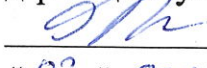


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра математических методов, информационных технологий и систем
управления в экономике

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р соц. наук, профессор
 Г.Ф. Ромашкина
«02» декабря 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ
(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Экономика фирмы и отраслевых рынков

Выполнил
Студентка 3 курса
заочной формы обучения



Соболева
Алла
Сергеевна

Научный руководитель
к.э.н, доцент



Селюк
Александр
Владимирович

Рецензент
к.э.н, доцент
Кафедры экономики в
строительстве
ФГБОУ ВО ТИУ



Филимонова
Лариса
Акрамовна

Тюмень 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Сущность и экономическая роль предприятия в условиях рынка.....	7
1.2 Теоретические аспекты экономического механизма функционирования предприятия	13
1.3 Элементы экономического механизма управления предприятием ...	22
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ООО НК «МАСТЕР- НЕФТЬ»	42
2.1 Положение фирмы на рынке.....	42
2.2 Основная деятельность ООО НК «Мастер-Нефть»	48
2.3 Финансовый анализ деятельности предприятия ООО НК «Мастер- Нефть».....	56
2.4 Анализ себестоимости продукции предприятия	69
ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ООО НК «МАСТЕР- НЕФТЬ»	79
3.1 Оценка проблем развития экономического механизма на предприятии.....	79
3.2 Рекомендации в целях увеличения производительности труда.....	83
3.3 Расчет экономического эффекта от реализации предложенных мероприятий	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	100
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	103
ПРИЛОЖЕНИЯ	107

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что формирование эффективного экономического механизма регулирования деятельности предприятий является важнейшим и необходимым условием преодоления кризисных явлений в реальном секторе экономики. Поиск наиболее эффективных схем управления и взаимодействий, обеспечивает успешное развитие деятельности предприятий на всех уровнях хозяйствования (от отдельного производителя и предприятия до народного хозяйства в целом).

Экономический механизм должен способствовать максимальному использованию человеческого капитала, обеспечивать повышение эффективности экономической деятельности предприятий.

От успеха отдельных предприятий зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально-экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения страны.

Российская экономика, находясь на современном этапе рыночного реформирования, стоит перед проблемой обеспечения условий для устойчивого экономического роста. В этой связи одной из ключевых задач является сохранение, и развитие российской нефтяной отрасли. Изменение показателей по добыче, переработке экспорте и реализации на внутреннем рынке нефти и нефтепродуктов на фоне, трехкратного падения цен на нефть, привели к смене многолетних тенденций.

В России коэффициент извлечения нефти 34% - это низкий показатель по сравнению с остальными мировыми практиками. Необходимо заботиться об эффективности работы, на зрелых месторождениях и довести данный коэффициент до 40% тем самым наращивать масштаб нефтедобычи и расширить сбыт, проводить опыты по улучшению качества нефтепродуктов, усовершенствовать контроль продукции на всех этапах нефтепереработки.

Цель диссертационного исследования состоит в разработке экономического механизма нефтяной компании, обеспечивающего его устойчивое функционирование.

Достижение поставленной цели предопределило необходимость постановки и решения следующих задач:

- выявить теоретические аспекты экономического механизма функционирования предприятия;
- уточнить сущность предприятия и его социально-экономическую роль в условиях рынка;
- выявить и оценить проблемы и перспективы деятельности нефтяной компании с позиции устойчивости;
- оценить эффективность действующего экономического механизма нефтяной компании.

Объектом диссертационного исследования являются действующие предприятия Общество с ограниченной ответственностью Нефтяная компания «Мастер-Нефть».

Предметом исследования выступает экономический механизм, определяющий устойчивость функционирования нефтяного предприятия в условиях развития российского рынка сервиса для нефтяной промышленности.

Теоретическая значимость диссертационной работы проявляется в разработке методов и средств совершенствования экономического механизма функционирования исследуемого предприятия.

Методологической базой данной диссертации являлись труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области финансово-анализа, управленческой деятельности таких как Баканов М.И., Гиляровская Л.Т., Грачев А.В., Ковалев В.В., Кондраков М.П., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д.

Научная новизна исследования заключается в уточнении особенностей экономического механизма предприятий нефтегазовой отрасли.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в разработке конкретных мероприятий, направленных на оптимизацию финансового состояния предприятия.

Методы, используемые в диссертационной работе: метод системного анализа и синтеза, горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ, интервьюирование специалистов предприятия, финансовый анализ внешней и внутренней отчетности, изучение специальной монографической литературы и периодических изданий по проблематике работы.

Информационными источниками для написания диссертационной работы послужили: нормативно-правовые акты РФ, труды отечественных и зарубежных ученых в области финансового состояния предприятия, данные периодической печати, финансовая отчетность ООО НК «Мастер-Нефть».

Текст диссертации изложен на 94 страницах, список используемых источников содержит 54 наименований. В работе имеются 6 рисунков, 20 таблиц.

В первой главе даётся общая характеристика теоретико-методологических основ экономического механизма функционирования предприятия, то во второй приводятся результаты анализа состояния действующего механизма предприятия. Предложенные мероприятия по улучшению финансового состояния отражены в третьей главе работы. Там же изложен расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий. Стилль изложения в целом - научный.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и экономическая роль предприятия в условиях рынка

Предприятие (организация, фирма) является основным звеном экономики. Именно на предприятии осуществляется производство и реализация продукции (работ и/или услуг), происходит непосредственная связь работников со средствами производства и предметами труда. Как основные хозяйствующие субъекты предприятия играют важную роль в социально-экономическом развитии страны. От эффективности их деятельности во многом зависит социальная и политическая стабильность в обществе [18, с. 63].

Предприятие – хозяйственная единица, обладающая обусловленной законом экономической и административной самостоятельностью, т.е. правами юридического лица, организационно-техническим, экономическим и социальным единством, определяемым общностью целей деятельности.

Результатом любой предпринимательской деятельности является достижение поставленных целей. Исходя из сущности предпринимательства, основными его целями являются [25, с. 130]:

- 1) получение прибыли (дохода) от вложенного в тот или иной объект капитала и других экономических ресурсов;
- 2) удовлетворение спроса общества в удовлетворении конкретной потребности на каком-либо целевом рынке;

Ещё одна важная целью любого предприятия в условиях рынка - стабильная финансовая устойчивость в его работе. Эта цель более сложная для достижения, и она включает в себя не только стабильное получение прибыли, а добиться этого не так-то просто.

Роль предприятий состоит в следующем:

- На уровне предприятия решаются основные экономические задачи общества: что, как и для кого производить;

- От результатов деятельности предприятий зависит социально-экономическое положение регионов и страны в целом;
- Предприятие создаёт рабочие места, обеспечивая тем самым занятость населения;
- Предприятие обеспечивает формирование доходов населения, социальное развитие трудовых коллективов, создают условия для обучения, повышения квалификации персонала;
- От деятельности предприятий зависит качество товаров, услуг, следовательно, и удовлетворение спроса потребителей;
- Предприятия участвуют в формировании региональной инфраструктуры;
- Через налоговую систему предприятия формируют доходную часть федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

В условиях рыночной экономики функции предприятий зависят от профиля их деятельности (производство продукции, оказание услуг, выполнение работ) и конкретизируется в зависимости от отраслевой принадлежности. Выполняя свои функции, предприятия решают ряд задач, основными из которых являются [8, с. 92]:

- 1) рациональное использование производственных ресурсов;
- 2) обеспечение конкурентоспособности продукции, оказываемых услуг, и выполняемых работ предприятием в целом;
- 3) обеспечение персонала заработной платой, нормальными условиями труда и возможностями профессионального роста и развития.

