускаемых товаров и имеющегося оборудования, в соответствии с современными и прогнозируемыми на перспективу требованиями активного развития предприятия. Эта стратегия должна обозначать целевую ориентацию и главные направления развития:

– рациональное и быстрое внедрение научно-технических достижений для реализации главной функции предприятия – производства качественного товара и услуг;

– эффективное пользование ресурсами, необходимыми для осуществления инновационной деятельности;

– активное использование творческих инициативных работников предприятия, а также применение результатов других предприятий, внешней и внутренней научно-исследовательской работы, пожеланий поставщиков и отзывов поспотребителей продукции;

– определение путей развития каждого вида производства, построение отношений с конкурентами и потребителями с учетом конъюнктуры рынка.

Главную роль в инновационном управлении играет подбор стратегии поведения компании на рынке. Можно выделить четыре стратегии, которые в основном используют предприятия: остаточная, оборонительная, умеренно-наступательная и активно-наступательная.

1. Остаточная стратегия – это стремление предприятия «продержаться на давно освоенном рынке» с устаревшими или средними в инновационном отношении товарами. Обычнотакая стратегия используется в то время, когда из конкурентной борьбы в определенной сфере или на определенном участке сбытовой (или инновационной) деятельности уходит ведущий производитель. Для мелких предприятий иногда бывает выгоден остаточный спрос, который уже не привлекает крупных производителей. Ведение этой стратегии требует минимальных затрат на исследования, а также на то, чтобы у других перенять уже

давно освоенные достижения.

2. Оборонительная стратегия – это стратегия ориентированная на сохранение средним предприятием занятых позиций. Предприятие, которое использует данную стратегию, как правило старается существенно экономить на разработках и исследованиях, а в отдельных случаях и на прочих затратах, сопряженных с покорением и удержанием авангардных позиций в инновационном движении. Оно использует возможность перенять достижения и опыт предприятий, которые являются ведущими в данной области. Подобным способом, предприятие преднамеренно снижает затраты в осваивание продукта на производстве.

3. Умеренно-наступательная – это стратегия, обеспечивающая предприятию позиции «второго из самых лучших производителей», иногда идущего за лидирующей фирмой след в след. Как правило её используют сильные и большие компании в отдельных областях производства. Круг таких компаний обычно очень широк.

4. Активно-наступательная – эта стратегия означает, что поставлена цель стать главным, ведущим предприятием в каком-либо сегменте (участке) деятельности с точки зрения нововведений. Обычно даже мощные и крупные корпорации не всегда рискуют использовать данную стратегию для широкого круга типов производства. Чаще она используется только в отношении одного либо нескольких отдельных типов производства, на которых имеются подходящие условия для выполнения такого рода стратегии.

Существуют несколькоразных вариантов классификаций инновационных стратегий. К примеру: Р.А. Фатхутдинов разделил стратегии нововведений на 2 группы.

1. Стратегии выполнения НИОКР;
2. Стратегии введения и адаптации инноваций.

Стратегии первой группы связаны с тем, что предприятие осуществляет разработки и исследования. Оно определяет инвестирования в НИОКР, их

взаимосвязь с уже имеющимися типами продукции и способами производства, вид заимствования идей. К этой группе относятся:

– лицензионная стратегия, используемая тогда, когда предприятие базирует свою деятельность в сфере НИОКР на приобретении лицензий на результаты разработок и исследований научно-технических и других учреждений. Приобретаются при этом как завершенные разработки, так и незаконченные с целью их применения в процессе реализации своих НИОКР и дальнейшего развития. В следствие этого предприятие получает свои достижения в более сжатые сроки и с минимизированными затратами;

– стратегия исследовательского лидерства, нацеленная на то, чтобы предприятие длительное время занимало передовые позиции в области определенной НИОКР по большинству типов продукции на начальных этапах роста. Эта стратегия требует постоянного инвестирования в новейшие НИОКР, что для большинства предприятий России является невозможным при дефиците финансов;

– стратегия следования жизненному циклу, означает, что НИОКР привязаны к циклу жизни выпускаемого продукта и применяемого предприятием процесса. Она дает возможность накапливать результаты НИОКР и в последствии использовать их для замены выбывающих процессов и продуктов);

– стратегия параллельной разработки, предполагает, что приобретается технологическая лицензия на готовый процесс или продукт. Такая стратегия используеся, если целью является форсированное освоение новых товаров и процессов при помощи разработок, приобретенных вне предприятия. Также она может использоваться, если конкуренты не имеют возможности осваивать данные инновации. Эта стратегия позволяет проводить инновационное развитие на своей базе и способствует росту позиций предприятия на рынке, а также повышает результативность его деятельности;

– стратегия опережающей наукоемкости, используемая для предприятия стремящегося повысить наукоемкость товаров по отрасли более среднего уровня.

Эта стратегия может применяться в условиях жесткой конкурентной борьбы, когда момент выхода нового товара на рынок имеет большое значение, либо в период, когда очень важно обогнать другие предприятия в сфере снижения издержек производства и цен.

Стратегии второй группы связаны с системой обновления производства, использованием технологических преимуществ, выводом товаров на рынки. Эти стратегии разделены по видам:

– поддержка товарного ряда, подразумевает, что предприятие стремится улучшить потребительские свойства традиционно выпускаемых товаров, не подвергающихся значительному моральному старению;

– ретро-нововведения, применяемые к устаревшим, но все еще пользующимся спросом товарам находящимся в эксплуатации. К примеру, изготовление запчастей к сложной технике с продолжительным сроком службы. Инновации в этом случае направляются на усовершенствование процесса их изготовления;

– сохранение технологических позиций, используемое предприятиями, занимающими лидирующие конкурентные позиции, испытывающие неожиданный и сильный натиск конкурентов и не имеющие возможности вложить средства, чтобы обновить производство и продукцию. Эта стратегия не подходит для долгосрочных планов;

– продуктовая и процессная имитация, сводящаяся к заимствованию предприятием технологий со стороны. Эти заимствования осуществляется по отношению как к процессам производства продукции, так и к самой продукции. Если предприятие приобретает уже используемую технологию, то есть опасность того, выпускаться будет уже устаревшая продукция. Стратегия данного вида может принести результат в том случае, если предприятие очень сильно отстает по своему научно-техническому развитию от конкурентов либо начинает свое развитие в новой для него сфере бизнеса;

– стадийное преодоление, предполагающее переход к более высоким стадиям технологического развития, пропуская низшие. Эта стратегия тесно связана со стратегией имитационной, которая используется как способ реализации;

– технологический трансферт, реализуемый главным предприятием вертикально-интегрированной структуры, передающей уже отработанную технологию предприятиям, входящим в данную структуру. Малые предприятия структуры обычно обслуживат более крупные предприятия структуры и поэтому вынуждены пользоваться предложенными им технологиями. Стратегия таких малых предприятий называется вертикальным заимствованием;

– технологическая связанность, используется если предприятие осуществляет инновации технологически связанные, т.е. изготовливает продукцию технологически связанную (в случае, если на долю технологически связанных товаров приходится не менее 70% выпуска;

– следование за рынком, нацеливает предприятие на выпуск более рентабельной продукции, пользующейся спросом на рынке в настоящее время. Эта стратегия используется на начальных этапах развития предприятия, когда еще до конца нет определенности в приоритете выпуска продукции;

– вертикальное заимствование, характерно для маленьких предприятий входящих в состав вертикально-интегрированных структур. Они вынуждены заимствовать новые технологии у головных предприятий данной структуры и внедрять у себя;

– радикальное опережение, выражается в стремлении предприятия выйти на рынок первым с абсолютно новым продуктом. В этом случае предполагается использовать сразу две стратегии НИОКР – исследовательское лидерство и опережающая наукоемкось. Радикальное опережение – очень дорогая стратегия и имеет высокий процент риска, но оправдывает себя когда применеяется на молодых предприятиях, имеющих новейшие разработки по процессам производства и продуктам;

– выжидание лидера, применяется крупными предприятиями-лидерами на этапе выхода на рынок нового продукта, спрос на который еще не известен. Сначала на рынок с новым продуктом выходит малое предприятие, а потом в случае успеха инициатива переходит к лидеру.

Все стратегические решения в сфере инновационного маркетинга требуют доскональной проработки относительно финансирования нововведений и управления возможными рисками.

Для управления инновациями используются разные методы и приемы выбора стратегии развития предприятия. Наиболее рациональным считается системный подход. Применяя его принципы в разработке стратегии нововведений можно выделить в качестве основных элементов нижеследующие процессы:

– усовершенствование ранее освоенных товаров и технологий;

– создание, осваивание и использование новейших товаров и процессов;

– повышение уровня качества опытно-конструкторской и научно-исследовательской базы;

– увеличение результативности использования информационного кадрового потенциала;

– усовершенствование управления и организации инновационной деятельностью;

– совершенствование ресурсной базы предприятия;

– обеспечение экологической защищенности инновационной деятельности;

– завоевание конкурентного лидерства инновационного продукта среди аналогичных продуктов внешнем и на внутреннем рынках.

Основные элементы инновационной стратегии должны быть отражены в целевой программе. В ней обычно выделяются основные цели, задачи и основные этапы реализации стратегии на перспективу, согласованные по срокам, исполнителями и ресурсам.

Предпосылками успешности стратегии нововведений служат определенные условия ее разработки и реализации, состояние производственных процессов,

научно-исследовательского сектора, инвестиционной деятельности, маркетинга, стратегического планирования, а также их взаимосвязанность как главных производственных компонентов, организационная структура управления, общая стратегия предприятия.

1.2 Сущность и задачи финансового анализа

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений.

Финансовый анализ различают двух видов: прямой и косвенный. Разница между ними в том в какой последовательности получают размеры денежных потоков от деятельности предприятия. При прямом анализе исчисляют разницу между финансовыми поступлениями денежных средств (доходов) и финансовыми затратами. Косвенный анализ более сложным и в нём стараются применять индивидуальный подход к построению форм финансовой отчетности (отчетт о прибылях и убытках, отчет движения денежных средств и так далее). Обсуждаются все детали, что относится к пассивам или активам предприятия, как нужно рассчитывать индекс цен и многое другое. Косвенный анализ помогает получить более детальный срез данных, и на его основе можно сделать более важные и главные бизнес решения в стратегии управления бизнесом. В виду сложности этого анализа, чаще всего применяют первый метод.

На практике финансовый анализ применяется для решения широго спектра задач, всё зависит от той цели, которую он преследует достичь.

Многие бизнесмены перед выбором куда вложить иинвестиции проводят предварительный финансовый анрализ предприятия – это первый шаг. В данном случае анализ может помочь спрогнозировать вероятный исход событий в будущем, насколько эффективны будут вложения.

Ещё одним способом достижения цели, благдаря финансовому анализу, является поиск и определения вовремя сигнала о наступающих негативных

последствиях в производстве и управлении предприятием. Финансовый анализ позволяет более широко рассматривать перспективы бизнеса и принятия управленческих решений.

Для фиксирования результатов деятельности предприятия за отчетный период также используют финансовый анализ как итог деятельности. Начинается он со сбора оперативных данных о деятельности предприятия, анализа негативных тенденция и прогноз развития событий.

Поэтому перед началом фиинансового анализа нужно четко определить на какие вопросы необходимо получить ответы.

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия представлены на рисунке 1.

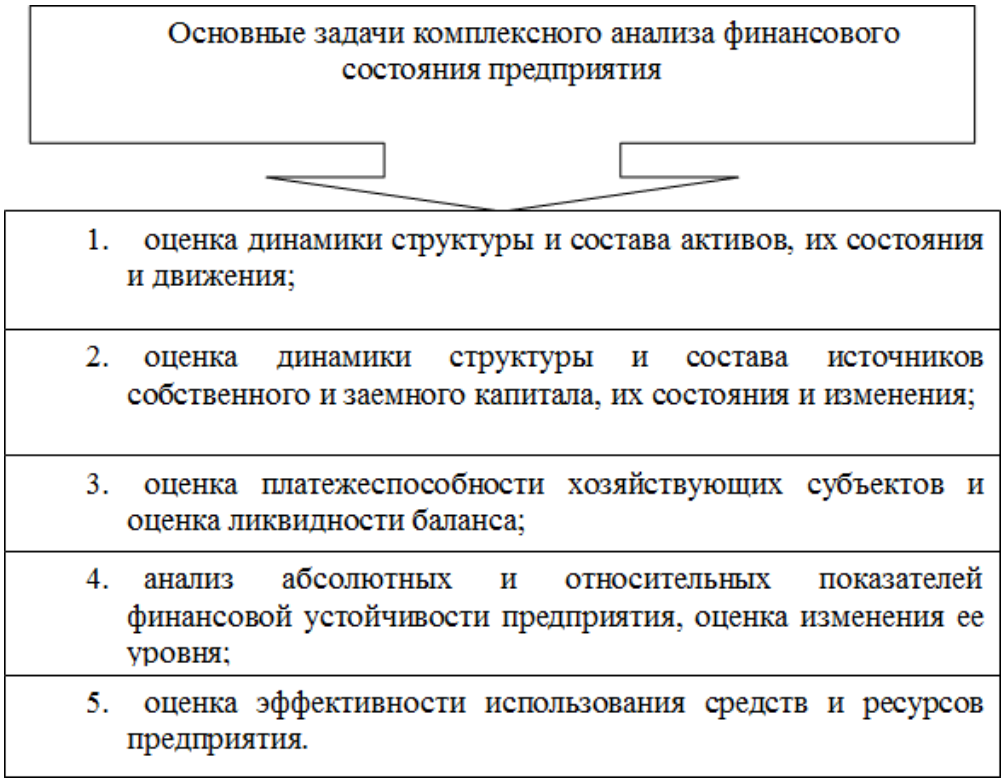

Рисунок 1 – Задачи финансового анализа

Финансовым анализом зачастую пользуются напрямую заинтересованные лица бизнеса: кредиторы и инвесторы. И есть разница в том на что они обращают внимание при анализе деятельности предприятия.

Кредитору важно оценить рыночную стоимость имущества предприятия, так как это даёт гарантию, что задолженость будет погашены при любом раскладе.

Инвестор желает получить значительный прирост собственного капитала за счет получения дополнительной прибыли от деятельности предприятия.

Кредитору важно, чтобы у предприятия была достаточная сумма средств для возврата задолженности, а также оценить прогноз денежной суммы в будущем. Достаточная сумма средств складывается не только из наличности на текущую дату, но и всех активов предприятия, которые легко обратить в наличность. Денежные потоки должны быть при этом постоянными. Для инвесторов всегда заманчиво предложения для вложения средств и получения прибыли потому что их доход в данном случае не ограничен. Вследствие этого они остороженно описывают концепцию развития, готовят прогнозирование будущих возможностей. Для кредиторов всё более прозрачно, если у предприятия есть в наличии денежные средства, а также они способны достичь финансовых результатов в будущем, то это самый главный критерий отбора.

Доходы компании вещь нестабильная, и если кредиторам важно насколько прибыль уменьшиться в плохие времена, то инвесторы рассчитывают какой прирост вознаграждения они могут получить.

В процессе финансового анализа заинтесованы и кредиторы, и инвесторы. Но если первые стараются консервативно подходить в оценке финансовой отчетности, так как через анализ кредиторы стараются контролировать движение фиинансовых потоков и поддерживают финансовую утойчивость при наступлении определенных производственных или экономических условипредприятий. При одном условии подход к анализу кредиторов и инвесторов может совпадать, только если более спекулятивной становится ссуда.

Ссуда может быть направлена на несколько целей, пожтому методики оценки финансового анализа, которую делают кредиторы, зависит от срока и обеспечения цели. Кредитный займы бывают двух видов: краткосрочные и долгосрочные. В первом случае, кредитора интересует текущее положение финансов предприятия, так же оборачиваемости активов и их ликвидная способности. Во втором случае приходится делать более детальный анализ, так как кредитор обеспокоен тем, а

сможет ли предприятие поддерживать такой уровень доходности при котором оно сможет обеспечить гарантию покрытия текущей задолженности.

Главный индикатор для кредитора, чтобы дать займ это доходность предприятия. И финансовый анализ очень важная составляющая такого подхода. Доходы предприятия – это единственный и главный источник, которые гарантирует выплату не только займа основной суммы, но и процентов по нему.

Мы рассмотрели краткосрочный и долгосрочный займ. Анализ для рассмотрения заявки на предоствления кредита начинает с анализа структуры капитала предприятия. Цель анализа оценить риски кредитора и понять уровень безопасности предоставляемых услуг. Главным показателем слаженной структуры капитала служит отношение собственного капитала к сумме обязательств предприятия. Этот показатель гарантирует достаточность защиты предприятия от убытков, а также показывает, как руководство компании относитсяк рискам и готово ли влияет на рост этого коофициента для покрытия постоянных издержек за счет дохода.

Большинство компанию стараются официально публиковать финансовыую отчетность на открытых источниках доступа, как интернет сайты и прочее. Кредиторы с удовольствие используют эту информацию в своих целях. Для компании, у которых все хорошо – нечего скрывать. Кредиторы также при анализе стоимости имущества предприиятий стараюсь всегда занижать реальную их стоимости, таким образом они покрывают риски, которые могут возникнуть в ходе непредвиденных обстоятельств.

А, как же обстоят дела у инвесторов. При вложении собственных средств инвесторы рискуют более чем остальные пользователи финансовой отчетности. И они находятся в постоянной потребности в получении оперативной информации о текущем состоянии дел. Их интерес достаточно очевиден – от этого напрямую зависит доход акционеров. На доход влияет состояние рентабельности, структуры капитала и её рентабельность.

Существует великое множество методов оценки и контроля за текущим финансовым состояние предприятия. Самый распространённый метод – это анализ финансовой документации. Финансовая документация – это документация, полученная из внутренних форм бухгалтерского учета. Руководство может получать этот ананилз в любое время, так как располагают неограниченным доступом. Важно в анализе понять и определить зависимости в тенденциях и финансовых показателях. И за этим наблюдает не один человек, а целая аналитическая служба. Пристально и систематически именно им приходится следить за изменениями, вовремя их обнаружить и выявить взаимосвязи проблемных областей. И уже задача руководство как представить эти данные для кредиторов и инвесторов, приходится постоянно контролировать всю деятельность предприятия.

В любом деле есть переменная составляющая бизнес процесса, которую определяют исходя из анализа тенденций развития и финансовых показателей. Необходимо постоянно за ними наблюдать, как меняется их величина. Это беспрерывный процесс, который ведет к понимаю главных перемен в получаемом объеме информации в процессе деятельности организации. Цель любого контронля за изменениями – дать мгновенную реакцию в случае наступления неблагоприятных ситуаций.

Контроль за изменениями финансовых показателей даёт ряд преимуществ, и позволяют отследить основные зависимости:

1. Все изменения являются следствием или причиной предшествующих им событий. Цель исследовать цепочку событий и определить место с которого начались изменения.

2. Нельзя однозначно начинать менять только одно явление само по себе, необходимо выявить всю цепочку и найти истичнные причины изменения. До этого нельзя одноназноч сказать положительно или негативно скажется это событие или явление на дальнейшие тенденции развитися.

3. Необходимо настроить мониторинг показателей и соотносить их с

предыдущими и внешними стандартами. Это позволяет руководству не погружаться в дтели факт и цифр, а также следить скорость их изменений.

4. Цель мониторинга оперативно понимать и оценивать события по принципу их развитися, чтобы не углубляться в анализ причиины и следствий.

На предприятия с периодичностью проходят аудиты. Финансовый анализ отчетности позволяет оперативно проводить аудит, так как содержит в себе коэффициенты и динамику их изменений, оценка тенденций развития. Аудиторы используют также другие свои методы оценки анализа. Самые распространенные из них ратификационные и процедурные тесты. При анализах делают допущения, что могут возникать ошибки или неточности, которые искажают реальную картину вещей. Всё это влияет на структурные взаимосвязи, а выявление ошибок и их аналих требует временных ресурсов, чтобы их обнаружить. Аудиторы кратко представляют себе информацию о проверяемом предприятии, так как не работают не нём постоянно. Поэтому провести оперативно анализ деятельности позволяет фиинансовый анализ – самый лучший инструмент.

Многие лица заинтересованы в анализе финансовой отчетности предприятия. Например, налоговые организации с помощью него проверяют налоговые декларации и могут проверить, указанные в нём суммы с тем, что указано в финансовой отчетности. Государственные учреждения и органы власти вслучае наступлений ситуация, связанных с применением властных полномочий – тоже используют финансовый анализ. И, главное клиенты всегда вкурсе дел своих поставщиков, дохода предприятия.

1.3 Понятие инновационного потенциала

В концепции экономики выделяют природно-ресурсный, экспортный, производственный, трудовой, научно-технический потенциалы [80]. Под потенциалом мы понимаем способность хозяйствующего субъекта более рационально решать ту или иную функциональную задачу при самом большом применении имеющихся экономических ресурсов. В соответствии с данным

принципом, под инновационным потенциалом общепринято рассматривать финансовые способности предприятия по эффективному вовлечению новейших технологий в хозяйственный оборот. К подобным возможностям можно отнести следующую комплекс ресурсов, требуемых с целью продуктивного осуществления инновационной деятельности [81]:

– финансовые (грантовые, бюджетные, инвестиционные, заемные, собственные);

– интеллектуальные (промышленные образцы, полезные модели, технологическая документация, патенты, лицензии, изобретения);

– материальные (пилотные установки; экспериментальное, лабораторное и исследовательское оборудование, опытно-приборная база);

– кадровые (специалисты в сфере прогнозирования скрытых потребностей покупателей, планирования и маркетинга, лидер-новатор, заинтересованный в нововведениях);

– дополнительные источники увеличения результатов от инновационной деятельности (ресурс площадей, опыт управления проектами, информационный отдел, личные и партнерские связи сотрудников с вузами и НИИ, стратегическое управление предприятием);

– инфраструктурные (лицензионно-патентный отдел, отдел маркетинга новой продукции, собственные подразделения ОКР и НИР, лаборатория контроля качества продукции, конструкторский отдел, отдел главного технолога).

Наличие и масштабы формирования данных областей инновационных разработок определяют не только степень эффективности освоения предприятием новейших технологий в будущем, но и степень готовности в настоящее время. Величина инновационного потенциала влияетна выбор стратегии развития. Следовательно, если предприятие имеет все необходимые ресурсы, то ему можно развиваться, следуя стратегии лидера, внедряя и разрабатывая совершенно новые, либо базисные, инновации. Если же инновационные возможности предприятия ограничены, то ему целесообразнее будет выбрать и наращивать стратегию

последователя, т. е. осуществлять улучшающие технологии. Данный подход к понятию инновационного потенциала можно рассматривать как классический.

Но, принимая во внимание обозначившиеся тенденции и особенности условий хозяйствования в наше время, когда экономический рост день ото дня все больше зависит от того, способно ли предприятие сгенерировать высокую инновационную активность или нет, понятие «инновационный потенциал предприятия», по моему мнению, нужно несколько расширить.

При выборе одной или другой стратегии разработки и внедрения новейших технологий в наше время недостаточно ограничиваться учетом и оценкой факторов только в инновационной сфере. Сегодня такой подход начал изживать себя. Причиной этому служит короткая жизнь инноваций, вызывающая высокую интенсивность появления на рынке новейших продуктов и предложений. Ежедневное обновление ассортимента на некоторых товарных рынках ведет к тому, что инновационные товары (сегодняшние новинки), завтра новинками уже не будут. Им на смену придут другие нововведения. При создавшихся условиях на производстве новейшие технологии быстро становятся текущими или уже устаревшими товарами. Так, наприме, на мировом рынке персональных карманных компьютеров и сотовых телефонов новейшие модели появляются со скоростью один раз в три-шесть месяцев, обновление оргтехники раз в год, а автомобили обновляются каждые три-четыре года. Именно поэтому в наши дни при выработке стратегии инновационного развития для определения инновационного потенциала предприятия нужно оценивать не только возможности сферы инноваций, но и проводить анализ достаточности ресурсов для производства инноваций в настоящее время. Речь, в частности, идет об одновременном финансово-экономическом обеспечении производства недавно созданных нововведений (т.е. существующих товаров) и разработки новых.

Иными словами, под инновационным потенциалом предприятия сеодня следует понимать максимальные возможности предприятия создавать высокую инновационную активность, проявляющиеся в эффективном обеспечении

технологий новых и будущих. Поэтому оценку инновационного потенциала следует производить на предмет достатка у предприятия финансовых и экономических ресурсов для того, чтобы эффективно поддерживать и стратегическую инновационную и текущую производственную деятельность.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Общая характеристика финансовой деятельности

Организация движения потока денежных средств, в которую входит использование и формирование капитала предприятий, а также его доходов включает понятие финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Источником образования активов компании является капитал компании, его также называют как пассивы баланса.

Все доходы предприятия формируются от валовой выручки реализованной продукции (работ или услуг), а также прочие доходы.

В компаниях зачастую выделаю фонды денежных средств, в которых включают фонды накопления, резервные и потребления. Финансовый анализ и состоит в том, чтобы спланировать фонды и осуществлять их контроль.

Денежный фонд – это отдельная часть денежных средств предприятия. Основной целью создания является самостоятельное функционирование в коммерческом и производственном процессе.

На предприятиях несколько видов источников для оборачиваемости денежных средств, среди которых денежные фонды – это только их часть. Денежные средства в любой из форм, наличной или безналичной, должны использоваться свободно всеми субъектами предприятия без ограничений. Наряду с этим не возбраняется иметь часть денежных средств на кассе предприятия, но тратить их можно согласно уставленному и согласованному лимиту в банке.

На предприятиях выделяют три вида деятельности: текущая, инвестиционная и финансовая. В каждой из деятельности есть свой денежный поток движения денежных средств. При осуществлении инвестиционной деятельности при реализации проекта появляются как оттоки (вложения), так и притоки денежных средств (доходы).

Финансовый анализ текущего состояния предприятия начинают с оценки и анализа движения денежных потоков. В современном мире многие компании

вынуждены обращаться и использовать заемные средства, поэтому есть дефицит денежной наличности. Но это не означает, что эти компании убыточные, наоборот, большая часть из них работает в плюсе.

И главное задачей остается определить взаимосвязь как грамотно управлять движением денежных потоков в организации, чтобы получать прибыль, а значит организовать эффективную работу от капиталовложений.

Главной задачей предприятий является приумножить капиталовложения за счет получения прибыли. Капиталовложения активно используют в процессе производства, а также всей торговли.

Прибыль можно получить из всех видов деятельности, которые есть на предприятиях, она выражается в виде источника дохода предприятий. В цепочке получения финансовых показателей предприятия, прибыль – это итоговый показатель. Прибыль отражает насколько эффективно работает предприятие от производства продукции, качества продукции, себестоимости продукции. При составлении бизнес-планов и оценки финансового состояния предприятия, прибыль самый главный показатель. Прибыль стараются направлять на развитие всех направлений предприятия от производственной сферы до научно-технической, а также социальной.

Прибыль должна покрывать все обязательства компании для сохранения платежеспособности в течении отчетного и будущих периодов. Все это формирует деловой имидж компании. Выполнение договорных обязательств перед партнерами (или контрагентами) это один из элементов финансовой деятельности предприятия.

Денежные отношения на предприятиях могут возникать в случае отношений с:

– с бизнес партнерами (все поставщики товаров и услуг, клиентами и другое);

– с обслуживанием банков;

– с сотрудниками предприятия;

– с государственной системой;

– с подразделениями предприятия, их внутренние связи.

Необходимо понимать, что перечисленные отношения выше это неотъемлемая часть экономики предприятий.

Процесс движения денежных потоков – это материальная основа финансовой системы предприятия. И он зависит от индивидуального обращения со средствами, которые пускают в денежный оборот предприятия.

На предприятиях все решения, связанные с финансовой деятельностью, принимает – финансовый директор. Именно он регулирует вопросы:

– контроля от использования капиталовложений, а также учет денежных фондов;

– накопления от материальных или финансовых ресурсов;

– распределение и использование капитала, доходов и денежных фондов;

– управление денежными потоками.

Решение данных вопросов позволяет увеличивать инвестиционную привлекательность для потенциальных кредиторов и инвесторов. Важная задача финансовой службы увеличивать максимально стоимость предприятия.

На каждом предприятии должна быть разработана понятная и репрезентативная система финансовых и экономических показателей. На их основе руководство принимает важные решения по стоимости и структуре активов, их составе, капитала акционеров, краткосрочных и долгосрочных обязательств, доходов от выручки проданных товаров или услуг, а также способов их достижения.

Расчет финансовых показателей должны основываться на их точности и полном учете, что гарантирует качественный анализ. Из анализа делаются выводы относительно: текущего уровня финансовой стабильности, платежеспособности, установить оптимальные объемы запасов, уровень деловой активности, дебиторской и кредиторской задолженности, насколько оправданы инвестиции в проекты.

Развитие компании во многом зависит от поступления денежных средств, которые направляют на последующее развитие производственной инфраструктуры и научно-технической сферы.

Размер дохода зависит от объема производства и реализации, уровня цен, соблюдения договорной дисциплины и рационального использования финансовых ресурсов.

Денежные доходы должны быть всего выше расходов, это позволяет выходит на доходную финансовую работу. Это необходимые условия, которые позволяют в различных ситуациях спасти компанию от банкротства в случае возникновения рискованных ситуаций и покрыть все возникшие убытки. За счет собственных средств осуществляются инвестиции в основной капитал. На практике у компании есть много рисков, связанных с предпринимательской деятельностью.

Умение вовремя применять на практике знания анализа бизнес-процессов позволяют эффективно управлять финансовой деятельностью предприятия. Предпосылки негативных трендов и обстоятельств возникают из грамотно выстроенной аналитической работы.

Финансовый анализ нужен в свою очередь, чтобы обозначить все положительные и отрицательные стороны ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовая стратегия, а также тактика также строится из финансового анализа. Он позволяет вовремя увидеть отклонения финансовых показателей от средних значений по отрасли и относительно других конкурентов.

Как мы видим это всё помогает руководству принимать взвешенные и обоснованные управленческие решения.

При подготовке качественного анализа для начала необходимо:

– изучить инструменты для его использования;

– проверить наличие базы данных;

– иметь в штатном расписании профессиональных аналитиков.

Аналитический отдел управляет производственным циклом и делает прогнозы финансовых последствий от изменения текущих бизнес-процессов предприятия.

В настоящее время большинство предприятий самостоятельно принимают управленческие решения. Тем самым они принимают финансовые риски и экономическую ответственность, возникающую после реализации этих решений. Наиболее важными показателями на предприятии выступают финансовая устойчивость, гибкость и сбалансированность. Роль этих показателей с каждым годом только увеличивается.

Для каждого предприятия ценностью является достичь уровня финансового равновесия. Финансовое равновесие – это состояние предприятия, когда все активы (ресурсы) работают эффективно и направлены только на рост чистой прибыли с учетом покрытия амортизационных отчислений.

Рассмотрим ещё одно понятие – финансовая гибкость. На любом из этапов жизни предприятия нельзя упускать возможности. Финансовая гибкость позволяет предприятию при появлении финансового предложения или новой возможности, в кратчайшие сроки обеспечить финансовые ресурсы для капиталовложений.

Финансовые ресурсы необходимо грамотно распределять и использовать, а это позволяет делать финансовый анализ. Нельзя недооценивать значимость этого анализа в производственной и коммерческой деятельности. Данными этого анализа пользуются многие службы. В первую очередь, они необходимы собственникам бизнеса, а также поставщикам, налоговым органам и так далее.

Необходимо грамотно распределять финансовые ресурсы, чтобы избежать негативных последствий, которые возникают тогда, когда компания не может самостоятельно рассчитаться с долгами. Все это может грозить процедурой банкротства. Стадия банкротства – это опасная ситуация, которая выражает финансовый кризис предприятия. Предприятие не может выполнить все текущие обязательства перед третьими лицами. Задачей бизнеса является постоянный контроль финансовой устойчивости компании для предотвращения подобной ситуации. Для этого проводят постоянный мониторинг финансовой отчетности за рассматриваемый период. В независимости предприятие относят к сегменту

крупного, среднего или малого – все обязательно должны соблюдать рекомендации выше.

Финансовый анализ состоит из параметров, обеспечивающих объективный и качественный подход для описания финансового состояния предприятия на отчетный период или планирования в будущем. Финансовый анализ показывает, как меняется структура активов и пассивов предприятия, а также в какие сроки могут быть погашены все обязательства перед кредиторами. Все данные вытекают в стандартный отчет о прибылях и убытках.

Помимо перечисленных целей финансового анализа выше, есть ряд и других целей, решаемых для нужд бизнеса:

– сбалансировать структуру финансовых активов предприятия, насколько они эффективно используются;

– оценить в динамике времени как меняется финансовое состояние;

– определить список факторов, оказывающих изменение на финансовое состояние, а значит понимать финансовую устойчивость, рентабельность активов и платежеспособность;

– прогнозирование тенденция развития финансового состояния.

Финансовый директор, а также служба аналитики оперативно анализируют текущее финансовое состояние компании за отчетный период (месяц, полугодие, год). Со временем появляется статистический сбор данных за несколько прошедших периодов, что позволяет сделать дальнейший прогноз развития компании.

Чаще всего анализ проводят за период, и соответственно привязываются к временным данным. Но есть и другая альтернативная цель. Все цели зависят от требуемой задачи, которую нужно решить.