Задачи предприятия определяют интересы владельцев, размеры капитала, ситуация внутри предприятия и во внешней среде. Они находят своё выражение в стратегии развития предприятия. Для решения вышеназванных задач предприятия формируют имущество, приобретают оборудование, материалы, товары, нанимают оперативный персонал, создают организационную структуру и аппарат управления, организуют технологические процессы.

Сущность единства заключается:

- 1) единая система организации производства и труда;
- 2) общность и взаимосвязь процессов производства, а так же взаимозависимость и взаимодополняемость технологического оборудования;
- 3) общность всех видов используемых ресурсов и экономических результатов деятельности фирмы;
- 4) общность целей и интересов работающих.

Значимость предприятия в экономике определяется следующими обстоятельствами:

- 1) создание рабочих и поддержание материальной составляющей жизнедеятельности общества.
- 2) предприятие является источником спроса на основные производственные ресурсы.
- 3) предприятие является источником формирования доходов (бюджетов).
- 4) на предприятии граждане проходят социальную адаптацию, формируются правила и навыки взаимоотношений администрации всех уровней с подчиненными.

Предприятием можно назвать самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в режиме, установленном законом, для производства и реализации продукции, предоставление платных услуг, оказания качественных работ в целях удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли или осуществления специальных социально значимых функций. Сущность предприятия характеризуется в том, что оно имеет право, самостоятельно распоряжается выпускаемой продукцией, получаемой прибылью, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Для выполнения своих функций и задач предприятие должно иметь материальные, трудовые, финансовые ресурсы. Используя эти ресурсы, оно принимает различные управленческие решения. Степень самостоятельности

в принятии этих решений зависит от того, какими правами обладает предприятие в отношении имущества. Источниками имущества предприятия являются:

- Денежные и материальные взносы учредителей предприятия.
- Доходы от реализации продукции, работ и услуг.
- Ценные бумаги и доходы от ценных бумаг.
- Капитальные вложения и дотации от бюджетов различного уровня.
- Безвозмездные или благотворительные взносы.
- Пожертвования организаций, предприятий и граждан.
- Выкуп имущества государственных предприятий путём конкурса, аукциона, тендера.
- Выкуп имущества государственного предприятия путём акционирования.
- Иные источники, не запрещённые законодательством.

Социально-экономическая роль предприятия в условиях рынка существенно меняется. Это изменение идёт по целому ряду направлений:

1. Основное требование, которое рынок выдвигает предприятию - работать так, чтобы результатом деятельности был не только выпуск продукции или услуг, но и получение прибыли, т.е. всегда должно быть превышение доходов над расходами, и чем выше это превышение, тем прибыльнее работает предприятие.

2. На смену требованию выпуска как можно большего количества продукции, поскольку социальная экономика перманентно находится в условиях дефицита по тому или иному ассортименту продукции, приходит требование - не только произвести продукцию, но и сбыть её, реализовать. Дальнейшее наращивание объёмов целесообразно только в условиях гарантированного сбыта.

3. На смену существовавшим ограничениям со стороны вышестоящих организаций приходит самостоятельность предприятий по многим направлениям его деятельности, но как плата за эту самостоятельность –

опасность несостоятельности и банкротства, т.е. предприятие, может быть выведено за рамки экономической сферы, поскольку оно не смогло работать в условиях рынка, и вынуждено покинуть его.

Следовательно, поведение предприятия в рыночных условиях хозяйствования видоизменяется, и это изменение касается многих аспектов деятельности предприятия. Любое предприятие независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является открытой экономической системой.

Как уже отмечалось выше, в условиях рынка предприятие решает две задачи – произвести и реализовать продукцию. В зависимости от решения этих задач предприятие будет процветать или станет несостоятельным. Для того чтобы знать что необходимо производить – какой ассортимент, в каком количестве, предприятие должно изучить рынок, т.е. заняться маркетингом, прежде чем оно начнёт расходовать ресурсы для изготовления конкретной продукции. Причём, маркетингом необходимо заниматься постоянно – как до запуска продукции в производство, так и после в процессе реализации продукции. Поэтому на схеме рынок дан до начала производства и его окончания. Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверность информации, которая включает [11, с. 147]:

Характеристику товаров: являются ли они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима служба сервиса, ли нет, приемлема ли цена потребителем, как цены у конкурентов.

Каналы распространения товаров: наличие посредников между производителем и потребителем, их количество.

Конкретное состояние рынка: существуют ли законодательные ограничения, которые могут помешать маркетинговой деятельности.

Общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей, способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов.

Законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности

Уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долгосрочные цели фирмы (на 10-15 лет), учитывающие ситуацию на внутреннем и внешнем рынках и тенденции её развития.

Финансовые материалы и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей.

Перспективные (до 5 лет) цели фирмы, возникающие при этом и обеспеченность их необходимыми ресурсами.

Оперативные, текущие цели и задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, не противоречащие долгосрочным стратегическим целям. В производстве продукта и осуществлении маркетинговой политики необходимо учитывать жизненный цикл продукта на рынке, который состоит из ряда стадий:

Внедрение, требующее больших затрат, поэтому торговля товаром на этой стадии, как правило, убыточна.

Рост как результат признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. При росте объёма продаж и соответственно прибыли стабилизируются расходы на рекламу.

Зрелость характерна тем, что большинство покупателей товар уже приобрели, поэтому темпы роста продаж, достигнув максимума, начинают падать, прибыль также начинает снижаться в связи с увеличением расходов на рекламу и другие маркетинговые мероприятия.

Насыщение: в этом периоде, несмотря на принятые меры, рост продаж больше не наблюдается.

Прибыль от торговли продолжает увеличиваться из-за снижения расходов на производство.

Спад представляет собой период резкого снижения продаж, а затем и прибыли. Предприятие на входе потребляет ресурсы определённого вида, чтобы потом в результате производственного процесса на выходе получить трансформированные ресурсы, ресурсы иной потребительской стоимости.

1.2 Теоретические аспекты экономического механизма функционирования предприятия

Предприятие, являясь (с точки зрения экономической теории) открытой операционной системой, в процессе хозяйственной деятельности вступает во взаимоотношения, как с другими хозяйствующими субъектами, так и с государством, в лице законодательных и исполнительных органов власти.

С одной стороны, деятельность предприятия обуславливает совокупность рынка ресурсов. Предприятию необходимы квалифицированные кадры, сырье, товары, технические ресурсы, технологии, кредитные линии, информация о состоянии рынка и спросе покупателей.