Основные задачи, решаемые через финансовый анализ:

– подготовка бухгалтерской отчетности;

– структура капитала предприятия: вне оборотных и оборотных активов;

– оценка финансовой устойчивости;

– характеристика источников средств – собственных и заемных;

– анализ прибыли и рентабельности;

– изучение показателей оборачиваемости активов и собственного капитала;

– разработка мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Каждая цель имеет отражение в поставленной задаче с учетом технических, организационных и методических возможностей его проведения. По итогу самым важным по итогу будет полученный объем надлежащего качества аналитической информации.

При принятии решений в сфере производства, продаж, финансов, инвестиций и инноваций дирекции компании необходима систематическая аналитическая информация по вопросам, которые являются результатом выбора, анализа и обобщения изначальных показателей.

Устойчивость предприятия – это финансовое состояние предприятия, чья деловая активность в нормальных условиях обеспечивает выполнение всех своих обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и расходам на сопоставление доходов.

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспеченная достаточной долей денежных средств в составе источников финансирования. Достаточная доля собственных денежных означает, что заемные источники финансирования используются предприятием только в той степени, в которой оно может обеспечить их полную и своевременную отдачу.

Ситуация, при которой все расходы компании могут быть покрыты в срок характеризуют финансовую устойчивость предприятия и его структуры. Оценивается финансовая устойчивость рядом относительных показателей или коэффициентов, другим вариантом будет использование абсолютный показателей «балансовой модели». Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность и баланс активов и источников.

Главной задачей финансовой устойчивости является сохранность запасов предприятия и его затрат, а также источников их формирования. При анализе финансовой устойчивости предприятия начинают всегда с оценки его финансово-хозяйственной деятельности. Данный анализ показывает насколько эффективен бизнес или по-другому его эффективность функционирования.

Наибольшие результаты при наименьших затратах – это главный принцип эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Другими словами, минимизация затрат на единицу готовой продукции при условии соблюдения порядка технологии и производства для обеспечения высокого качества и конкурентоспособности продукции.

Наиболее показательными параметрами эффективности бизнеса являются доходность или прибыльность.

2.2 Опыт зарубежных компаний в области анализа финансово-хозяйственной деятельности

Оценкой финансового состояния коммерческих предприятий занимаются многие известные ученые: Коробоу Л., Мартин Д., Браун М., а также другие. Благодаря именно им, были созданы системы комплексного анализа деятельности предприятия. И теперь каждый желающий без труда может получить интересующие его данные о функционировании предприятий.

Интерес в итогах финансовой деятельности компании на западе велик. И нет отличий, кому нужна эта информация, ими могут оказаться разные категории граждан. Но всех пользователей отчётности предпочитают разделять на двух видов: внутренних и внешних. Администрация – это внутренние пользователи, а инвесторы или кредиторы это уже внешние.

Кредиторы занимаются предоставлением кредитов, по которым они получают проценты. Все кредиты должны быть погашены в срок в соответствии с условиями соглашения. Инвесторы скупают акции, по которым должны получать дивиденды и дополнительную прибыль при увеличении рыночной стоимости

акций. При вложении денег не обойтись без рисков. Кредитор принимает риски, что ситуация может обернуться прямо в противоположную сторону и он не вернет долг, а инвестор не получит ожидаемых дивидендов или рыночная цена акций упадет. Все потенциальные пользователи отчетов проводят многофакторный анализ финансового положение каждого отдельного предприятия до вложения своих ресурсов в проект для последующей минимизации рисков от его участия в нём.

Хорошим индикатором перспектив развития являются результаты деятельности компании в прошлом. Поэтому прошлые тенденции продажи товаров и услуг, а также доходность предприятия – это то чем в первую очередь интересуется инвестор или кредитор. И существует порядок анализа, с чего необходимо начать анализировать и чем закончить, что нельзя упустить. Например, обязательно нужно оценить текущее состояние и структуру активов, налоговые обязательства, материально – производственных запасов и дебиторскую задолженность, а также их влияние на производство и производственные ресурсы.

Есть еще одна задача – оценка перспектив компании. Для ее решения также используются знания о финансовом состоянии компании в прошлом и настоящем.

Финансовые аналитики для таких случаев будут рассчитывать финансовые коэффициенты, которые приблизительно дают прогнозы на будущее. Самый распространённый показатель – это отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам, и в случаях, если он равен двум, то оно считается «хорошим». Но полностью опираться на данные показатели не стоит, так как подходят не для всех компаний.

И, если для одной фирмы с коэффициентом отношения оборотного капитала большим, чем два к одному может оказаться, что компания находиться в более слабом положении в ввиду риска дебиторской задолженности, слабые материальные запасы и плохой контроль за денежными потоками.

Но, а для другой компании, где коэффициент покрытия меньше 2:1 – с высоким уровнем управления может быть в прекрасном финансовом состоянии. И к подобным оценкам советуют относиться с осторожность и долей скептицизма.

При вложении денежных средств в компанию обычно из нескольких вариантов делают выбор в пользу одной, у которой лучше показатели. В этих случаях прибегают к методу сравнения. Все финансовые показатели приводят к одному и тому же периоду времени, что позволяет наблюдать изменения в любую из сторон (хорошую или плохую), и прогнозировать будущие тенденции развития в динамике.

Но и тут стоит быть внимательным и учитывать, что не все хорошие результаты будут непременно прослеживаться и в дальнейшем.

В экономике используют ряд отраслевых показателей, которые могут устранять отрицательные стороны предыдущих методов оценки. Для этого при выборе оценке финансового положения предприятия необходимо его сравнивать с аналогичными предприятиями из своей отрасли. При этом учитываем в этом случае ряд проблем, при которых данный анализ не может быть использован. Например, многие большие компании работают в более, чем одной отрасли. И связано это с тем, что они образованы при слиянии других компании и тем самым превратились в конгломераты, действующие во многих не связанных отраслях. В таких компаниях несколько работающих подразделений, где может быть разная доходность и уровни риска. И именно в таких компаниях метод сравнения, основанный на отраслевых показателях – не может быть применим.

Учитывая все недостатки, всё же в случае, если нет данных о финансовых результатах компании за прошлые периоды – лучшем методом оценки настоящей деятельности предприятия является использование отраслевых показателей.

Такой анализ называется внешний и используется на основе тех данных, которые публикуются в СМИ, интернете, на сайте компании.

За рубежом и на нашем опыте методика проведения анализа похожа. Различия могут быть в доступности используемой и публикуемой информации. Например,

за границей практически каждое заинтересованное лицо может получить данные о деятельности любого предприятия.

Все управленческие решения, а также выводы должны строится на грамотном ведении учета финансовых показателей компании. Именно так можно принять верное и объективно взвешенное решение. Мы должны учитывать, что при выходе компании на международный рынок требуются знания особенности учета и анализа данных зарубежных компаний. И в этом есть глобальная проблема, так как требования к предоставляем формам отчетности растут и становятся более жесткими и в ближайшем будущем все предприятиям нужно приводить отчеты к международным стандартам.

Изучение литературы на эту тему, а также применив практику зарубежных партнеров должно решить одну из самых насыщенных проблем экономики нашей страны – приведение системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами.

В настоящее время до сих пор ученые не пришли к единому мнению на счет определения экономического наполнения финансовых результатов компаний. При исследовании этого вопроса пришли к использованию трёх подходов.

Начнем с того, что финансовые показатели приводят к тому же отчетному периоду и показывают динамику изменения чистых активов компании. Сумма чистых активов рассчитывается как оценка стоимости всего владения предприятия за вычетом общей суммы его задолженности. И уже далее финансовые показатели считают, как разницу между размером доходов и расходов деятельности предприятия. В самом конце финансовый результат определяют в динамике изменений размера собственного капитала предприятия за отчетный период.

В результате использования всех подходов, описанных выше – получаем результат насколько эффективно использует капитал, вложенный владельцем. Прибыль в этом случае понимается как часть собственного капитала, точнее его прирост за отчетный период [2, 75].

За рубежом все предприятия используют обязательную форму бухгалтерской отчетности под названием «Отчет о прибылях и убытках». В каждой стране или даже группе стран может быть выбран свой индивидуальный выбор варианта учета финансовых показателей.

Например, в Германии этот же отчет, упомянутый выше, демонстрируют вертикально, и раскладывают в разрезе функций и затрат. Основные показатели отчета: объем продаж, объем производства, объем товарно-материальных запасов и прочее.

В других отчетах затраты раскладывают по типам в зависимости места их возникновения, но не в этом отчете. В отчете о прибылях и убытках затраты разносят на материалы. Расходы на материалы, которые образуют готовую продукцию это основная деятельность и расходы на вспомогательные материалы к прочим расходам. В налогах учитывают только налоги с прибыли, все остальные налоги попадают в статью расходов под реализацию.

Рассмотрим для примера другую страну – Франция, где применяют 2 формы как горизонтальную, так и вертикальную. В основе статей затрат лежат производственные расходы. За базу исчислений берётся валовая продукция за отчетный год. Валовая продукция – это произведенная продукция в целом, с учетом того, что реализовано и то, что ещё находится на складах. И в этом основное отличие от российского учета.

Во Франции затраты учитывают по всей валовой продукции, а значит идёт учет всей себестоимости выпущенной продукции.

Группировка затрат по элементам:

– валовая добавленная стоимость (ВДС);

Считается как разница между после вычета из валовой продукции товаров с промежуточным потреблением.

– валовая эксплуатационная прибыль (ВЭП);

Считается как разница после вычета расхода на персонал из добавленной стоимости.

– эксплуатационная прибыль (ЭП);

Считается как разница после вычета амортизационных отчислений и других затрат.

– текущая прибыль (после вычета финансовых затрат);

– чистая прибыль (после вычета налогов) [4].

В США используют две формы составления отчета о прибылях и убытках: одноступенчатая и многоступенчатая. Одноступенчатая форма – это простая форма, где отдельно записаны все доходы и расходы, а разница между ними – это чистая прибыль. Многоступенчатая форма рассчитывается путем последовательных математических расчетов.

Чистая прибыль – это итоговый показатель отчета, но необходимо знать, что он учитывать уже налог на прибыль. В большинстве компаний подведение итогов заканчивается на этом показателе, после него уже рассчитывают прибыль на акцию [1].

На текущий момент времени большинство стран стараются составлять финансовую отчетность согласно Международным стандартам. И европейские предприятия, имеющие ценные бумаги, которые выкладывают на бирже, также составляют отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Подробнее об этих стандартах написано в следующих стандартах:

1) №1 «Представление финансовой отчетности»

В настоящем стандарте излагаются общие требования по представлению финансовой отчетности, рекомендации по ее структуре и минимальные требования по ее содержанию.

2) №8 «Учётная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Настоящим стандартом планируется улучшить качество финансовой отчетности предприятия в отношении уместности, надежности и сопоставимости этой финансовой отчетности во времени и с финансовой отчетностью других предприятий.

Страны, входящие в круг международных организаций: «Всемирная торговая организация» и «Европейский союз», обязаны составлять отчетность, которая будет открыта и понятна всем участникам организации. Данного принципа придерживаются все европейские страны, а также Российская Федерация. В планах, что в будущем США также присоединиться и будет составлять отчетность согласно МСФО [3].

Анализ, который можно назвать эффективным, и которому можно доверять это самая важная задача учета финансовых показателей. За границей предприятия стараются иметь различные алгоритмы расчета прибыли в зависимости от той деятельности, от которой она получена (операционная, финансовая, текущая и чистая прибыль). Но к рассмотрению подлежат и другие указатели прибыли, и определения.

– Номинальная – фактически полученная прибыль;

– Реальная – номинальная прибыль, но учитывающая уровень инфляции;

– Минимальная – прибыль после уплаты всех налогов, обеспечивающая точку окупаемости;

– Нормальная – рассчитывается прибыль по средней норме прибыли на капитал или минимальный доход собственника, который удерживает его в конкурирующей его отрасли;

– Целевая – прибыль после уплаты всех налогов, которой достаточно для поддержания компании в его социальном и производственном развитии;

– Максимальная – прибыль как основа для достижения прироста вложенных средств за период.

– Недополученная прибыль – денежные вознаграждения, которые компания могла получить, используя и предлагая более выгодные предложения клиентам.

– Прибыль, учитывающая амортизационные отчисления, а также отчисления в фонд выбытия

– Показатели валового и чистого самостоятельного финансирования. Валовый показатель рассчитывается путем вычета из денежных средств в наличии

распределенной прибыли. Чистое самостоятельное финансирование показывает разницу между отчислениями на амортизацию и валовым самофинансированием, а также отчислениями в резервные фонды.

– Предпринимательская прибыль – складывается из суммы денежных средств в наличии и налога на прибыль и сумме по статье «Отчисления в резервный фонд», где обязательно убираем часть из «движения наличных денежных средств», а также финансовые затраты по долгосрочным обязательства за вычетом прочих доходов и расходов от финансовых операций.

Существует мнение, что доход предпринимателей – это более точный показатель, чем балансовая прибыль. Все перечисленные показатели требуют расчета в рамках анализа финансовых показателей деятельности предприятий.

На практике в странах запада также часто используется анализ на оперативных данных, за основу которых берется первичный учет и наблюдения по работе всех подразделений компаний, а также опрос и личные беседы непосредственно с работниками предприятий или поставщиками, которые с ним работают [25].

В странах запада повсеместно используют ещё один вид анализа – прогнозный. Методика анализа заключается в осмотре основ изменений результатов с позиции будущих прогнозов с перспективой на месяц, квартал, год и более длительный срок. Оценку показателей в данной ситуации показывают сравнительно с планом или прошедшим периодом. Очень важно корректно сопоставить показатели. Для этого исключают влияние цен, а также влияние инфляции.

Результатом анализа становится вывод о том, как предприятие выполняет план по прибыли и какие основные причины отклонения от плана. Что может повлияет на выполнение плана? Неточное планирование, безответственная работа и другие факторы. Необходимо проводить углублённый анализ, проводить исследования всех факторов роста прибыли и оценить реальность выполнения поставленных задач. Всё это влияет на достоверность информации и как к ней будут относиться будущие инвесторы. Применяются точные прогнозы на квартал, месяц.

Ещё один из видов анализ, используемый за границей – маржинальный анализ. Он позволяет изучить факторы изменения прибыли и делать прогноз её размера. Всё это формирует системный подход. В основе этого вида анализа лежит маржинальный доход (МД) – это валовая ручка в сумме рублях без НДС за вычетом переменных затрат организации.

Исходя из описания выше несложно рассчитать формулу прибыли: П = МД – Н. Прибыль – это разница между суммой маржинального дохода (МД) и суммы постоянных затрат (Н).

В ряде случае при расчете суммы прибыли берут за основу валовую выручку в сумме без НДС и удельный вес маржинального дохода в ней. Для этого надо знать: объем реализации (К) в штуках, переменные расходы на единицу товара (V) и ставку МД (Дс=Ц–V) в цене за штуку (Ц).

При определении прибыли от продажи только одного вида продукции используют следующую формулу:

$$П = К \times Дс – Н = К \times (Ц – V) – Н \quad (1)$$

Прибыль, как мы уже узнали, состоит из следующих параметров: объем продаж в штуках, цена продажи, удельные переменные затраты и постоянные затраты в целом. При изменении перечисленных параметров меняется и прибыль.

На крупных предприятиях номенклатура представлена в расширенном ассортименте, что делает анализ прибыли более сложным. В этих случаях приходится учитывать также как меняется структура продаж единиц продукции. Всё это можно увидеть при анализе факторной модели прибыли. Факторная модель позволяет понять, как меняется прибыль и за счет каких факторов – это основное преимущество этой методики. Она учитывают взаимосвязь параметров: объема реализации, затрат и прибыли. Благодаря этому процесс планирования и прогнозирования переходит на более высокий уровень точности [29, 52, 58].

Мы рассмотрели важные аспекты анализа финансовых результатов в разных странах мира. Можно отметить, что на российском рынке больше используют понятие чистая прибыль за отчетный период. В странах запада используют не

только это понятие, но и оценивают прирост чистых активов (собственного капитала).

Существуют разные формы анализа: вертикальная и горизонтальная в зависимости от структуры. Порядок расчета финансовых результатов как часть различий между странами.

Но несмотря на множество отличий все стараются придерживаться принципов международных стандартов финансовой отчетности и отражают свои показатели в отчете о прибылях и убытках. Данный отчет является обязательным для составления. В Европе нужно учитывать, что есть национальные особенности ведения бухгалтерии, но тем не менее и они адаптированы к МСФО.

Необходимо ещё раз отметить, что за границей прибыль может быть рассчитана по-разному и она бывает: минимальной, нормальной, номинальной, реальной, целевой, максимальной, потока наличности, показателей валового и чистого самофинансирования, недополученной. Всё это используется для настоящего, быстрого и будущего анализа данных.

И, в странах, более развитых и целенаправленных на рыночные отношения повсеместно используют маржинальный анализ прибыли. Он состоит из расходов постоянных и переменных, категории маржинального дохода.

2.3 Финансово-хозяйственный анализ ООО «Газпром добыча Ноябрьск»

Для того чтобы оценить инновационный потенциал предприятия и выбрать стратегию развития, необходимо проанализировать финансовое состояние предприятия ООО «Газпром добыча Ноябрьск». С помощью финансовой отчетности мы сможем оценить эффективность деятельности предприятия.

Воспользуемся бухгалтерским балансом на 31.12.2017 и отчетом о финансовых результатах за январь 2014 – декабрь 2017 год, для оценки состояния компании, документ представлен в приложении А. Данные о динамике активов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика активов и финансовых результатов

Показатель	Отчетный период, 2017г.	Базисный период, 2016г.	Темп прироста, %
Средняя за период величина активов предприятия (Ik)	95 067 220	68 547 357	38,7%
Выручка от продаж (Iv)	65 432 009	52 687 507	24,2%
Чистая прибыль (убыток) (Ip)	2 206 155	581 502	279,4%

$$Iv < Ik > Ip \quad (2)$$

Таким образом мы видим, что принцип золотой пропорции у организации не выполняется, это говорит нам, что в деятельности предприятия присутствуют затруднения. Изменение темпа роста выручки на меньшее значение, чем темпа роста прибыли, говорит нам о том, что объем продаж растет быстрее, чем растут издержки, соответственно, уменьшается себестоимость продукции.

Изменение актива баланса и его структура представлена в таблице 3. Основную долю, за весь рассматриваемый период, в структуре баланса составляют внеоборотные активы. Их доля на конец 2016 года составила 61,8%, а на конец 2017 года – 65,8%. Значительная доля внеоборотных активов говорит о приобретении имущества или инвестиций в строительство. Чем больше в компании внеоборотных активов, тем больше финансовых ресурсов требуется для их поддержания. В конце 2017 года практически не изменной осталась структура активов. Доля оборотных активов снизилась с 38,2% до 34,2%, а доля внеоборотных активов соответственно увеличилась. Доля основных средств так же увеличилась и она составляет 44,9%. Высокая доля дебиторской задолженности 27,8% и низкий уровень денежных средств 0% говорят преимущественно о продажах с отсрочкой и проблемах с оплатой. На рисунке 2 и рисунке 3 представлены изменения структуры активов на начало и конец периода.

Таблица 3 – Горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса

Наименование показателя	Горизонтальный анализ						Вертикальный анализ		
	Абсолютное изменение, тыс. руб.			Относительное изменение, %			Доля в структуре баланса, %		
	2017г. - 2016г.	2017г. - 2015г.	2016г. - 2015г.	2017г. / 2016г.	2017г. / 2015г.	2016г. / 2015г.	2017г.	2016г.	2015г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВ									
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	6	-1 335	-1 341	100,0%	92,2%	92,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Результаты исследований и разработок	-31 115	-57 101	-25 986	86,3%	77,4%	89,7%	0,2%	0,3%	0,5%
Нематериальные поисковые активы	-59 989	-76 529	-16 540	69,6%	64,3%	92,3%	0,1%	0,2%	0,4%
Материальные поисковые активы	-7 892	-1 754 528	-1 746 636	99,1%	32,6%	32,9%	0,8%	1,0%	5,0%
Основные средства	13 929 983	31 773 790	17 843 807	141,8%	305,1%	215,2%	44,9%	39,2%	29,7%
Доходные вложения в материальные ценности	-5 833	-114 867	-109 034	97,9%	70,7%	72,2%	0,3%	0,3%	0,8%
Финансовые вложения	424 129	436 682	12 553	103,3%	103,4%	100,1%	12,6%	15,1%	24,6%
Отложенные налоговые активы	-102 675	-104 010	-1 335	83,2%	83,0%	99,8%	0,5%	0,7%	1,2%
Прочие внеоборотные активы	2 512 086	5 289 433	2 777 347	160,6%	486,9%	303,1%	6,3%	4,9%	2,6%
Итого по разделу I	16 658 700	35 391 535	18 732 835	131,7%	204,8%	155,5%	65,8%	61,8%	64,8%
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	114 328	663 714	549 386	103,8%	127,2%	122,5%	3,0%	3,5%	4,7%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	602 047	391 895	-210 152	395,0%	194,6%	49,3%	0,8%	0,2%	0,8%
Дебиторская задолженность	5 556 797	14 098 164	8 541 367	123,4%	193,0%	156,4%	27,8%	27,9%	29,1%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-2 167 548	2 832 452	5 000 000	56,6%			2,7%	5,9%	0,0%
Денежные средства и денежные эквиваленты	-540 206	-291 586	248 620	0,0%	0,1%	185,2%	0,0%	0,6%	0,6%
Прочие оборотные активы	-6 998	-46 447	-39 449	76,2%	32,6%	42,7%	0,0%	0,0%	0,1%
Итого по разделу II	3 558 420	17 648 192	14 089 772	111,0%	196,1%	176,7%	34,2%	38,2%	35,2%
БАЛАНС	**20 217 120**	**53 039 727**	**32 822 607**	**95,3%**	**123,4%**	**129,5%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

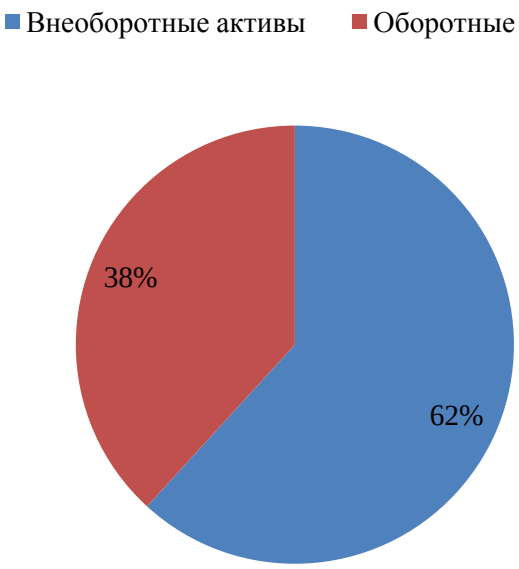

Рисунок 2 – Структура активов на начало периода

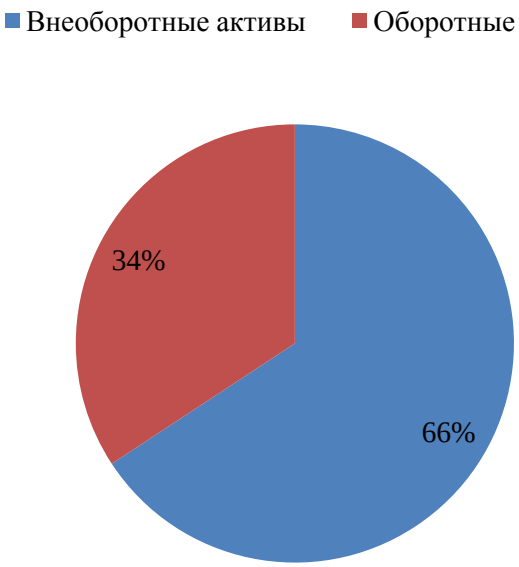

Рисунок 3 – Структура активов на конец периода

В структуре внеоборотных активов основную долю составляют основные средства, а на втором месте – долгосрочные финансовые вложения. На конец года доля основных средств в структуре внеоборотных активов увеличилась на 4,8%, а доля долгосрочных финансовых вложений снизилась на 5,4%. Доля нематериальных активов незначительна.

Изменение структуры внеоборотных активов можно называть не очень значительной, т.е. структура внеоборотных активов практически стабильна.

В то же время расчеты в таблице 4 показали, что по отношению к общей сумме активов доля основных средств и долгосрочных финансовых вложений увеличилась. Структура внеоборотных активов компании представлена в таблице 4. Также структура внеоборотных активов компании представлена на рисунке 4.

Таблица 4 – Структура внеоборотных активов

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в удельных весах	в % к изменению общей величины
Нематериальные активы	242 760	211 651	0,5	0,3	-31 109	-0,2	-0,2
Основные средства	33 332 127	47 262 110	63,5	68,3	13 929 983	4,8	83,6
Долгосрочные финансовые вложения	13 111 837	13 530 133	25,0	19,6	418 296	-5,4	2,5
Прочие внеоборотные активы	5 808 960	8 150 490	11,1	11,8	2 341 530	0,7	14,1
Итого	**52 495 684**	**69 154 384**	**100,0**	**100,0**	**16 658 700**		**100,0**

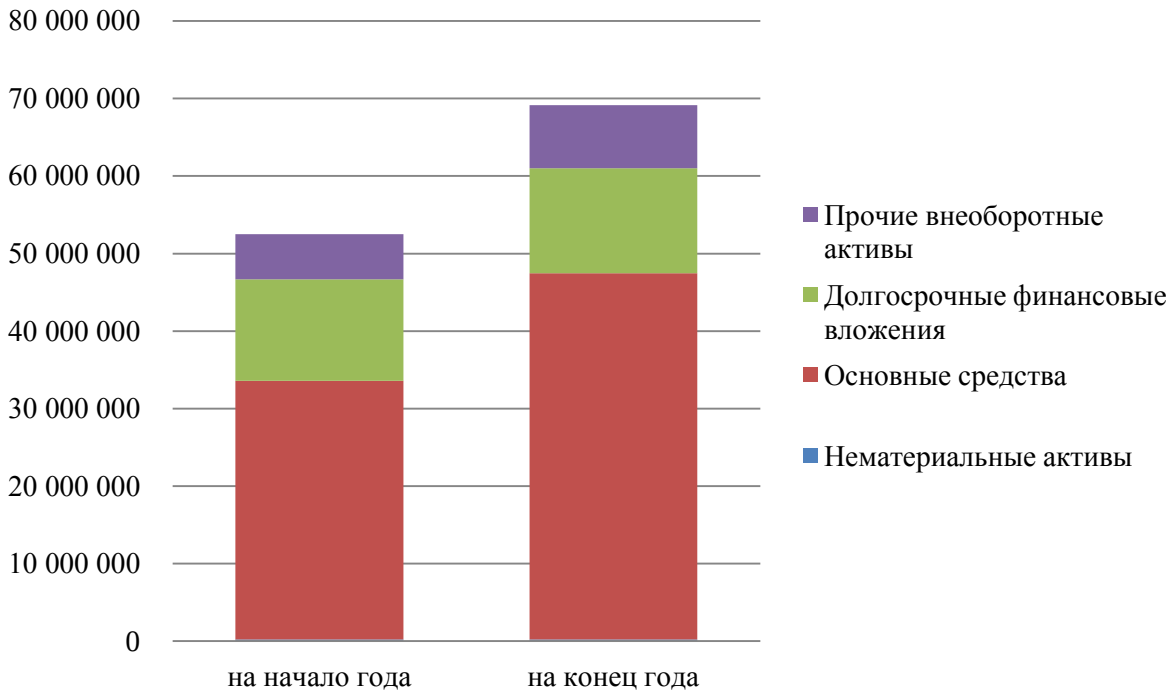

Рисунок 4 – Структура внеоборотных активов

Структура оборотных активов отражена в таблице 5. В структуре оборотных активов основную долю составляет дебиторская задолженность, и она увеличилась на конец года до 81,2%. При этом снизилась доля денежных средств на 1,7% и краткосрочных финансовых вложений на 7,5%. Таким образом, в структуре оборотных активов произошло перераспределение в пользу более ликвидных (дебиторской задолженности). Однако при этом произошло снижение доли высоколиквидных активов (денежных средств).

Можно сделать вывод, что такие изменение должны привести к росту общей и быстрой ликвидности предприятия, однако при этом может снизиться абсолютная ликвидность предприятия.

Таблица 5 – Структура оборотных активов

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в удельных весах	в % к изменению общей величины
Запасы и затраты, в т.ч. НДС	3 194 275	3 910 650	9,8	10,9	716 375	1,0	20,1
Дебиторская задолженность	23 698 889	29 255 686	73,0	81,2	5 556 797	8,2	156,2
Краткосрочные финансовые вложения	5 000 000	2 832 452	15,4	7,9	-2 167 548	-7,5	-60,9
Денежные средства	540 394	188	1,7	0,0	-540 206	-1,7	-15,2
Прочие оборотные активы	29 418	22 420	0,1	0,1	-6 998	0,0	-0,2
Итого	**32 462 976**	**36 021 396**	**100,0**	**100,0**	**3 558 420**		**100,0**

Структура оборотных активов компании представлена на рисунке 5.

Структура пассива баланса и его изменение (вертикальный анализ пассива баланса) представлена в таблице 6.

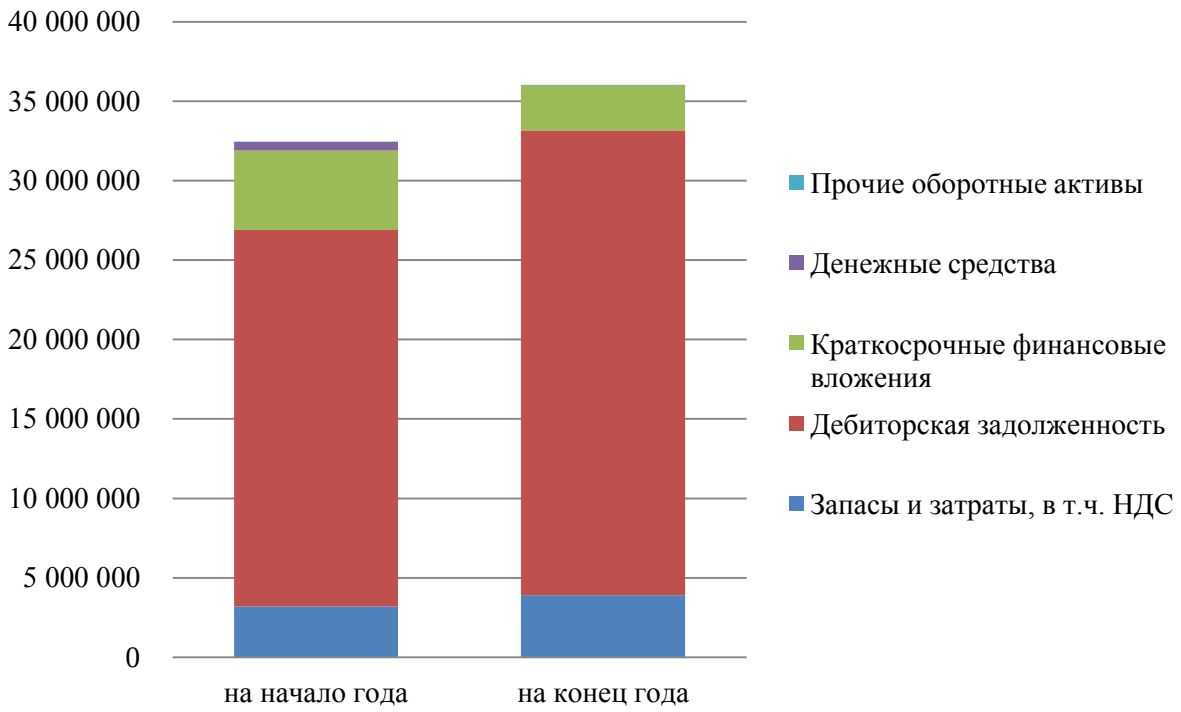

Рисунок 5 – Структура оборотных активов

В структуре пассива баланса собственный капитал составляет на начало года 29,1%, на конец года – 25,1%. Таким образом, доля собственного капитала уменьшилась, но очень незначительно. Доля собственного капитала меньше рекомендуемого ограничения (50%) что говорит о низкой финансовой устойчивости предприятия (по этому показателю). Долгосрочные обязательства у предприятия выросли с 36,1% на начало периода до 45,6% на конец периода. Доля краткосрочных обязательств составляет 34,8% на начало периода и 29,3% на конец периода, т.е. доля заемных средств снизилась на 4,3%, но снижение можно назвать незначительным. Основную долю в краткосрочных обязательствах составляет кредиторская задолженность. Доля этого источника более 20% и она увеличилась на конец года. По этому показателю можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия очень низка – предприятие в значительной степени зависит от сторонних источников финансирования, причем наиболее срочных.