С другой стороны, предприятию необходимо выйти на рынки сбыта, где в конкурентной борьбе осуществляется реализация товаров и услуг. Завершающей стадией кругооборота деятельности предприятия является уплата налогов, возвращение кредитов и процентов по ним, выплата дивидендов и направление средств на развитие предприятия.

В процессе хозяйственной деятельности постоянно сталкиваются экономические интересы различных хозяйствующих субъектов (участников этого процесса). С этой точки зрения различают народнохозяйственные интересы, интересы государства, интересы собственников предприятия, интересы администрации государственной и администрации предприятия, интересы наемных работников. В структуре экономических интересов, которая базируется на отношениях собственности и движется мотивами личной выгоды, существуют отдельные моменты, в которых пересекаются интересы большинства субъектов. Например, обуздание инфляции, или увеличение производства сельскохозяйственной продукции, или пропорциональность развития спроса и предложения [29, с. 216].

В настоящее время существует ряд субъективных и объективных противоречий между интересами предприятия и государства. Например, предприниматели заинтересованы, чтобы максимальная часть прибыли

оставалась у предприятия, а государство (в силу дефицита государственного бюджета) - наоборот. Противоречия такого рода существуют также и между потребителями и производителями. Например, производители не заинтересованы в выпуске товаров дешевого ассортимента, а потребители - наоборот.

Экономика становится эффективной, а хозяйственный механизм действенным и стабильным только в случае долговременного и стабильного поддержания баланса интересов всех экономических субъектов и государства.

Целью деятельности любого предприятия является получение максимального результата. Для коммерческого предприятия таким результатом является прибыль.

Экономический механизм схож с понятием управления экономическим процессом. Данное понятие представляет сознательное воздействие человека на объекты, процессы и участие в них людей, осуществляемое с целью придать определенные направления хозяйственной деятельности и достичь желаемых результатов.

Следует выделить основные подходы к определению понятия «экономический механизм»:

Первый подход: Механизм как инструмент воздействия характеризует процесс управления каким-либо объектом. Структура такого механизма включает следующие элементы:

- 1) объект – это управляемый элемент, который изменяется под действием центра управления в желательном для последнего направлении;
- 2) центр – это управляющий элемент, осуществляющий воздействие;
- 3) субъекты механизма – это носители (предмет) но практической деятельности (индивид или группа индивидов), участвующие в работе «механизма»;
- 4) алгоритм «работы» механизма, представляющий собой совокупность функций управляющих воздействий и методов и способов достижения целей управления;

5) параметрическое описание планируемых результатов, характеризующих стадию развития объекта;

6) условия, способствующие или препятствующие «работе» механизма,

7) факторы, способные изменить алгоритм «работы» механизма; принимаемые к анализу допущения или ограничения применения механизма, при которых возможно достижение целевой эффективности.

Второй подход: Механизм как инструмент взаимодействия субъектов. Такой механизм определяет принципы и последовательность выполнения определенных действий между различными субъектами.

Рассмотрим структуру данного типа механизмов, объект механизма взаимодействия ограничивается объемом или сферой интересов субъектов и, вероятно, имеет смысл на уровне отраслей, предприятий, формальных и неформальных объединений субъектов. Роль центра, в данном случае независимого арбитра, ограничивается функцией организации или контроля выполнения правил, разработанных субъектами на основе учета интересов всех сторон. При этом есть механизмы, в которых роль центра минимальна, например механизм параметрической координации взаимодействия в системе «поставщик – заказчик». В данном случае центр создает условия, благоприятствующие развитию указанных отношений, и определяет основные, фоновые правила игры, например рыночные условия ценообразования и правила налогообложения хозяйственных сделок.

Кроме описанных выше двух подходов к определению понятия экономического механизма есть еще один подход – определение экономического механизма как определенной последовательности, взаимосвязанных экономических явлений, которая, носит объективный характер и может объяснять некоторый естественный эволюционный процесс развития рассматриваемого явления. С этой точки зрения А. Кульман относит к экономическим механизмам:

- 1) механизмы равновесия национальной экономики и внешнего мира;
- 2) механизмы равновесия между производством и потреблением;

3) механизмы превращения капитала в доход и дохода в капитал – это он называет механизмами открытого типа, так как результатом действия такого механизма является новое, отличающееся от исходных экономических явлений.

К механизмам закрытого типа он относит: механизм экономических циклов, механизмы мультипликаторов – механизмы, которые воспроизводят исходное явление в больших или меньших масштабах.

Предлагается следующее определение механизма в экономике:

«Механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения» [34, с.196]. Отличительной особенностью предлагаемого понятия является наличие процесса и неразрывная связь и соподчиненность механизма процессу. В данном понятии произведено отграничение механизма от управления, то есть механизм представлен как управляемый ресурс процесса.

Под конструированием макета экономического механизма понимается некий гипотетический процесс, который может быть адаптирован для большого количества экономических задач и породить группу объединенных экономических ресурсов. Конструирование производится в такой последовательности:

1) анализируются входы процесса, которые представляют собой наличные ресурсы механизма;

2) анализируется выход процесса – экономический механизм – состав и взаимодействие ресурсов, его основные параметры и характеристики, предназначение, экономическая эффективность, соответствие базовому процессу;

3) разрабатывается управление процессом – основные законодательные, нормативно-правовые акты, руководство, программы, процедуры, инструкции и т. д.;

4) формируется ресурс процесса конструирования, в качестве которого выступает бизнес-аналитик.

Экономический механизм функционирования предприятия должен быть ориентирован на достижение стратегических целей развития.

Главной целью любого предприятия является достижение устойчивого развития, усиление конкурентоспособности на рынке. Исходя из данной цели, механизм функционирования предприятия должен способствовать решению следующей задачи - это формирование условий для наиболее полного удовлетворения спроса покупателей на свою продукцию (услуги) в рамках выбранного сегмента рынка. Для решения этой задачи :

1) необходимы изучение рынка, разработка эффективной товарной и ценовой политики;

2) обеспечение экономичности хозяйственно-финансовой деятельности. Эта задача решается на основе минимизации затрат трудовых, материальных, финансовых ресурсов на организацию производственных процессов, на осуществление коммерческих операций, выполнение функций управления предприятием;

3) максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и обеспечение эффективного ее использования. Эта задача решается на основе наращивания объемов

4) деятельности предприятия через проведение эффективной ценовой и амортизационной политики, налогового планирования, оптимизации соотношения капитализируемой и потребляемой частей прибыли;

5) минимизация уровня хозяйственных рисков, связанных с деятельностью предприятия. Для решения этой задачи необходимо эффективное управление коммерческими, финансовыми, инвестиционными и другими рисками. Минимизация рисков обеспечивает стабильность развития и предсказуемость результатов деятельности;

6) обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача реализуется на основе высокой инвестиционной активности, способности предприятия эффективно аккумулировать собственные финансовые ресурсы для обеспечения прироста активов во всех их формах, повышения финансовой устойчивости предприятия. На

возрастание рыночной стоимости предприятия влияют завоеванные позиции на рынке, деловая репутация, квалификация персонала, технологии ведения хозяйственной деятельности и управления.