Таблица 6 – Горизонтальный и вертикальный анализ пассива баланса

Наименование показателя	Горизонтальный анализ						Вертикальный анализ		
	Абсолютное изменение, тыс. руб.			Относительное изменение, %			Доля в структуре баланса, %		
	2017г. - 2016г.	2017г. - 2015г.	2016г. - 2015г.	2017г. / 2016г.	2017г. / 2015г.	2016г. / 2015г.	2017г	2016г	2015г
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПАССИВ									
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)				100,0%	100,0%	100,0%	1,5	1,8	3,0
Собственные акции, выкупленные у акционеров							0,0	0,0	0,0
Переоценка внеоборотных активов	-66 803	342 469	409 272	98,3%	110,0%	111,9%	3,6	4,5	6,6
Добавочный капитал (без переоценки)				100,0%	100,0%	100,0%	0,0	0,0	0,1
Резервный капитал				100,0%	100,0%	100,0%	0,2	0,3	0,5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 772 958	2 310 563	537 605	109,3%	112,5%	102,9%	19,8	22,4	35,5
Итого по разделу III	1 706 155	2 653 032	946 877	106,9%	111,2%	104,0%	25,1	29,1	45,6
IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства							0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	-28 284	37 829	66 113	93,1%	111,0%	119,3%	0,4	0,5	0,7
Оценочные обязательства	194 655	280 456	85 801	289,1%	1734,9%	600,2%	0,3	0,1	0,0
Прочие обязательства	17 069 347	38 049 578	20 980 231	156,6%	513,5%	328,0%	44,9	35,5	17,6
Итого по разделу IV	17 235 718	38 367 863	21 132 145	156,2%	501,3%	321,0%	45,6	36,1	18,3
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	-3 109 657	2 921 037	6 030 694	49,1%	3783,2%	7704,3%	2,9	7,2	0,2
Кредиторская задолженность	4 118 566	8 612 717	4 494 151	119,4%	151,5%	126,9%	24,1	25,0	32,0
Доходы будущих периодов							0,0	0,0	0,0
Оценочные обязательства	266 338	485 078	218 740	112,0%	124,3%	111,0%	2,4	2,6	3,8
Прочие обязательства							0,0	0,0	0,0
Итого по разделу V	1 275 247	12 018 832	10 743 585	104,3%	164,0%	157,2%	29,3	34,8	36,0
БАЛАНС	**20 217 120**	**53 039 727**	**32 822 607**	**123,8%**	**201,7%**	**163,0%**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Произошло незначительное изменение структуры источников финансирования, а вместе с ним незначительное изменение финансовой устойчивости организации. Изобразим изменение структуры пассивов на рисунках 6 и 7, на начало и на конец периода.

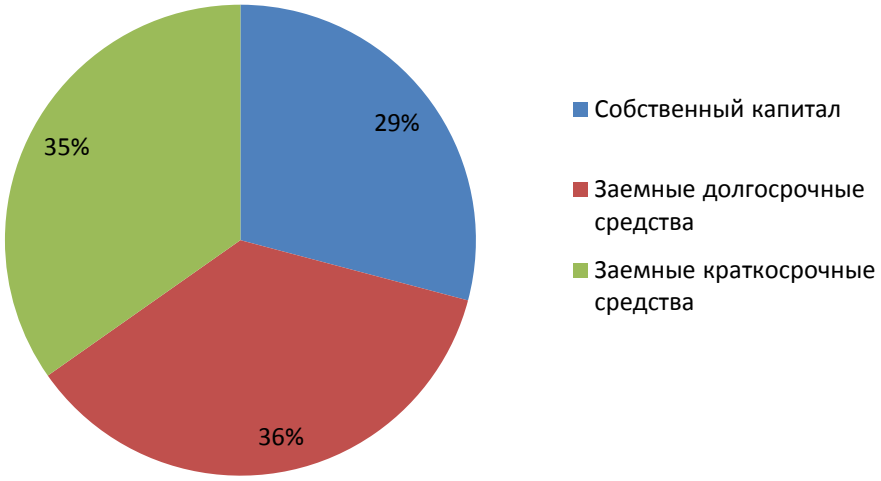

Рисунок 6 – Структура пассивов на начало периода

Рисунок 7 – Структура пассивов на конец периода

Проанализируем структуру заемного капитала, результаты анализа запишем в таблицу 7.

Таблица 7 – Структура заемного капитала

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в удельных весах	в % к изменению общей величины
Долгосрочные заемные средства	0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
Другие долгосрочные обязательства	30 693 779	47 929 497	51,0	60,9	17 235 718	9,9	93,1
Краткосрочные заемные средства	6 110 000	3 000 343	10,1	3,8	-3 109 657	-6,3	-16,8
Краткосрочная кредиторская задолженность	21 202 202	25 320 768	35,2	32,2	4 118 566	-3,0	22,2
Другие краткосрочные обязательства	2 213 054	2 479 392	3,7	3,1	266 338	-0,5	1,4
Итого	**60 219 035**	**78 730 000**	**100,0**	**100,0**	**18 510 965**		**100,0**

Основной долей (более 50%) в структуре заемного капитала составляют другие долгосрочные обязательства. На конец года величина их возросла на 17 235 718 тыс. руб., а так же возросла (на 9,9%) их доля в заемном капитале и составила 60,9%. Но зато снизилась доля краткосрочных займов и кредитов. Анализ данных показателей говорит нам о том, что предприятие сильно зависит от заемного капитала и о его ослаблении финансовой устойчивости.

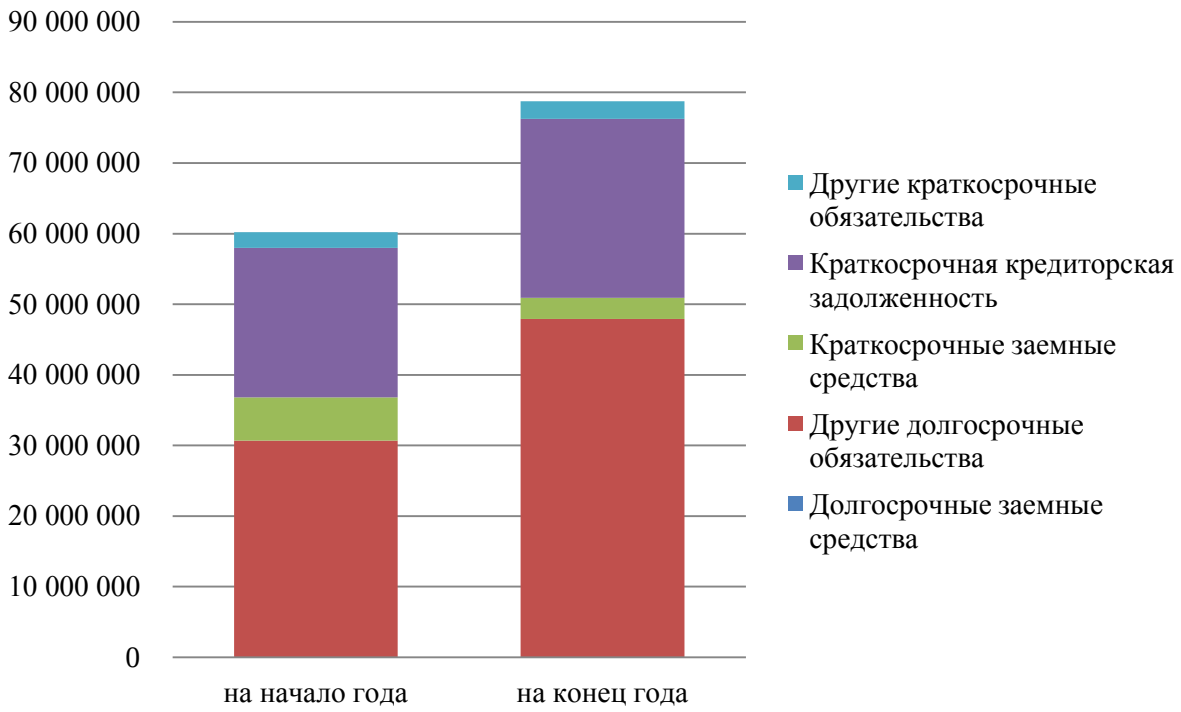

Рисунок 8 – Структура заемных средств

2.4 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости.

Проанализируем ликвидность предприятия в два этапа. В первом этапе произведем анализ ликвидности баланса, сравним средства по активу, расположенные в порядке убывания и сгруппированные по степени ликвидности с обязательствами по пассиву, которые расположены в порядке возрастания и объединены по срокам их погашения.

Сгруппировав активы по степени их ликвидности и пассивы по стпени их срочности, мы определим ликвидность организации по абсолютным показателям. Отобразим данные показатели в таблице 8. Затем произведем сопоставление с нормативным значением каждого показателя [46, 48, 73].

В результате расчетов и сопоставления итогов групп ликвидного баланса по активу и пассиву мы можем сделать вывод о том, что баланс с 2015 по 2017 год не является абсолютно ликвидным.Проанализировав ликвидность предприятия за весь взятый период мы видим, что на протяжении всего времени у ООО «Газпром добыча Ноябрьск» одно и тоже положение.

Таблица 8 – Показатели активов и пассивов

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Удельный вес (%)		
	2017г.	2016г.	2015г.	2017г.	2016г.	2015г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	2 832 640	5 540 394	291 774	2,7%	6,5%	0,6%
Быстро реализуемые активы (А2)	29 255 646	23 698 593	15 156 944	27,8%	27,9%	29,1%
Медленно реализуемые активы (А3)	3 932 965	3 223 433	2 923 608	3,7%	3,8%	5,6%
Трудно реализуемые активы (А4)	69 154 424	52 495 980	33 763 427	65,8%	61,8%	64,8%
Итого активы (ВА)	**105 175 675**	**84 958 400**	**52 135 753**	100,0%	100,0%	100,0%
Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Удельный вес (%)		
	2017г.	2016г.	2015г.	2017г.	2016г.	2015г.
Наиболее срочные обязательства (П1)	25 320 768	21 202 202	16 708 051	24,1%	25,0%	32,0%
Краткосрочные пассивы (П2)	5 479 735	8 323 054	2 073 620	5,2%	9,8%	4,0%
Долгосрочные пассивы (П3)	47 929 497	30 693 779	9 561 634	45,6%	36,1%	18,3%
Постоянные пассивы (П4)	26 445 675	24 739 365	23 792 448	25,1%	29,1%	45,6%
Итого пассивы (ВП)	**105 175 675**	**84 958 400**	**52 135 753**	100,0%	100,0%	100,0%

В таблице 9 проведем сравнение актива и пассива предприятия.

Таблица 9 – Проверка выполнения правил ликвидности баланса

Условие	2017г.	2016г.	2015г.
Условие А1=>П1	-	-	-
Условие А2=>П2	+	+	+
Условие А3=>П3	-	-	-
Условие А4<П4	-	-	-

На конец 2017 года: у организации не достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств наиболее и абсолютно ликвидных активов. Сопоставление второго неравенства отражает, что на коротком сроке при своевременном расчете с кредиторами, организация может быть платежеспособной. Третье неравенство говорит о том, что организация при средней продолжительности оборота оборотных средств не может быть платежеспособной. Не выполнение четвертого условия свидетельствует о том, что у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства и не соблюдаются минимальные условия для ее финансовой устойчивости. Динамика показателей ликвидности за 3 года показана на рисунке 9.

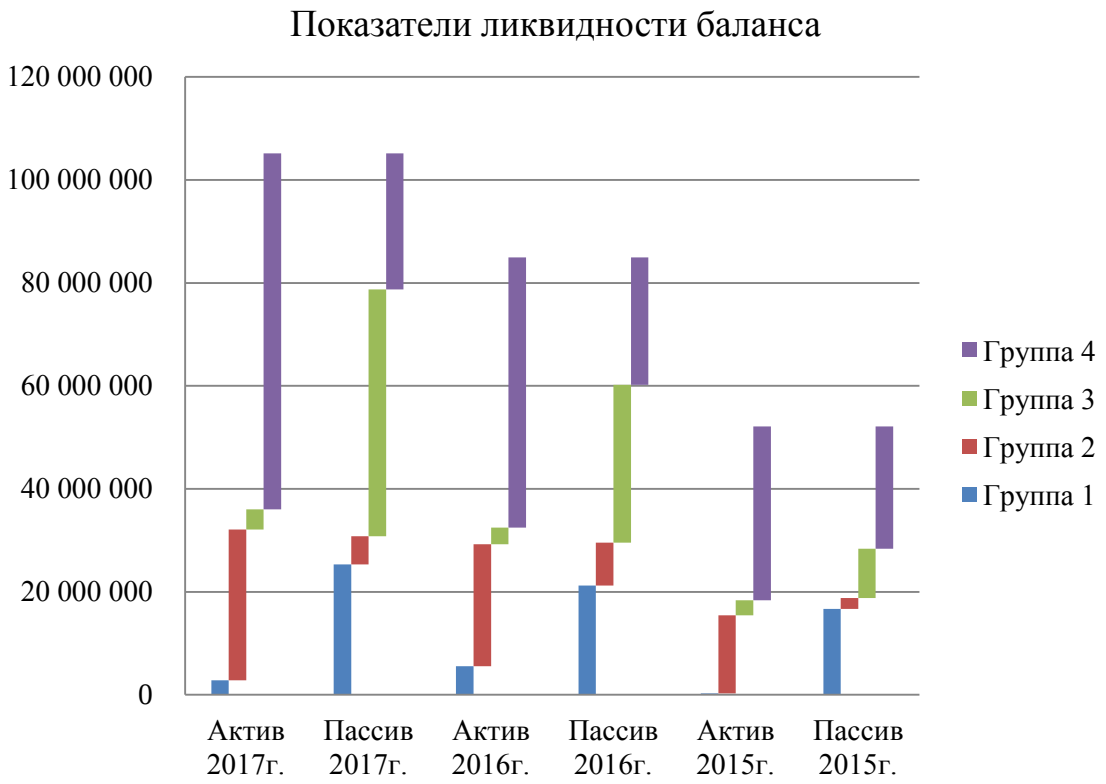

Рисунок 9 – Показатели ликвидности баланса

Расчитав коэффициенты ликвидности, платежеспособности, капитализации и сравнив их с нормативными значениями, мы проведем анализ финансового состояния организации.

Во втором этапе анализи мы выполним расчет финансовых коэффициентов, которые представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели ликвидности

Наименование показателя	Нормативное значение	2017г.	2016г.	2015г.
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 2,5	1,17	1,10	0,98
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7 до 1,5	1,04	0,99	0,82
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,09	0,19	0,02
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	более или равно 1,0	0,44	0,53	0,42
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	более или равно 0,1	-1,19	-0,86	-0,54
Коэффициент маневренности функционального капитала		0,75	1,10	-7,14

Проанализировав таблицу мы видим, что текущая ликвидность, за все периоды, ниже нормативного значения. Это значит, что у предприятия не достаточно средств для погашения своих краткосрочных обязательств в течении года.

Коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент «критической оценки» выше нормативного значения. А это значит, что предприятие может немедленно погасить часть краткосрочных обязательств, за счет средств на различных счетах, поступлений по расчетам, а также в краткосрочных ценных бумагах.

По коэффициенту абсолютной ликвидности мы видим, что предприятие не сможет погасить часть краткосрочных обязательств немедленно.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами говорит о том, что у организации не достаточно собственных оборотных средств, требуемых для ее финансовой устойчивости.

Таким образом, анализ коэффициентов ликвидности показывает, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении, что характерно для кризисного состояния. На рисунке 10 изобразим динамику изменений коэффициентов ликвидности.

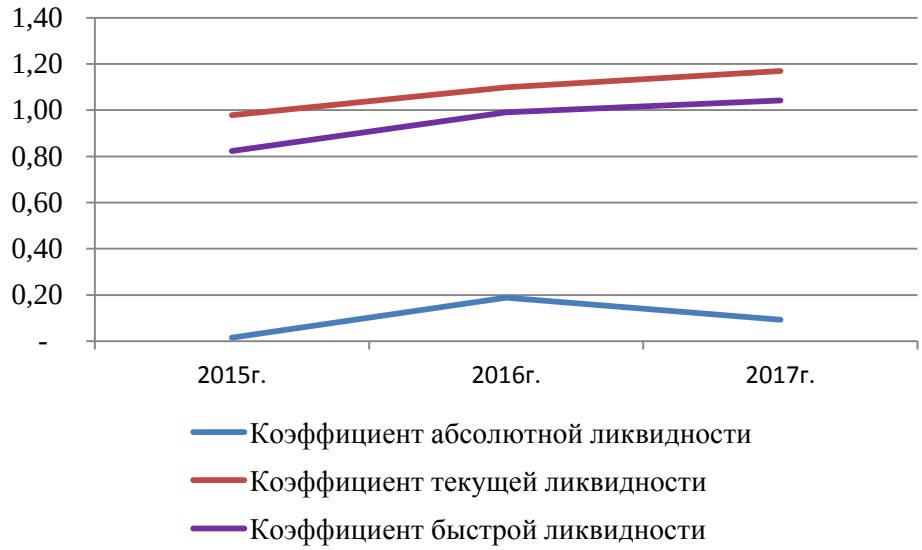

Рисунок 10 – Динамика изменений показателей ликвидности

Судя по рисунку 10 мы видим, что динамика их положительна (кроме абсолютной ликвидности), но ликвидность предприятия в общем остается ниже нормативной.