Формирование хозяйственной стратегии в общем виде можно определить как процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способов использования средств для достижения поставленной цели.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм конкурентной борьбы и степени ее жесткости, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, сравнительных преимуществ национальной экономики на мировом рынке и иных внешних факторов, а также внутренних факторов, связанных с возможностями самого предприятия, т.е. его производственными и финансовыми ресурсами.

Степень соответствия избранной предприятием хозяйственной стратегии общим тенденциям, происходящим в предпринимательской среде, в решающей степени определяет и его конкурентоспособность.

В условиях рынка, при наличии конкурентной среды рост эффективности производства может осуществляться преимущественно в рамках таких хозяйственных стратегий, которые направлены на получение долгосрочной прибыли, на повышение устойчивости финансового положения предприятия и его конкурентоспособности на относительно длительный период времени.

Обеспечить высокую прибыльность в краткосрочном плане предприятие может и не прибегая к повышению эффективности производства, а в конечном счете и ценой ослабления своих позиций в конкурентной борьбе в будущем. И наоборот, относительно продолжительный период времени обеспечивать свою конкурентоспособность, добиваться получения более высокой кумулятивной прибыли (за несколько лет, обычно от 7 до 12) вместо поиска сиюминутной выгоды предприятие может только путем повышения эффективности производства на постоянной основе.

Осуществление мероприятий, обеспечивающих рост эффективности производства и повышение конкурентоспособности, возможно преимущественно в рамках хозяйственных стратегии, рассчитанных на получение долгосрочной прибыли. Такие стратегии, в рамках которых осуществляется расширенное воспроизводство капитала, являются стратегиями первого типа. Но реализация стратегий такого типа не просто сопряжена крупными начальными инвестициями, но и приводит к изменениям самих условий воспроизводства индивидуального капитала, на что руководство предприятий вынуждено реагировать соответствующим образом.

Стратегии второго типа направлены на оптимизацию текущих финансовых показателей, на максимизацию краткосрочной прибыли путем маневрирования хозяйственной структурой предприятия (его активов), спекуляции на рынке фиктивного капитала, искусственного завышения цен на продукцию.

В условиях рынка оба типа хозяйственных стратегий в управлении предприятиями переплетаются и их разделение достаточно условно. Поэтому важным является, во-первых их соотношение во внутрифирменном управлении, во-вторых соответствие выбранной стратегии задачам укрепления конкурентоспособности предприятия на рынке, а значит, тому технологическому укладу, хозяйственной специфике, тем сравнительным преимуществам, которыми в данный момент располагает конкретное предприятие.

В рамках каждого типа стратегий можно выделить множество их различных видов, соответствующих хозяйственной и производственной специфике данного предприятия. К стратегиям первого типа можно отнести:

- 1) стратегию минимизации издержек производства;
- 2) стратегию увеличения доли рынка сбыта, контролируемого предприятием (стратегия «доли рынка»);
- 3) стратегию инновационного программирования НИОКР.
- 4) среди стратегий второго типа можно выделить:

5) стратегию максимизации (искусственного завышения) издержек производства;

б) стратегию перекладывания роста издержек производства на потребителя (СРМ, от англ. cost pass-along management);

7) имитационное программирование НИОКР;

8) стратегию манипулирования «портфелем вложений капитала».

В целом изменение в соотношении стратегий зависит от управления на макроэкономическом уровне и от дальновидности предприятий, их готовности пожертвовать краткосрочной прибылью в обмен на более высокую, долгосрочную.

Важнейшим фактором, определяющим соотношение двух типов хозяйственных стратегий, является степень и основные формы рыночной конкуренции. Так называемая совершенная ценовая конкуренция производителей в рамках одной отрасли вынуждает руководство предприятия искать пути по снижению издержек производства, реализовывать нововведения, способствующие этому. Таким образом, высокая степень внутриотраслевой ценовой конкуренции является важным условием, способствующим повышению эффективности производства, диверсификации хозяйственной деятельности.

Другим важным фактором, определяющим доминирование того или иного типа хозяйственных стратегий, выступает соотношение темпов роста стоимости рабочей силы и активной части основного капитала, непосредственно замещающего живой труд. Если заработная плата возрастает более быстрыми темпами, чем стоимость активной части основного капитала у управляющих фирм имеется больше стимулов для увеличения инвестиций в новую технику и технологию.

Важное значение для процесса формирования хозяйственных стратегий в условиях рынка имеет фактор времени.

Увеличение темпа инфляции может заставить предприятия отказаться от осуществления инвестиций в разработку и реализацию крупномасштабных проектов перестройки производственного аппарата,

поскольку реальный размер прибыли, который может быть получен через несколько лет, будет существенно снижен. Отсюда и стремление предприятий вкладывать средства в быстро окупающиеся проекты даже в ущерб росту эффективности производства или же вообще отрывать средства от производительного использования.

На соотношение двух типов хозяйственных стратегий может оказать определенное воздействие и структура активов компаний. Так, высокая доля акционерного капитала в активах предприятия может объективно вынуждать управляющих ориентироваться на стратегии второго типа, на получение краткосрочной прибыли. Существенное влияние имеет здесь и экономическая политика правительства, эффективность государственного регулирования рынка.

В современных условиях важное значение имеет государственное стимулирование структурной перестройки промышленности, обеспечение интенсивного межотраслевого перелива труда и капитала, преимущественное развитие новейших отраслей (индустриальная политика с выделением приоритетных отраслей).

1.3 Элементы экономического механизма управления предприятием

Элементы экономического механизма управления предприятием включают в себя:

- цели, стоящие перед фирмой в сфере выручки от реализации товаров, работ и услуг
- экономические ограничения по ресурсам фирмы
- самостоятельность объектов управления как центров затрат и центров прибыли
- методы и каналы доведения экономических управленческих решений до объектов управления
- планирование и прогнозирование деятельности фирмы и её экономических результатов.

Важнейшим звеном управления деятельностью предприятия является планирование. В общем виде планирование – это совокупность действий по определению целей развития хозяйствующего субъекта и путей их достижения.

Система экономического управления и регулирования производства строится на методах планирования. Завершение одного этапа работы служит началом следующего этапа. Все этапы производственного процесса связаны между собой методом планирования.

Для того чтобы не отстать от конкурентов, каждая независимая производственная организация должна тщательно планировать перспективу развития собственного производства и потребностей рынка минимум на 2-3 года, а средствами управления - достигать плановых результатов. Любые просчеты и упущения при этом грозят убытками и даже полным разорением.

Предприятию необходимо вести наблюдение по каждому этапу, начиная с разработки проекта изделия и заканчивая его сбытом, а затем и прекращением производства и выходом на рынок с новой продукцией.

Планирование создает для предприятий следующие преимущества[18, с.271]:

- подготавливает предприятие к изменениям во внешней среде, т. е. делает возможным использование будущих благоприятных условий, снижает риски, связанные с возможными угрозами;
- улучшает координацию действий внутри предприятия
- улучшает обеспечение предприятия необходимой информацией;
- способствует рациональному распределению ресурсов;
- формирует обязанности и ответственность работников;
- создает предпосылки для повышения квалификации персонала;
- улучшает контроль.

Основными принципами планирования является непрерывность планирования, а также научность.

Нацеленность планов предприятия направлено на рациональное использование всех ресурсов предприятия, на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли

Основными методами планирования является:

- балансовый метод балансовый
- метод нормативный
- метод программно-целевой
- метод планирование по технико-экономическим факторам

методы графические методы.

Планирования можно классифицировать по разным направлениям, самыми основными из данных являются:

- 1) по видам (стратегическое и текущее, которое подразделяется на технико-экономическое и оперативно - производственное);
- 2) по времени (долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное);
- 3) по объекту планирования (план предприятия, цеха, отдела, бригады, участка, рабочего места);
- 4) по видам документов (бизнес-план, программа, проект, прогноз, задание);
- 5) по методам планирования (балансовый, нормативный, сетевой, графический, программно-целевой, экономико-математический);
- 6) по предмету планирования (план объема продаж в натуральном и стоимостном выражении, численности работающих и оплаты труда; доходов, расходов и прибыли; финансирования инвестиций, кредитования и финансовых издержек; научных исследований и эффективности предприятия).

В основе разработки планов находится прогноз, т.е. система аргументированных представлений о направлениях развития и будущем состоянии организации, и ее окружения. В самом простом случае прогноз представляет собой утверждение о возможности или невозможности того или иного случая.

Экономические прогнозы могут разрабатываться для предприятия в целом, а также для отдельных его цехов или видов продукции - в каждом случае используются определенные методы и конкретные показатели.

Наиболее общими показателями, которые должен давать прогноз, являются:

- 1) вероятность достижения поставленной цели, в рамках рассматриваемого в прогнозе направления;
- 2) капитальные вложения, необходимые на программу в целом и на каждом этапе прогнозного периода;
- 3) затраты труда (в человеко-часах) в каждом отдельном отрезке прогнозного периода с выделением затрат по категориям профессий;
- 4) текущие издержки производства на каждом этапе прогнозного периода с выделением издержек на различных стадиях жизненного цикла изделий;
- 5) прибыль предприятия, получаемая в результате достижения поставленной цели.

Основная функция прогнозирования - обоснование возможного состояния объекта в будущем и определение альтернативных путей и сроков достижения поставленной цели. Прогноз носит вероятностный характер, но обладает определенной степенью достоверности. На практике прогноз - это предплановый документ, фиксирующий вероятную степень достижения поставленной цели в зависимости от масштаба и способа будущих действий.

Прогнозирование является неотъемлемым элементом функционирования механизма экономического управления, неразрывно связанным с другими элементами этого механизма – рынком и планом. Без прогноза невозможно принять обоснованные рыночные и плановые решения, добиться успеха в экономическом управлении деятельности предприятия.

Большинство предприятий готовят краткосрочный прогноз сбыта на финансовый или календарный год. Этот прогноз используется в качестве основы для планирования потребностей в финансах, рабочей силе, иных ресурсах, для составления смет издержек производства и т.п. Он разбивается

на полугодовые и квартальные периоды. Период среднесрочных прогнозов составляет от 2 до 5 лет. Среднесрочные прогнозы помогают учесть воздействие предполагаемых изменений в экономической конъюнктуре численности, составе населения и прочее.

Прогнозирование сбыта – следующий этап формирования экономического механизма.

Существует много различных методов прогнозирования сбыта. Среди них наиболее распространенными являются:

1. Опрос группы руководителей различных служб и отделов предприятия. В таком случае собственно прогноз сбыта представляет собой нечто среднее из взглядов и наметок опрашиваемой группы руководителей. Подобный метод составления прогноза наиболее подходит для новых предприятий, не имеющих достаточного опыта для использования других методов. Этот способ применим и тогда, когда отсутствуют детализированные расчеты состояния рынка, нет полной статистики о тенденции сбыта или иных видов изделий.

2. Обобщение оценок отдельных торговых агентов предприятия и руководителей его сбытовых отделений. В этом случае анализ рынка дополняется мнением тех, кто непосредственно ощущает реакцию потребителей, острее всего чувствует малейшие колебания потребительских предпочтений. Принимается в расчет и региональный аспект: отдельные работники или руководители сбыта могут предоставить дополнительную информацию об особенностях реализации тех или иных изделий в разных регионах. Точность оценок при таком методе выше, чем при первом. Но организация подобной работы сопряжена с большими накладными расходами

3. Прогнозирование на базе прошлого оборота. В этом случае данные о сбыте за прошлый год берутся в качестве основы для предсказания вероятностей сбыта в будущем. Предполагается, что оборот следующего года превысит или будет ниже оборота нынешнего года на некоторую величину.

Обычно берется процентное увеличение к данным за предыдущий год по так называемому принципу от достигнутого:

$$\begin{array}{l} \text{Оборот} \\ \text{следующего} \\ \text{года} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Оборот} \\ \text{нынешнего} \\ \text{года} \end{array} \times \frac{\text{Оборот нынешнего года}}{\text{Оборот прошлого года}} \quad (1)$$

Данный метод прогнозирования пригоден для отраслей и рынков со стабильной хозяйственной конъюнктурой, слабо меняющимся ассортиментом товаров и услуг, незначительными колебаниями товарооборота, с вялотекущим НТП.

4. Анализ тенденций, циклов и факторов, вызывающих изменения в объеме сбыта. Прогноз сбыта основывается на выявлении вероятностных тенденций и статистически значимых факторов, лежащих в их основе. Обычно в расчет принимаются следующие основные факторы: долгосрочные тенденции роста предприятия, циклические колебания деловой активности, сезонные изменения сбыта, возможные нерегулярные влияния технических сдвигов, появление на рынке новых конкурентов и т.д. Этот метод наиболее предпочтителен при составлении долгосрочных прогнозов. Вместе с тем с помощью этого метода трудно прогнозировать сбыт на период менее 3–5 лет, поскольку слишком мала выборка, массив обрабатываемой статистической информации, а также проявление действия циклических колебаний. Этот метод наиболее применим в капиталоемких отраслях промышленности.

5. Корреляционный анализ, т.е. определение статически значимых факторов влияния на сбыт продукции предприятия. Он логически дополняет предыдущий метод, но основывается на более сложном научном инструментарии статистического анализа рынка. Обычно в рамках специальных обследований определяется теснота корреляционной связи между уровнем сбыта предприятия и различными сторонами хозяйственной деятельности, влияние на сбыт которых должно быть логически доказано или обосновано. Таким образом, выявляются и ранжируются (по степени влияния) наиболее значимые факторы, от которых в будущем может зависеть объем сбыта. Такой метод прогноза требует обязательно серьезных

специальных и комплексных, а значит, и достаточно дорогостоящих, но не всегда экономически оправданных исследований рынка. Тем не менее с помощью этого метода самые точные результаты могут быть получены в наиболее стабильных по хозяйственной конъюнктуре отраслях.