Проведем анализ предприятия на финансовую устойчивость. После расчета коэффициентов, занесем их в таблицу 11. Проанализировав данные коэффициенты, мы видим, что доля собственного капитала в валюте баланса меньше нормы, как в начале, так и в конце анализируемого периода. Это говорит о недостаточной доле собственного капитала в общем капитале организации.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормативного значения. Это говорит о том, у организации низкий уровень собственного оборотного капитала и она не в состоянии пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Коэффициент левериджа за 2015-2017 года сильно завышен. Это говорит о неэффективности использования собственного капитала ООО «Газпром добыча Ноябрьск». Для осуществления деятельности предприятия необходима большая сумма заемных средств. Коэффициент финансовой зависимости так же сильно завышен от нормативного значения. Это говорит о том, что предприятие сильно зависит от внешних источников финансирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что по большему количеству показателей предприятие находится неустойчивом финансовом положении и динамика показателей отрицательная, т.е. финансовая устойчивость предприятия слабеет.

Таблица 11 – Оценка коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		2017г.	2016г.	2015г.	2017г. - 2016г.	2017г. - 2015г.	2017г. / 2016г.	2017г. / 2015г.
Коэффициент автономии (независимости)	от 0,5 до 0,7	0,25	0,29	0,46	-0,04	-0,20	86,3%	55,1%
Коэффициент финансовой зависимости	от 0,4 до 0,6	2,88	2,34	1,11	0,54	1,78	123,0%	260,4%
Коэффициент текущей задолженности	от 0,1 до 0,2	0,27	0,32	0,32	-0,05	-0,05	83,8%	83,6%
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (Коэффициент финансовой устойчивости)	от 0,75 до 0,9	0,71	0,65	0,64	0,05	0,07	108,4%	110,5%
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)	больше равно 0,7	0,36	0,45	0,71	-0,09	-0,36	79,7%	49,8%
Коэффициент финансового левериджа или коэффициент финансового риска		2,98	2,43	1,19	0,54	1,79	122,3%	249,9%
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		-1,19	-0,86	-0,54	-0,33	-0,64	138,7%	218,5%

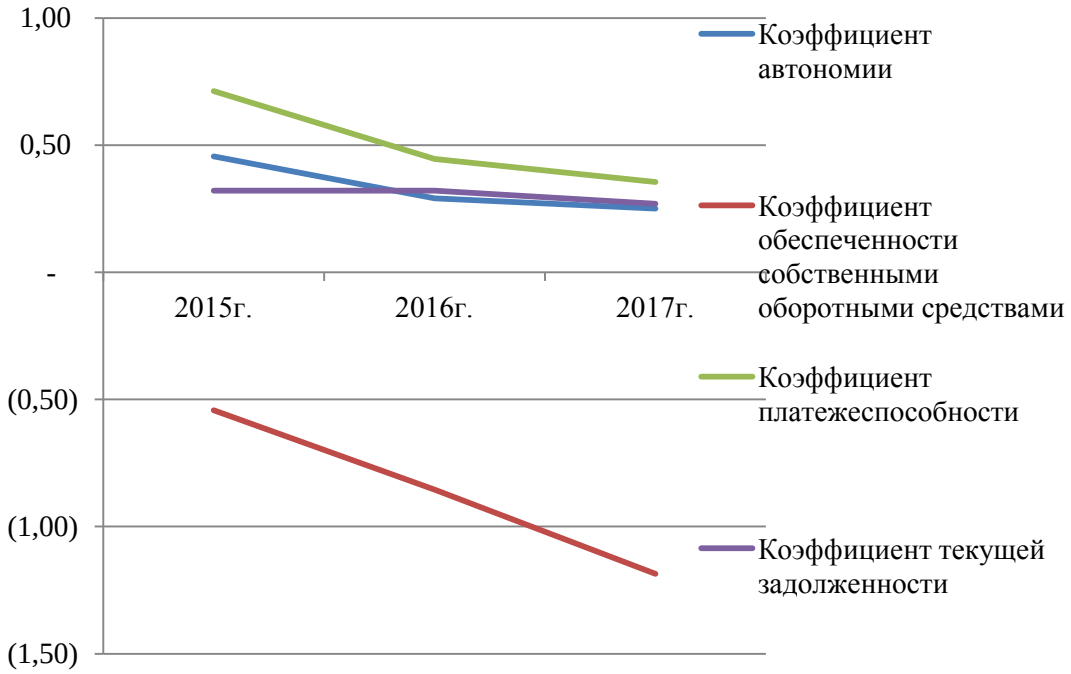

Рисунок 11 – Динамика показателей финансовой устойчивости

2.5 Анализ деловой активности ООО «Газпром добыча Ноябрьск»

По скорости оборота средств, мы можем наблюдать деловую активность предприятия. При анализе деловой активности предприятия мы исследуем уровни и динамику разнообразных финансовых показателей оборачиваемости. Рассчитаем эти показатели и занесем их в таблицу 12, для этого используем среднегодовые значения баланса предприятия.

Повышение кругообората средств на предприятии идет за счет увеличения коэффициента оборачиваемости капитала. О снижении уровня спроса на продукцию нам говорит уменьшение коэффициента оборачиваемости запасов. На рисунке 12 изображена динамика оборота запасов. Почти по всем показателям длительность операционного цикла увеличилась.

Оборачиваемость кредиторской задолженности больше оборачиваемости дебиторской задолженности. Данная тенденция оказывает плохое влияние на предприятие.

Таблица 12 – Оценка деловой активности

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2017г.	2016г.	2015г.	2017г. - 2016г.	2017г. - 2015г.	2017г. / 2016г.	2017г. / 2015г.
Исходные данные									
1.1.	Выручка (нетто)	тыс. руб.	65 432 009	52 687 507	52 818 066	12 744 502	12 613 943	124,2%	123,9%
1.2.	Среднегодовая сумма всех активов	тыс. руб.	95 067 220	68 547 357	48 669 187	26 519 864	46 398 033	138,7%	195,3%
1.3.	Среднегодовая величина собственного капитала	тыс. руб.	25 592 703	24 266 187	24 167 745	1 326 516	1 424 958	105,5%	105,9%
1.4.	Среднегодовая величина заемного капитала	тыс. руб.	69 474 518	44 281 170	24 501 443	25 193 348	44 973 075	156,9%	283,6%
1.5.	Среднегодовая стоимость основных средств	тыс. руб.	40 297 119	24 410 224	15 543 976	15 886 895	24 753 143	165,1%	259,2%
1.6.	Среднегодовые остатки оборотных средств	тыс. руб.	34 242 186	25 418 090	14 801 672	8 824 096	19 440 514	134,7%	231,3%
1.7.	Среднегодовые остатки запасов	тыс. руб.	3 552 463	3 024 658	2 499 607	527 805	1 052 856	117,5%	142,1%
1.8.	Среднегодовая величина дебиторской задолженности	тыс. руб.	26 477 288	19 428 206	11 929 928	7 049 082	14 547 360	136,3%	221,9%
1.9.	Среднегодовая величина кредиторской задолженности	тыс. руб.	23 261 485	18 955 127	16 274 781	4 306 359	6 986 704	122,7%	142,9%
Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью									
2.1.	Оборачиваемость дебиторской задолженности		2,47	2,71	4,43	-0,24	-1,96	91,1%	55,8%
	Средний срок оборота дебиторской задолженности	дн.	146	133	81	13	64	109,7%	179,2%
2.2.	Оборачиваемость кредиторской задолженности		2,81	2,78	3,25	0,03	-0,43	101,2%	86,7%
	Средний срок оборота кредиторской задолженности	дн.	128	130	111	-2	17	98,8%	115,4%
2.3.	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности		1,14	1,02	0,73	0,11	0,41	111,1%	155,3%
2.4.	Коэффициент оборачиваемости денежных средств		60,52	31,66	42,10	28,86	18,42	191,2%	143,8%

Продолжение таблицы 12

Общие показатели оборачиваемости									
3.1.	Оборачиваемость всех активов		0,69	0,77	1,09	-0,08	-0,40	89,5%	63,4%
	Средний срок оборота всех активов	дн.	523	468	332	55	191	111,7%	157,7%
3.2.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала		2,56	2,17	2,19	0,39	0,37	117,8%	117,0%
	Период оборота собственного капитала	дн.	141	166	165	-25	-24	84,9%	85,5%
3.3.	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала		0,94	1,19	2,16	-0,25	-1,21	79,2%	43,7%
	Период оборота заемного капитала	дн.	382	303	167	80	215	126,3%	228,9%
3.4.	Оборачиваемость оборотных активов		1,91	2,07	3,57	-0,16	-1,66	92,2%	53,5%
	Средний срок оборота оборотных активов	дн.	188	174	101	15	88	108,5%	186,7%
3.5.	Фондоотдача		1,62	2,16	3,40	-0,53	-1,77	75,2%	47,8%
3.6.	Доля оборотных активов в общей величине капитала		0,34	0,38	0,35	-0,04	-0,01	89,6%	97,2%
Показатели управления материальными запасами									
4.1.	Оборачиваемость запасов		18,42	17,42	21,13	1,00	-2,71	105,7%	87,2%
	Средний срок оборота запасов	дн.	20	21	17	-1	3	94,6%	114,7%
4.2.	Доля запасов в общей величине оборотных активов		0,09	0,09	0,13	-0,01	-0,05	93,6%	64,9%

Это говорит о том, что кредиторская задолженность организации погашается быстрее, чем ее погашают дебиторы перед организацией. Это вынуждает у предприятия в необходимости стороннего (заемного) финансирования. На рисунке 13 показана динамика оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности.

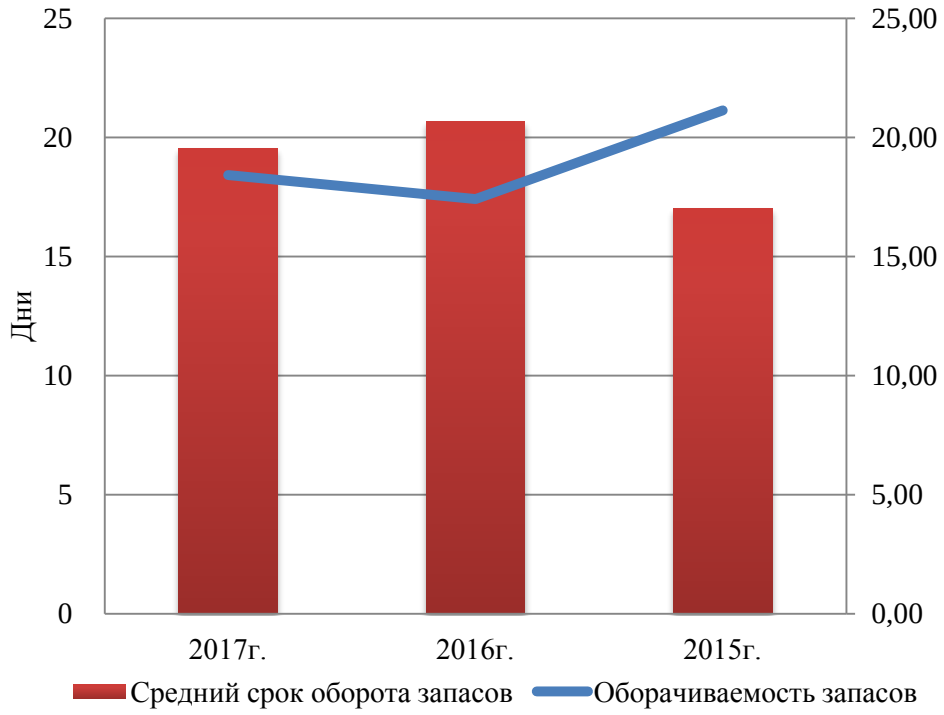

Рисунок 12 – Динамика оборота запасов предприятия

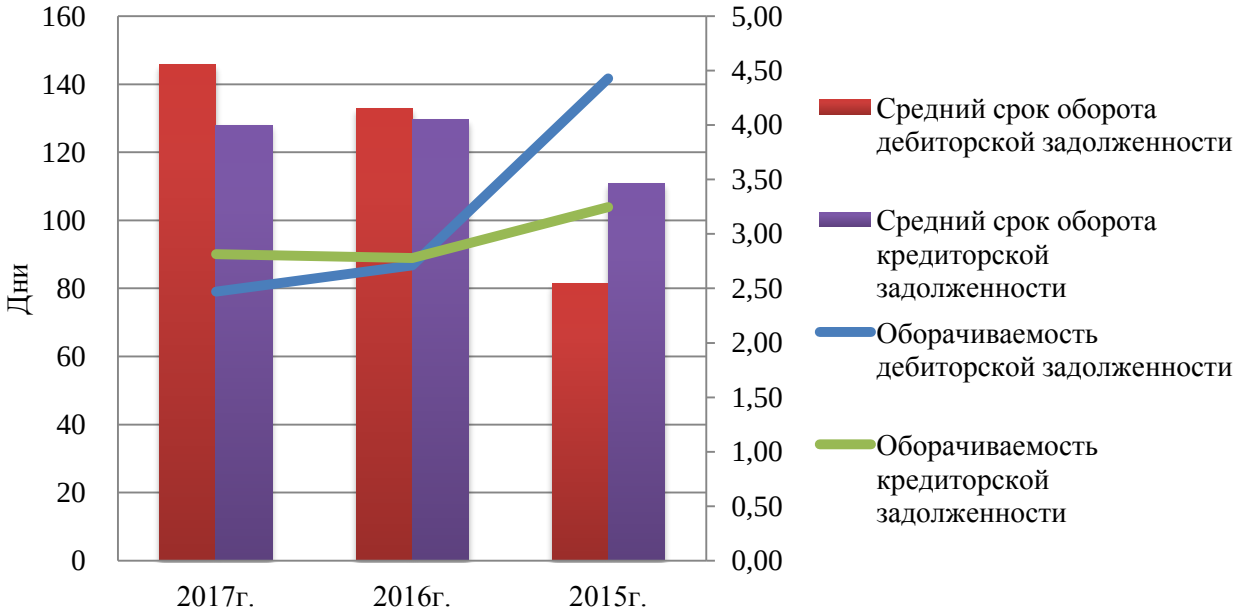

Рисунок 13 – Динамика оборачиваемости задолженности

2.6 Анализ рентабельности и вероятности банкроства.

Проанализируем показатели рентабельности и составим таблицу 13. В 2016 г. значения показателей рентабельности были низкми или средними. В конце 2017 г. почти все коэффициенты рентабельности возросли. Уменьшилась только рентабельность активов и рентабельность продаж.

Из других показателей наиболее существенно возросла рентабельность собственного капитала – на 6,2%.

Из данного анализа следует вывод, что эффективность деятельности предприятия в 2017г. Увеличилась по сравнению с прошлым годом. Фактором этого стал существенный прирост чистой прибыли в 2017 г. На рисунке 14 изображена динамика показателей рентабельности.