6. Прогнозирование на основе «доли рынка» сбыта фирмы. Сбыт прогнозируется в виде определенного процента от доли фирмы на рынке в данной отрасли, а затем делается расчет доли предприятия в общем объеме продаж всей отрасли. При использовании данного метода важно, во-первых, быть уверенным в точности прогноза для всей отрасли, во-вторых, не принимать в расчет неценовую конкуренцию в ней (на уровне новых изделий и услуг).

7. Анализ конечного использования. Прогноз здесь основывается на предполагаемых объемах заказов основных заказчиков предприятия (общий объем сбыта обычно превосходит этот показатель на определенный, заранее устанавливаемый процент). Применение данного метода требует специальных исследований по основным отраслям, потребляющим продукцию данного предприятия, сбора и обработки значительного статистического и фактического материала. Наиболее предпочтителен в отраслях сырьевого и энергетического комплекса, а также на предприятиях, выпускающих конечные детали и узлы.

8. Анализ ассортимента товаров, при котором прогнозы сбыта по отдельным видам изделий сводятся воедино и образуют планируемый оборот предприятия. Этот метод наиболее подходит для диверсифицированных фирм, но точность общего прогноза целиком зависит от детального обследования рынка каждого вида изделий, что требует, в свою очередь, больших затрат.

9. Пробный маркетинг. Быть может, это самый точный подход к составлению прогноза сбыта, при котором новый продукт или какие-либо изменения, произведенные в системе товаропродвижения, осуществляются на очень небольшом по размеру рынке (например, в системе нескольких городов). В сущности, на небольшом местном рынке предпринимается

попытка смоделировать все то, что будет потом сделано в масштабе страны или более крупного региона. Составные элементы будущей программы продвижения нового изделия на рынке (цены и виды рекламы, каналы сбыта и тип упаковки) проверяются на ограниченной группе потребителей. После обработки полученной информации об объеме и темпах продаж нового изделия соответствующие наметки относительно прогноза сбыта распространяются на всю страну.

10. Методы стандартного распределения вероятностей, т.е. метод оценки и пересмотра планов с использованием сетевых моделей и методов планирования и управления. Сущность этого метода прогнозирования сбыта заключается в следующем.

Экспертным путем определяются три вида прогнозов сбыта. Далее рассчитывается ожидаемое значение прогноза сбыта (EP) по формуле:

$$EP = (O + 4M + P) / 6 \quad (2)$$

где:

O – оптимистический прогноз,

M – наиболее вероятный прогноз,

P – пессимистическая оценка прогноза сбыта.

Использование этого метода позволяет составить экспертные оценки со статистически ожидаемым значением, чтобы определить наиболее вероятный диапазон вариации прогноза сбыта.

Эффективность применения того или иного метода зависит от конкретных условий и специфики хозяйственной деятельности предприятия и может быть определена только непосредственно самим предприятием. Обычно считается, что прогноз составлен правильно, если разница между предполагаемым и реальным сбытом составляет не более 5%. Многие фирмы начинают разработку нового, повторного прогноза, если на любом этапе реализации плана фирмы разница между фактическим и предполагаемым сбытом превышает 5%.

В настоящее время существуют различные методики анализа и диагностики финансовой деятельности предприятия. При этом большинство

из них включают расчет и анализ следующих групп показателей:

- 1) анализ имущественного потенциала предприятия (вертикальный и горизонтальный анализ баланса);
- 2) ликвидности;
- 3) финансовой устойчивости;
- 4) рентабельности.

Сравнительная диагностика отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей. В процессе этой диагностики выявляется степень отклонения отчетных показателей от плановых (нормативных), определяются причины этих отклонений и вносятся соответствующие коррективы в последующую финансовую деятельность. Наибольшее распространение получили следующие аспекты такой диагностики: финансовая устойчивость, платежеспособность, оборачиваемость активов и рентабельность, которые отображены на рисунке 1.1.

Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегирования показателей определяет аналитик. Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет не только анализировать изменение отдельных балансовых статей, но и прогнозировать их значения.

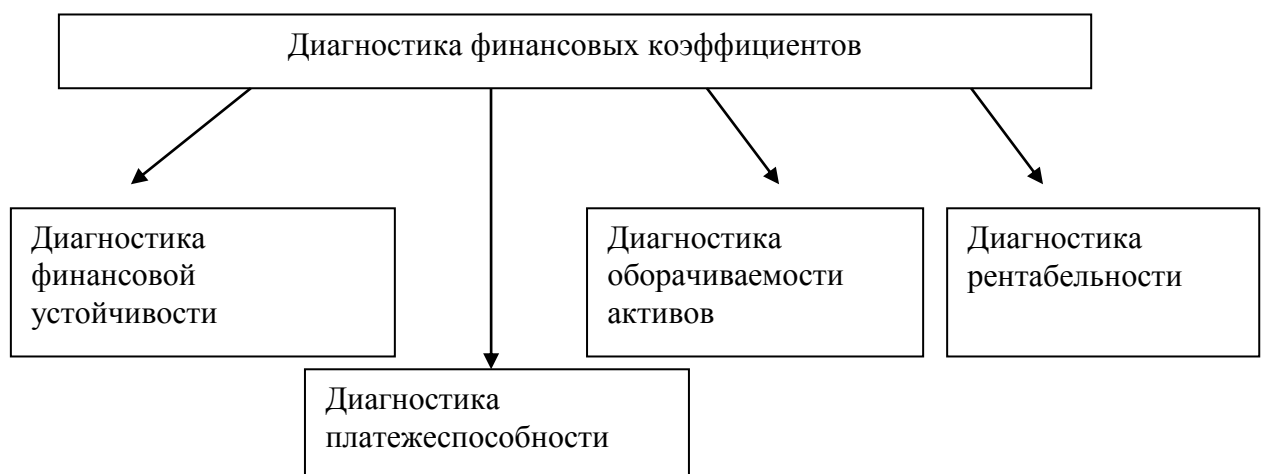


Рисунок 1.1 – Элементы диагностики финансовых коэффициентов

Источник: составлено по [34]

Вертикальный анализ – иное представление отчетной формы, в частности баланса, в виде относительных показателей. Такое представление позволяет видеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Обязательный элемент анализа – динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и источников их покрытия.

Классификация статей актива и пассива баланса для диагностики платежеспособности приведена на рисунке 1.2.

Активы		Пассивы	
Быстро реализуемые активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)	A ₁	Наиболее срочные обязательства (кредиторы)	П ₁
Средне реализуемые активы (дебиторская задолженность)	A ₂	Краткосрочные обязательства (статьи раздела v баланса)	П ₂
Медленно реализуемые активы (группа статей «Запасы» раздел II)	A ₃	Долгосрочные обязательства (статьи раздела IV баланса)	П ₃
Трудно реализуемые активы(статьи раздела I «Внеоборотные активы»)	A ₄	Постоянно (фиксированные) пассивы (статьи раздела III «Капитал и резервы»)	П ₄

Рисунок 1.2 – Классификация статей актива и пассива баланса

Источник: составлено по [9]

2. Ликвидность – способность активов превращаться в денежную наличность в определенные сроки и при минимальной потере своей балансовой стоимости.

3. Анализ финансовой устойчивости.