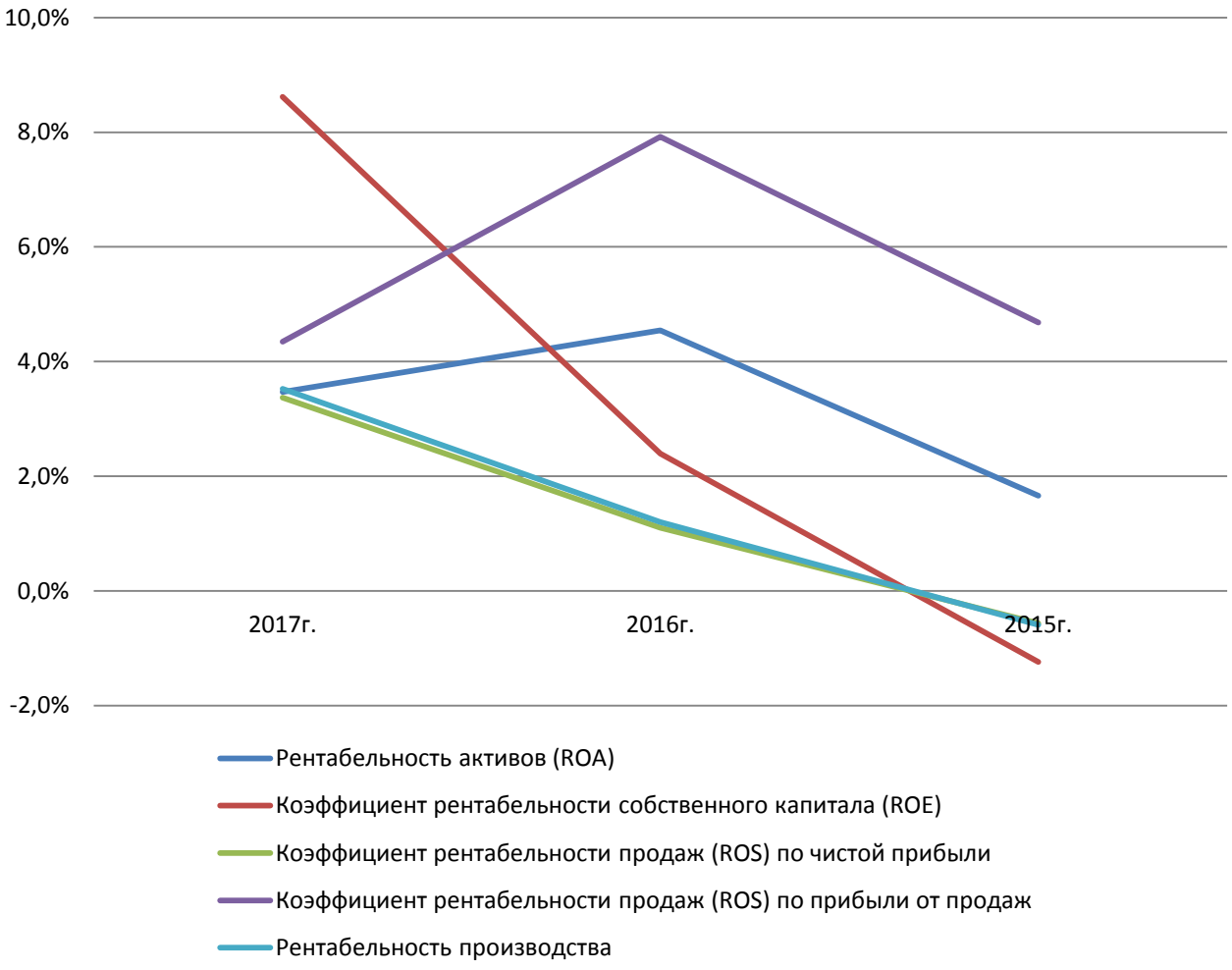

Рисунок 14 – Динамика показателей рентабельности

Таблица 13 – Система показателей рентабельности

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2017г.	2016г.	2015г.	2017г. - 2016г.	2017г. - 2015г.	2017г. / 2016г.	2017г. / 2015г.
Исходные данные									
1.1.	Выручка (нетто)	тыс. руб.	65 432 009	52 687 507	52 818 066	12 744 502	12 613 943	124,2%	123,9%
1.2.	Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	2 844 150	4 173 950	2 473 556	-1 329 800	370 594	68,1%	115,0%
1.3.	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	3 299 926	3 116 599	808 074	183 327	2 491 852	105,9%	408,4%
1.4.	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	2 206 155	581 502	-299 243	1 624 653	2 505 398	379,4%	-737,2%
1.5.	Среднегодовая сумма всех активов	тыс. руб.	95 067 220	68 547 357	48 669 187	26 519 864	46 398 033	138,7%	195,3%
1.6.	Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	25 592 703	24 266 187	24 167 745	1 326 516	1 424 958	105,5%	105,9%
1.7.	Полная себестоимость товаров, работ или услуг	тыс. руб.	62 587 859	48 513 557	50 344 510	14 074 302	12 243 349	129,0%	124,3%
Показатели рентабельности									
2.1.	Рентабельность активов (ROA)		3,5%	4,5%	1,7%	-1,1%	1,8%	76,3%	209,1%
2.2.	Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)		8,6%	2,4%	-1,2%	6,2%	9,9%	359,7%	-696,2%
2.3.	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли		3,4%	1,1%	-0,6%	2,3%	3,9%	305,5%	-595,1%
2.4.	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж		4,3%	7,9%	4,7%	-3,6%	-0,3%	54,9%	92,8%
2.5.	Рентабельность производства		3,5%	1,2%	-0,6%	2,3%	4,1%	294,1%	-593,0%

Определим вероятность банкротства предприятия используя пятифакторную модель Альтмана для частных компании.

Для расчета индекса Альтмана возьмем пять показателей, которые по его мнению, наиболее значимые:

$$Z = 0{,}717*K1+0{,}847*K2+3{,}107*K3+0{,}420*K4+0{,}998*K5 \quad (3)$$

Где, К1 – доля оборотного капитала в активах предприятия;

К2 – доля нераспределенной прибыли в активах предприятия;

К3 – отношение прибыли от реализации к активам баланса;

К4 – отношение собственного капитала к обязательствам;

К5 – отношение объема продаж к активам.

Результаты расчетов представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Модель Альтмана (Z-score)

Показатель	Усл.обозначение	2017г.	2016г.	2015г.
Пятифакторная модель Альтмана для частных компаний				
Активы		105 175 780	84 958 660	52 136 053
Оборотный капитал		5 220 893	2 937 720	-408 467
Не распределенная прибыль		2 206 155	581 502	-299 243
Прибыль до налогообложения		3 299 926	3 116 599	808 074
Бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств		78 730 000	60 219 035	28 343 305
Объем продаж		65 432 009	52 687 507	52 818 066
	X1	0,05	0,03	-0,01
	X2	0,02	0,01	-0,01
	X3	0,03	0,04	0,02
	X4	0,34	0,41	0,84
	X5	0,62	0,62	1,01
Z-score		**0,91**	**0,94**	**1,40**
Вероятность банкротства предприятия: - если Z > 2,9 – зона финансовой устойчивости ("зеленая" зона) - если 1,23 < Z < 2,9 – зона неопределенности ("серая" зона) - если Z < 1,23 – зона финансового риска ("красная" зона)				

Расчитав и проанализировав, мы увидили, что вероятность банкротства находится в области финансового риска т.е.в области высокой вероятности банкротства. В 2015 году предприятие находилось в зоне неопределенности, по

результатам деятельности 2016 и 2017 годов – в зоне финансового риска. Учитывая статистику за 3 года, динамика показателей неутешительная.

Для финансового оздоровления предприятия может быть применено одно из наиболее радикальных направлений - поиск внутренних резервов по достижению безубыточной деятельности и увеличению прибыли производства: использование предприятия на полную мощность; снижение ее себестоимости; рациональное использование финансовых ресурсов, материальных и трудовых; сокращение потерь и непроизводственных расходов. ООО «Газпром добыча Ноябрьск» необходимо усилить управленческий учёт, создать команду управленцев, которые будут больше обращать внимания данные показатели.

3 АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК»

3.1 Методика оценки инновационного потенциала

В экономической теории и хозяйственной практике для решения задач по анализу экономических возможностей предприятий широко применяется методика оценки финансовой устойчивости, характеризующая способность экономического субъекта обеспечивать производственный процесс:

– собственными оборотными средствами;

– собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами;

– собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами.

Одной из основных задач анализа финансовой устойчивости предприятия является определение степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, а также соотношения объемов собственных и заемных средств. Такой анализ проводится на основе материалов финансовой отчетности. Использование методики этого анализа позволяет выявить соответствие или несоответствие (избыток или нехватка) средств для формирования запасов и позволяет ответить на вопрос: под силу ли предприятию покрытие собственных производственных затрат? Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в теории финансового анализа необходимо сначала осуществить расчет нижеследующих показателей.

Наличие собственных оборотных средств

Этот показатель вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

$$Ес = Ис – F \quad (4)$$

где: Ес – наличие собственных оборотных средств;

Ис – источники собственных средств (итог разд. III баланса «Капитал и резервы»);

F – основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат

Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$Ет = Ес + Кт = (Ис + Кт) – F \quad (5)$$

где: Ет – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

Кт – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат

Она рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$ЕΣ = Ет + Кt = (Ис + Кт + Кt) – F \quad (6)$$

где: ЕΣ – общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат;

Кt – краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственно-хозяйственной деятельности, рассчитываются величины, позволяющие оценить размер (достаточность) источников для покрытия запасов и затрат:

Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств:

$$± Ес = Ес – Z \quad (7)$$

где: Z – запасы и затраты (стр. 1210 и стр. 1220 разд. II баланса “Оборотные активы”).

Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm Ет = Ет - Z = (Ес + Кт) - Z \quad (8)$$

Избыток (+) или нехватка (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm EΣ = EΣ - Z = (Ес + Кт + Кt) - Z \quad (9)$$

Показатели обеспеченности затрат и результатов источниками их формирования (± Ес; ± Ет; ± EΣ) являются базой для классификации финансово-экономического положения предприятия по степени его финансовой устойчивости.

При определении типа финансовой устойчивости принято использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{S1\ (x1);\ S2\ (x2);\ S3\ (x3)\} \quad (10)$$

где: x1 = ± Ес; x2 = ± Ет; x3 = ± EΣ.

Функция S (x) определяется следующим образом:

S (x) = 1, если x ≥ 0;

S (x) = 0, если x < 0.

В теории финансового анализа принято выделять четыре основных типа финансовой устойчивости:

– абсолютная устойчивость финансового состояния, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства.

Определяется условиями ± Ес ≥ 0; ± Ет ≥ 0; ± EΣ ≥ 0; S = (1; 1; 1);

– нормальная финансовая устойчивость, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства и долгосрочные кредиты.

Определяется условиями ± Ес < 0; ± Ет ≥ 0; ± EΣ ≥ 0; S = (0; 1; 1);

– неустойчивое финансовое состояние, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Определяется условиями ± Ес < 0; ± Ет < 0; ± ЕΣ ≥ 0; S = (0; 0; 1);

– кризисное финансовое состояние, когда у предприятия отсутствуют источники покрытия затрат.

Определяется условиями ± Ес < 0; ± Ет < 0; ± ЕΣ < 0; S = (0; 0; 0).

Подставляя значения (х) мы получим функцию S = (0; 0; 1), которая показывает нам, что на данном предприятии неустойчивое финансовое состояние.

Развитие существующей методики и включение в состав анализируемых затрат издержек, связанных с разработкой и внедрением новых технологий, позволит ответить на вопрос: под силу ли данному предприятию наряду с формированием ресурсов, необходимых для текущей производственно-хозяйственной деятельности, еще и реализация выбранной стратегии инновационного развития. Иначе говоря, при таком подходе можно проанализировать инновационные возможности (потенциал) предприятия по эффективному обеспечению существующих и вновь осваиваемых технологий. Для этого при оценке соответствия имеющихся и требуемых средств по обеспечению производственно-хозяйственной деятельности в состав анализируемых затрат следует включить также и инновационные потребности, которые необходимы для внедрения в хозяйственный оборот новой, или базисной технологии (ΣСб).

Подставив в формулы расчета абсолютного, нормального и неустойчивого финансового состояния затраты на разработку и внедрение базисных инноваций, получим величины, дающие оценку достаточности (потенциала) источников не только для покрытия текущих производственно-хозяйственных запасов и затрат, но и инновационных издержек, связанных с реализацией тех или иных инновационных проектов. В связи с этим расчет источников формирования

результатов и затрат для обеспечения производственного процесса и инновационного развития примет следующий вид:

Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и для внедрения базисных и улучшающих технологий:

$$\pm Еси = Ес – Z – \Sigma Сб \quad (11)$$

где: Z – запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 разд. II баланса “Оборотные активы”);

Σ Сб – затраты, необходимые на освоение базисных инноваций.

Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат:

$$\pm Ети = Ет – Z – \Sigma Сб = (Ес + Кт) – Z – \Sigma Сб \quad (12)$$

Избыток (+) или нехватка (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm ЕиΣ = ЕΣ – Z – \Sigma Сб = (Ес + Кт + Кt) – Z – \Sigma Сб \quad (13)$$

Показатели обеспеченности производственно-хозяйственных запасов и затрат, а также издержек по реализации стратегий инновационного развития источниками их формирования (± Ес; ± Ет; ±ЕΣ) могут также являться базой для классификации инновационно-финансовой устойчивости, или инновационного потенциала предприятия.

При определении инновационного потенциала можно также использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{S1 (x1); S2 (x2); S3 (x3)\} \quad (14)$$

где: x1 = ± Ес; x2 = ± Ет; x3 = ±ЕΣ.

Значения функции S (x) определяются следующим образом:

S (x) = 1, если $x \geq 0$;

S (x) = 0, если $x < 0$.

Подставляя значения (x) мы получим функцию S = (0; 0; 1).

С учетом определяемых значений функции S (x) можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия, позволяющих ответить на вопрос: под силу ли предприятию внедрение новой технологии в хозяйственный оборот при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей производственно-хозяйственной деятельности?

Сгруппируем и представим в таблице 15 возможные типы инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

В таблице 16 представим вычисления инновационного потенциала с 2015 по 2017 года.

Как видим, оценка инновационного потенциала позволяет, прежде всего, проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Сформированный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

Таблица 15 – Типы инновационного потенциала предприятий

Источники покрытия затрат и показатель инновационного потенциала	Краткая характеристика типа инновационного потенциала предприятий	Рекомендуемая стратегия инновационного развития
Высокие инновационные возможности		
Собственные средства $S = (1,1,1)$	Высокая обеспеченность собственными ресурсами. Реализацию стратегий инновационного развития предприятие может осуществлять без внешних заимствований.	Лидер – освоение новых технологий
Средние инновационные возможности		

Продолжение таблицы 15

Собственные средства плюс долгосрочные кредиты $S = (0,1,1)$	Нормальная финансовая обеспеченность производства необходимыми ресурсами. Для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот необходимо использование некоторого объема заемных средств.	Последователь или лидер – освоение новых или улучшающих технологий
Низкие инновационные возможности		
Собственные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы $S = (0,0,1)$	Удовлетворительная финансовая поддержка текущих производственных запасов и затрат. Для реализации стратегий инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников.	Последователь – освоение улучшающих технологий
Нулевые инновационные возможности		
– $S = (0,0,0)$	Дефицит или отсутствие источников формирования затрат.	–

3.2 Мероприятия по повышению инновационного потенциала

Проведенный анализ инновационного потенциала позволяет сделать следующие основные выводы.

На настоящий момент предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью и платежеспособностью, эффективно использует заемные средства и характеризуется высокой доходностью производственной деятельности (S (x) = 0; 1; 1). Однако, если в состав запасов и затрат включить расходы по реализации стратегий инновационного развития, то ситуация может несколько измениться.

В частности, если предприятие остановит свой выбор на стратегии лидера, то оно может потерять свою финансовую устойчивость. Об этом свидетельствует трехмерный показатель S (x) = (0; 1; 1).

Таблица 16 – Показатели инновационного потенциала ООО «Газпром добыча Ноябрьск»

№ п/п	Показатель	Обозначение	Период		
			2017г.	2016г.	2015г.
Показатели, определяющие состояние оборотных средств					
1.1.	Наличие собственных оборотных средств	Ес	-42 708 604,00	-27 756 059,00	-9 970 101,00
1.2.	Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат	Ет	5 220 893,00	2 937 720,00	-408 467,00
1.3.	Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	ЕΣ	36 021 396,00	32 462 976,00	18 373 204,00
Избыток или нехватка					
2.1.	Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств	±Ес	-46 619 254,00	-30 950 334,00	-12 825 142,00
2.2.	Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	±Ет	1 310 243,00	-256 555,00	-3 263 508,00
2.3.	Избыток (+) или нехватка (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	±ЕΣ	32 110 746,00	29 268 701,00	15 518 163,00
Результаты и затраты для обеспечения производственного процесса и инновационного развития					
3.1.	Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и для внедрения базисных и улучшающих технологий	±Еси	-46 815 072,00	-31 177 267,00	-13 078 061,00
3.2.	Избыток (+) или нехватка (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат	±Ети	1 114 425,00	-483 488,00	-3 516 427,00
3.3.	Избыток (+) или нехватка (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	±ЕиΣ	31 914 928,00	29 041 768,00	15 265 244,00
Итог			*S* = (0,1,1)	*S* = (0,0,1)	*S* = (0,0,1)

Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия еще нет достаточных финансово-экономических ресурсов, и ему необходимо дополнительно наращивать инновационный потенциал.

Что касается стратегии последователя, то здесь складывается вполне благоприятная финансово-экономическая ситуация. Затраты по вовлечению в хозяйственный оборот усовершенствующей инновации не настолько велики, поэтому предприятие вполне способно их обеспечить. В этом варианте трехкомпонентный показатель S (x) = (0; 1; 1). Следовательно, данному предприятию необходимо остановить свой выбор на улучшающей технологии, для чего у него имеются достаточные инновационные и инвестиционные возможности.

В нашем случае, если бы предприятие приступило к изучению новейшей технологии без подготовительной оценки инновационного потенциала, то, как демонстрируют расчеты, у него не хватило бы средств на окончание начатого проекта. Это могло бы выразиться в нехватке средств на обеспечивание текущей производственно-хозяйственной деятельности или привело к временной приостановке и замораживанию начатого инновационного проекта. Затягивание сроков реализации нововведений приводит к наращиванию незавершенного производства, собственно что не нужно и расценивается как нерациональное внедрение инвестированного капитала. Приостановка реализации инновационного проекта может способствовать также развитию риска запоздалой коммерциализации. Когда новинка будет готова для выхода на рынок, она может быть уже устаревшей.

Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия отсутствуют финансово-экономические ресурсы, и ему необходимо дополнительно увеличивать свой инновационный потенциал.

Использование разработанного подхода позволяет данному предприятию избежать возможного замораживания средств в размере $\Sigma\ C_б$ = 195 818 руб., а значит, более эффективно использовать свои экономические ресурсы. В этой

связи в литературе [83] используется такое понятие, как «овертрейдинг», когда в погоне за перспективными возможностями через повышение текущих инвестиционных вложений предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов. В результате многие предприятия вынуждены временно останавливать на неопределенный период начатые инвестиционные проекты. Созданый способ способен применяться с целью мониторинга подобных ситуаций. Для того чтобы не случилось этого, достаточно на этапе разработки перспективных планов убрать из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые предприятием (с точки зрения финансового обеспечения) проекты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе мы провели расчет инновационного потенциала и анализ финансовой деятельности ООО «Газпром добыча Ноябрьск» за 2015 – 2017 гг.

Итоги расчетов показывают, что за анализируемый период времени эффективность деятельности предприятия ухудшилась.

Организация имеет не очень хорошие показатели платежеспособности и ликвидности. Коэффициенты ликвидности имеют положительную динамику, но не соответствуют нормативным.

При анализе устойчивости организации мы выяснили, что предприятие не владеет в достаточном размере собственными средствами, которые необходимы для ее финансово-хозяйственной деятельности. У него большая зависимость от внешних источников привлечения капитала.

Результаты оценки ООО «Газпром добыча Ноябрьск» позволили выявить причины его низкой платежеспособности. Одной из основных причин низкой платежеспособности является состав средств, в котором существует недостаток собственных средств и преобладает заемный капитал.

На основании качественной оценки значений показателей на конец анализируемого периода, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, получены следующие выводы. Финансовое положение и результаты деятельности ООО "Газпром добыча Ноябрьск" отрицательные. То есть финансовое положение характеризуется как неудовлетворительное; финансовые результаты за два года как неудовлетворительные. Рейтинг ООО «Газпром добыча Ноябрьск» свидетельствует о неудовлетворительном финансовом состоянии организации, при котором финансовые показатели, как правило, не укладываются в норму. Причины такого состояния могут быть как объективные (мобилизации ресурсов на реализацию масштабных проектов, крупные сделки, общий спад или кризис в экономике страны или отрасли и т.п.), так и вызванные неэффективным управлением. На получение кредитных ресурсов

такие организации могут претендовать лишь при надежных гарантиях возврата денежных средств, не зависящих от результатов деятельности организации в будущем (неудовлетворительная кредитоспособность).

У предприятия существует новое направление деятельности (новая стратегия) – выход на новый рынок (Китай), строительство масштабного нефтегазоконденсатного месторождения в республике Саха (Якутия) и строительство самой длинной газотранспортной магистрали на земле – «Сила Сибири». Это поможет решить проблемы предприятия, поможет увеличить выручку. Поможет предприятию выйти на новый уровень.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова – М.: ИНФРА, 2015. – 617 с.

2. Банк, С.В. Система показателей комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта: Учебник / С.В. Банк, А.В. Тараскина. //Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4 – С. 37.

3. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 345 с.

4. Бернстайн, Л.А. Анализ финансового состояния: теория, практика и интерпретация: Учебник / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 373 с.

5. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебник / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2014. – 653 с.

6. Бородина, Е.И. анализ ликвидности и платежеспособности сельскохозяйственного предприятия: Учебник / Е.И. Бородина. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 235 с.

7. Бочкова, Л.С. Баланс: доскональный анализ важнейших показателей / Л.С. Бочкова // Главбух. – 2014. – № 1.– с. 45–52.

8. Брусакова, И.А. Информационные системы и технологии в экономике: учеб. пособие / И.А. Брусакова, В.Д. Чертовской. – М.: Финансы и статистика, 2017, – 352 с.

9. Бузырев, В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Бузырев, И.П. Нужина. – М.: КноРус, 2015. – 332 с.

10. Булатов, А.С. Экономика : Учебник / А.С. Булатов. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 486 с.

11. Бухонова, С.М. Применение систем показателей функционирования предприятий в целях управления / С.М. Бухонова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 9(24). – С. 10–21.

12. Владымцев, Н.В. использование современных управленческих моделей в технологии бюджетирования / Н.В. Владымцев // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 15. – С. 15–21.

13. Воронин, С. О методике расчета рентабельности в реальном секторе экономики / С. Воронин // Общество и экономика. – 2015 г. – № 2. – с. 84.

14. Гельруд, Я.Д. Финансовая математика: курс лекций для бакалавров /Я.Д. Гельруд. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 110 с.

15. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: Учебник / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 159 с.

16. Гонова, О.В. Сравнительный анализ методик мониторинга финансового состояния предприятий апк / О.В. Гонова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 7. – С. 45–52.

17. Гончаров, А.И. система индикаторов платежеспособности предприятия / А.И. Гончаров // Финансы. – 2015. – № 6. – С. 35–39.

18. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я.Горфинкель. – М.: Банки и биржи. Юнити, 2014. – 397 с.

19. Графова, Г.Ф. критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г.Ф. Графова // Аудитор. – 2015. – № 2. – С. 46–52.

20. Демина, И.Д. Основные направления совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в соответствии с МСФО // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.

21. Добрынин, А.И. Курс общей экономической теории. Учебник / А.И.Добрынин. – СПб.: Изд. СПб универ. экон. и фин., 2016. – 623 с.

22. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности: Учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: изд-во «Дело и Сервис», 2014. – 224 с.

23. Дорошенко, Ю.А. Система финансовых показателей / Ю.А. Дорошенко // Практическая бухгалтерия. – 2015. – № 1.– С. 45–52.

24. Дроздобина, Л.А. Финансы: Учебник / Л.А. Дроздобина. – М.: Изд.объед. ЮНИТИ, 2016. – 424 с.

25. Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия / Р.И. Дронов // Управление корпоративными финансами. – 2015. – № 2. – С. 27–30.

26. Ефимычев, Ю.И. Разработка методики прогнозирования потоков будущих доходов для оценки бизнеса / Ю.И. Ефимычев // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 5. – С. 45–52.

27. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – 4-е изд., испр. – М.: Омега – Л, 2017. – 356с.

28. Жиляков, Д.И. Финансово-экономический анализ: учеб. пособие / Д.И. Жиляков, В.Г. Зарецкая. – М.: КноРус, 2012. – 368 с.

29. Зайцев, Н.Л. Экономика организации: Учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: Изд. Экзамен, 2014. – 451 с.

30. Зайцев, Н.Л. Экономический анализ хозяйственной деятельности промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев // Экономика организаций и управления предприятием. – М., 2014. – с. 288.

31. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учебник / А.Ф. Ионова. – М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2015. – 624 с.

32. Ивашковский, С.И. Микроэкономика: Учебник / С.И. Ивашковский. – М.: Дело, 2014. – 521 с.

33. Игнатов, А.П. анализ ликвидности предприятия / А.П. Игнатов // Практическая бухгалтерия. – 2013. – № 6. – С. 12–16.

34. Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчётности: учебник / Н.Н. Илышева, Крылов С.И. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.

35. Ильина, И.В. Новые подходы к определению критериального уровня финансовых коэффициентов / И.В. Ильина, О.В. Сидоренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 21. – с. 54–58.

36. Илясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г.Г. Илясов // Финансы. – 2015. – № 10. – С. 32–38.

37. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник / под ред. д.т.н. В.В. Трофимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 542 с.

38. Кайро, О.В. Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие / О.В. Кайро, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова. – М.: КноРус, 2015. – 234 с.

39. Кальницкая, И.В. моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием / И.В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 21. – С. 45–52.

40. Камаева, В.Д. Экономическая теория: Учебник для студентов / В.Д.Камаева. Изд. 7-е, перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2015. – 624 с.

41. Карапетян, А.Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов / А.Л. Карапетян // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 45–52.

42. Ковалев, В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 448 с.

43. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 1016 с.

44. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / С.И.Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух, А.В. Баранов, А.Е. Жминько. – М.: Форум,2015. – 368 с.

45. КонсультантПлюс. Справочная правовая система [Электронный ресурс] // www.consultant.ru

46. Котова, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. Пособие / Н.Н. Котова, С.И.Кухаренко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 45 с.

47. Котова, Н.Н. Финансовый анализ в оценочной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.

48. Котова, Н.Н. Экономический анализ: учебное пособие / Н.Н, Котова. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 90 с.

49. Кринин, М. методы оценки платежеспособности предприятия / М. Кринин // Экономика и жизнь. – 2015. – № 6. – С. 25–32.

50. Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 192 с.

51. Лавров, Г.И. Практикум по финансово-кредитным операциям: практикум / Г.И. Лавров. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2012. – 112 с.

52. Любушин, Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 22. – С. 79–83.

53. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э.А Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 9-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014. – 192 с.

54. Мездриков, Ю.В. аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью / Ю.В. Мездриков // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 5. – С. 45–52.

55. Морозова, В.Л. проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации / В.Л. Морозова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 14. – С. 25–32.

56. Мухамедьярова, А. как уравновесить ликвидность и рентабельность / А. Мухамедьярова // Консультант. – 2015. – № 11. – С. 45–52.

57. Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 168 с.

58. Нешитой, А.С. Финансы: учебник /А.С.Нешитой, Я.М. Воскобойников. – 10-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 528 с.

59. Николаева, И.П. Основы экономической теории: Ученое пособие для вузов / И.П. Николаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 630 с.

60. Орлова, О.Е. управление риском, капиталом и ликвидностью / О.Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2014. – № 14. – С. 45–52.

61. Орлова, Е.В. определяем ликвидность баланса / Е.В. Орлова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 7. – С. 45–52.

62. Пантелеева, И.А. к определению платежеспособности предприятий / И.К. Пантелеева // Финансы. – 2016. – № 10. – С. 14–17.

63. Пожидаева, Е.А. Анализ финансовой отчётности: учеб. пособие / Е.А. Пожидаева. – М.: КноРус, 2015. – 320 с.

64. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / учеб. пособие для бакалавров и магистров / А.Н. Савиных. – М.: КноРус, 2015. – 300 с.

65. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 425 с.

66. Скамай, Л. Прибыль и методы ее анализа / Л. Скамай // Риск. – 2014. – № 4, – с. 72–80.

67. Смагин, В. Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Н. Смагин. – Челябинск: изд-во ЮУрГУ, – 2010. – 150 с.

68. Соболева, Е.А. Финансово-экономический анализ деятельности турфирмы: учеб. пособие / Е.А. Соболева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 112 с.

69. СТО ЮУрГУ 21–2008 Стандарт организации. Система управления качеством образовательных процессов. Курсовая и выпускная квалификационная работа. Требования к содержанию и оформлению / составители: Т.И. Парубочая,

Н.В. Сырейщикова, А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 55 с.

70. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.У. Турманидзе. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 224 с.

71. Финансы: учебник / под ред. У.В. Маркиной. – 2-ее изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.

72. Худякова, Т.А., Менеджмент. Государственная итоговая аттестация: учеб пособие / Т.А. Худякова, Н.Ю. Варкова, К.С. Айхель. – Челябинск: Издательский цент ЮУрГУ, – 2015. – 53 с.

73. Чопозова, А.И. Методика финансового анализа: теория и практика / А.И. Чопозова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 136 с.

74. Шогенцукова, З.Х. Классификация затрат при применении международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) / З.Х. Шогенцукова, Л.Х. Шокарова и др. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6 – С.8-12.

75. Экономическая теория: Политэкономия. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 425 с.

76. Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. ред. А.Д.Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия. 2001.

77. Коробейников О. П., А. А. Трифилова, И. А. Коршунов. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2000.

78. Баканов М.И., А. Д. Шеремет. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. 1997.

79. В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: ПРИОР. 2001.

80. А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА – М. 2000.

81. О. П. Коробейников, А. А. Трифилова. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий. // Наука и промышленность России. № 10. 2002.

82. К. В. Щиборщ. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и сервис. 2001.

83. В. Г. Зинов. Управление интеллектуальной собственностью. АНХ, Центр коммерциализации технологий. М.: Монолит. 2002.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская отчетность

ООО "ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ

Полное наименование: ООО "ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК"

ИНН: 8905026850

Вид деятельности (по ОКВЭД): 6.20 -

Форма собственности: 16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью

Отчетность составлена в тысячах рублей

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	*Код строки*	*На 31 декабря 2017 года*	*На 31 декабря 2016 года*
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	15 833	15 827
Результаты исследований и разработок	1120	195 818	226 933
Нематериальные поисковые активы	1130	137 582	197 571
Материальные поисковые активы	1140	848 961	856 853
Основные средства	1150	47 262 110	33 332 127
Доходные вложения в материальные ценности	1160	276 910	282 743
Финансовые вложения	1170	13 253 223	12 829 094
Отложенные налоговые активы	1180	507 221	609 896
Прочие внеоборотные активы	1190	6 656 726	4 144 640
Итого по разделу I	1100	69 154 384	52 495 684
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	3 104 522	2 990 194
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	806 128	204 081
Дебиторская задолженность	1230	29 255 686	23 698 889
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2 832 452	5 000 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	188	540 394
Прочие оборотные активы	1260	22 420	29 418
Итого по разделу II	1200	36 021 396	32 462 976

БАЛАНС	1600	105 175 780	84 958 660
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 568 872	1 568 872
Переоценка внеоборотных активов	1340	3 776 797	3 843 600
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	41 000	41 000
Резервный капитал	1360	235 331	235 331
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	20 823 780	19 050 822
Итого по разделу III	1300	26 445 780	24 739 625
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Отложенные налоговые обязательства	1420	380 935	409 219
Оценочные обязательства	1430	297 610	102 955
Прочие обязательства	1450	47 250 952	30 181 605
Итого по разделу IV	1400	47 929 497	30 693 779
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	3 000 343	6 110 000
Кредиторская задолженность	1520	25 320 768	21 202 202
Оценочные обязательства	1540	2 479 392	2 213 054
Итого по разделу V	1500	30 800 503	29 525 256
БАЛАНС	1700	105 175 780	84 958 660

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	*Код строки*	*За 2017 год*	*За 2016 год*
Выручка Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	65 432 009	52 687 507
Себестоимость продаж	2120	(57 215 617)	(43 264 555)
Валовая прибыль (убыток)	2100	8 216 392	9 422 952
Коммерческие расходы	2210	(236 878)	(314 551)
Управленческие расходы	2220	(5 135 364)	(4 934 451)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 844 150	4 173 950
Доходы от участия в других организациях	2310	4 791	4 677
Проценты к получению	2320	418 839	737 232
Прочие доходы	2340	1 236 527	356 924
Прочие расходы	2350	(1 204 381)	(2 156 184)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 299 926	3 116 599
Текущий налог на прибыль	2410	(1 034 312)	(2 468 715)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	472 994	1 926 190
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	28 284	-66 113
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-102 675	-14 682
Прочее	2460	14 932	14 413
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 206 155	581 502
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	418 763
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
Уставный капитал	*Собственные акции, выкупленные у акционеров*	*Добавочный капитал*	*Резервный капитал*	*Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)*	*Итого*
Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)					
1 568 872	(0)	3 884 600	235 331	19 050 822	24 739 625
(2017 год)					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
0	0	0	0	2 206 155	2 206 155
в том числе: чистая прибыль (3311)				2 206 155	2 206 155
переоценка имущества (3312)		0		0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)		0		0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
0	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(0)	(0)	(500 000)	(500 000)
в том числе: убыток (3321)				(0)	(0)
переоценка имущества (3322)		(0)		(0)	(0)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)		(0)		(0)	(0)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(500 000)	(500 000)
Изменения добавочного капитала (3330)		-66 803	0	66 803	
Изменения резервного капитала (3340)			0	0	
Величина капитала на 31 декабря 2017 года (3300)					
1 568 872	(0)	3 817 797	235 331	20 823 780	26 445 780

Таблица В.2 – Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	*Код строки*	*За 2017 год*
Денежные потоки от текущих операций		

3. Чистые активы			
Наименование показателя	*Код строки*	*На 31 декабря 2017 года*	*На 31 декабря 2016 года*
Чистые активы	3600	26 445 780	24 739 625

Поступления - всего в том числе:	4110	63 130 113
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	62 495 067
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	0
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	635 046
Платежи - всего в том числе:	4120	(61 564 424)
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(15 244 644)
в связи с оплатой труда работников	4122	(7 053 857)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(1 740 644)
прочие платежи	4129	(37 525 279)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	1 565 689
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего в том числе:	4210	5 963 738
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	5 435
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	5 000 548
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	947 606
прочие поступления	4219	10 149
Платежи - всего в том числе:	4220	(4 429 330)
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(277 812)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(6 205)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(2 833 000)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(1 312 313)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	1 534 408
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления - всего	4310	0

в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	0
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего в том числе:	4320	(3 640 097)
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(500 000)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(3 109 657)
прочие платежи	4329	(30 440)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-3 640 097
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	-540 000
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0