Выделяют четыре типа финансовой устойчивости предприятия:

1. Абсолютная устойчивость – собственные средства обеспечивают запасы и затраты.

2. Нормально устойчивое положение – запасы и затраты обеспечиваются суммой оборотных собственных средств и долгосрочными заемными источниками.

3. Неустойчивое финансовое положение – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов и затрат.

4. Кризисное финансовое положение – не обеспечиваются источниками их формирования.

3. Анализ рентабельности. Коэффициенты оценки рентабельности (прибыльности) характеризует способность предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности, и определяют общую эффективность использования активов и вложенного капитала.

При анализе ликвидности баланса осуществляется сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности с обязательствами по пассиву, расположенными по срокам их погашения.

По степени ликвидности активы организации подразделяются на следующие основные группы:

– Наиболее ликвидные активы (А1): денежные средства + краткосрочные финансовые вложения.

– Быстрореализуемые активы (А2): краткосрочная дебиторская задолженность.

– Медленнореализуемые активы (А3): запасы + НДС по приобретенным ценностям + долгосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы.

– Труднореализуемые активы (А4): внеоборотные активы.

В целях проведения анализа зависимости от сроков погашения обязательств пассивы группируются следующим образом:

– Наиболее срочные обязательства (П1): кредиторская задолженность.

– Краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные займы и кредиты (кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12

месяцев), задолженность по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства.

- Долгосрочные пассивы (П3): долгосрочные обязательства.
- Постоянные пассивы (П4): капитал и резервы + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов и платежей.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируется избытком средств по другой. Однако на практике менее ликвидные активы не всегда могут адекватно заменить более ликвидные.

$$\text{Текущая ликвидность} = (A1+A2) - (П1+П2)$$

Сравнение первой и второй групп активов и пассивов позволяет оценить текущую ликвидность организации, т.е. ее платежеспособность (+) или неплатежеспособность (-) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

$$\text{Перспективная ликвидность} = A3 - П3 \quad (3)$$

Сравнение третьей группы активов и пассивов позволяет оценить перспективную ликвидность организации, т.е. прогноз ее платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности

Для более качественной и комплексной оценки ликвидности организации кроме абсолютных показателей ликвидности баланса целесообразно использовать финансовые коэффициенты. Цель расчета коэффициентов ликвидности - оценить соотношение различных видов оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения. Расчет коэффициентов основывается на том, что

различные виды оборотных активов имеют различную степень ликвидности в случае их возможной реализации. Поэтому, для оценки ликвидности и платежеспособности используются показатели, которые различаются исходя из порядка включения их в расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Для анализа и оценки уровня ликвидности организации, как правило, рассчитываются следующие коэффициенты.

Общий коэффициент ликвидности баланса – показывает отношение суммы всех ликвидных средств организации к сумме всех платежных обязательств. Рекомендуемое значение 1 – 2,5

$$K_{\text{общ-л}} = \frac{\text{Текущие Активы}}{\text{Текущие Пассивы}} \quad (4)$$

Данный коэффициент показывает, в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами, т. е. сколько денежных единиц (например, рублей или долларов) текущих активов приходится на денежную единицу текущих обязательств. Отсюда другое название показателя – коэффициент покрытия.

Если соотношение меньше (ниже), чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы, что свидетельствует о высоком финансовом риске. Низкий уровень ликвидности может указывать на затруднения в сбыте продукции, плохую организацию материально-технического снабжения и проблемы в управлении дебиторской задолженностью.

Соотношение 3:1 и более отражает высокую степень ликвидности и благоприятные условия для кредиторов и поставщиков. Вместе с тем это может означать, что предприятие имеет в своем распоряжении больше средств, чем оно может эффективно использовать, что излишние финансовые ресурсы превращаются в ненужные оборотные активы. Как правило, это влечет за собой ухудшение показателей рентабельности и оборачиваемости (деловой активности), которые будут рассмотрены далее.

Соотношение 2:1 теоретически считается нормальным и означает, что, реализовав свои текущие активы всего за половину их стоимости ($1/2 = 0,5$,

или 50%), фирма сможет полностью расплатиться по своим краткосрочным обязательствам. Для различных сфер бизнеса оно может колебаться от 1,2 до 3 и выше и сильно зависит как от отраслевых особенностей, так и от выбранной стратегии управления оборотным капиталом.

Средние значения этого и других финансовых коэффициентов для каждой конкретной отрасли публикуются национальными статистическими службами, а также в специальных изданиях и бюллетенях независимых экономических институтов аналитических и рейтинговых агентств, инвестиционных компаний, банков и т. п.

Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить на дату составления баланса.

$$K_{абс_л} = \frac{КФВ}{КО} \quad (5)$$

Рекомендуемое значение $> 0,2 - 0,5$. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности.

Коэффициент срочной ликвидности - показывает прогнозируемые платежные возможности организации при условиях современных расчетов с дебиторами. Показывает какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и средств в расчетах.

$$K_{ср_л} = \frac{ДС + КФВ}{КО} \quad (6)$$

Он определяет способность предприятия выполнять свои текущие обязательства из наиболее ликвидных активов и дополняет показатель общей ликвидности, так как последний не дает надлежащего представления о качественном составе средств, которые служат источниками покрытия текущих обязательств. Этот показатель также называют «тестом лакмусовой бумажки», или «кислотным тестом» (acidtest ratio).

Очевидно, что при равном показателе общей ликвидности у двух предприятий финансовое положение предпочтительнее у того из них,

которое имеет более высокую долю денежных средств и их эквивалентов в текущих активах.

Теоретически оптимальным значением считается соотношение выше 1, однако на практике оно составляет от 0,7 до 1, что признается допустимым. Как и при измерении общей ликвидности, данный показатель следует сравнивать с отраслевыми нормами. Высокое значение (больше 1) является признаком низкого финансового риска и хороших потенциальных возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны.

Низкое значение указывает на необходимость систематической работы с дебиторами, чтобы обеспечивать ее преобразование в денежные средства.

Коэффициент текущей ликвидности – показывает достаточность оборотных средств у организации для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует также запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами

$$K_{ml} = \frac{OA}{KO} \quad (7)$$

Рекомендуемое значение 2 – 3,5. Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Рассмотренные показатели являются традиционными характеристиками ликвидности. В силу краткосрочности существования текущих активов и пассивов обычно рыночная и балансовая стоимости их элементов совпадают либо достаточно близки между собой. С этой точки зрения рассмотренные коэффициенты объективно отражают их стоимостные соотношения.

Обратной стороной этого преимущества является высокая мобильность краткосрочных активов и обязательств, статьи которых могут изменяться практически ежедневно. Таким образом, текущие значения коэффициентов ликвидности в целом не следует считать надежными ориентирами.

Кроме того, на их значения могут оказывать влияние операции, не связанные с основной деятельностью. Например, в момент поступления

долгосрочного кредита на счет фирмы (финансовая деятельность) произойдет увеличение статьи «Денежные средства», а статьи текущих обязательств останутся без изменений. Краткосрочным эффектом от этой операции будет улучшение всех показателей ликвидности. В свою очередь, расходование полученных средств на приобретение долгосрочных активов (инвестиционная деятельность) приведет к снижению значений коэффициентов. Увеличение/уменьшение краткосрочных активов и пассивов на одну и ту же величину приведет к росту показателя общей ликвидности, если его текущее значение больше 1, и к его снижению при текущем значении меньше 1.

У традиционных показателей ликвидности существуют и другие недостатки (статичность, возможность искажения, малая информативность и т. д.), ограничивающие их полезность. В этой связи на практике они дополняются более информативными коэффициентами, к важнейшим из которых следует отнести обеспеченность продаж оборотным капиталом и срок обеспеченности ликвидными активами, а также анализом показателей оборачиваемости.

Организация считается платежеспособной, если имеющиеся у нее денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покрывают ее краткосрочные обязательства.

$$OA \geq KO \quad (8)$$

В процессе анализа платежеспособности необходимо определить достаточность денежных средств на основе анализа денежных потоков организации: приток денежных средств должен обеспечивать покрытие текущих обязательств организации.

Коэффициент общей платежеспособности определяется как ее способность покрыть все свои обязательства. Рекомендуемое значение данного коэффициента: > 2 .

Коэффициент собственной платежеспособности -показывает долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, характеризует

способность организации возместить за счет чистых оборотных активов его краткосрочные обязательства. Рекомендуемое значение $> 0,1$

$$K_{c_пл} = \frac{СК - ВА}{КО} \quad (9)$$

Важнейшей характеристикой финансового состояния организации является стабильность ее деятельности в долгосрочной перспективе. Суть оценки финансовой устойчивости организации сводится к расчету показателей, характеризующих структуру капитала и возможности поддерживать данную структуру.

В настоящее время в международной практике и в практике большинства российских организаций оценку финансовой устойчивости проводят с помощью финансовых коэффициентов.

Коэффициентный анализ структуры капитала организации

Коэффициент финансовой независимости – показывает долю собственности владельцев организации в общей сумме средств.

$$K_{\phi_n} = \frac{СК}{ВБ} \quad (10)$$

Чем выше значение коэффициента, тем более финансово устойчива, стабильна и независима от внешних кредиторов организация. Рекомендуемое значение: $0,4 - 0,6$

Оптимальным значением данного коэффициента считается 50%. В этом случае кредиторы чувствуют себя достаточно спокойно, поскольку весь заемный капитал покрывается собственностью организации.

Коэффициент финансовой устойчивости – показывает, какая часть активов финансируется из устойчивых источников.

$$K_{\phi_y} = \frac{СК + ДО}{ВБ} \quad (11)$$

Рекомендуемое значение: $> 0,6$

Долгосрочные заемные средства по срочности исполнения обязательств вполне правомерно присоединить к собственным средствам организации.

Коэффициент финансового рычага

$$K_{\text{кап}} = \frac{3K}{СК} \quad (12)$$

Чем выше значение коэффициента, тем выше риск организации, связанный с увеличением его зависимости от внешних источников финансирования, и тем ниже ее заемный потенциал. Рекомендуемое значение: $< 1,5$

Коэффициент заемного финансирования – является обратным к коэффициенту капитализации и показывает размер собственных средств, приходящихся на единицу заемных источников. Рекомендуемое значение: $> 0,7$

$$K_{\text{зф}} = \frac{СК}{3K} \quad (13)$$

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования – показывает какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств.

$$K_{\text{оциф}} = \frac{СК - ВА}{ОА} \quad (14)$$

Значение коэффициента близкое к единице свидетельствует о том, что организация полностью обеспечивает свою потребность в оборотных активах за счет собственных средств и имеет абсолютную финансовую устойчивость. Организация достигает критического финансового состояния, когда коэффициент имеет значение $0,1$. Рекомендуемое значение: $> 0,6$

Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат – показывает какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств. Рост показателя является положительной тенденцией. Рекомендуемое значение $> 0,6$

$$K_{\text{финз}} = \frac{СК - ВА}{З + НДС} \quad (15)$$

Значение коэффициента большее или близкое к единице свидетельствует о том, что для приобретения материально-производственных ресурсов используются только собственные источники и организация имеет абсолютную или нормальную финансовую устойчивость.

Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает долю мобильных средств в собственных средствах.

$$K_{\text{мск}} = \frac{СК - ВА}{СК} \quad (16)$$

Высокое значение коэффициента и его устойчивый рост положительно характеризует финансовое состояние организации, а также свидетельствует о том, что менеджмент организации достаточно гибко использует собственные средства. Рекомендуемое значение: 0,2 – 0,5

Индекс постоянного актива – показывает, долю иммобилизованных средств в собственных источниках.

$$I_{\text{на}} = \frac{ВА}{СК} \quad (17)$$

Эти коэффициенты (кроме коэффициента финансового рычага) находятся в прямой зависимости от изменения финансовой устойчивости, т.е. рост каждого из них подтверждает укрепление финансовой устойчивости. Но одновременный рост всех показателей невозможен, так как некоторые из них могут повышаться только за счет снижения других. Например, коэффициент маневренности собственного капитала и индекс постоянного актива в сумме дают 1, т.е. если повышается коэффициент маневренности собственного капитала, то индекс постоянного актива снижается, и наоборот.

Комплексный анализ обеспеченности организации материальными оборотными средствами

Для комплексного анализа обеспеченности организации материальными оборотными средствами проводят следующие аналитические процедуры:

I. Определяют наличие средств.

1. Определяют наличие собственных оборотных средств.

$$СОС = СК - ВА \quad (18)$$

2. Определяют наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования.

$$СДИ = СК - ВА + ДО = СОС + ДО \quad (19)$$

3. Определяют общую величину основных источников формирования запасов.

$$\text{ОИЗ} = \text{СК} - \text{ВА} + \text{ДО} + \text{КО} = \text{СДИ} + \text{КО} \quad (20)$$

II. Определяют излишек (+) или недостаток (–)

1. Собственных оборотных средств.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З} \quad (21)$$

2. Собственных и долгосрочных заемных источников финансирования.

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З} \quad (22)$$

3. Основных источников формирования запасов.

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З} \quad (23)$$

III. Объединяют показатели в модель:

$$(\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}) \quad (24)$$

Переводят в двоичный код по следующему правилу:

1. Если значение неотрицательное, то оно заменяется на «1».

2. Если значение отрицательное, то оно заменяется на «0».

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Рассмотрим формулы расчета коэффициентов рентабельности:

$$1) \text{ROM} = \text{чистая прибыль} / \text{себестоимость} \times 100\% \quad (25)$$

$$2) \text{ROS} = \text{прибыль от продаж} / \text{выручка} \times 100\% \quad (26)$$

$$3) \text{ROFA} = \text{чистая прибыль} / \text{основные средства} \times 100\% \quad (27)$$

$$4) \text{ROA} = \text{операционная прибыль} / \text{активы} \times 100\% \quad (28)$$

$$5) \text{ROL} = \text{чистая прибыль} / \text{численность штата} \times 100\% \quad (29)$$

$$6) \text{BEP} = \text{ЕБИТ} / \text{активы} \times 100\% \quad (30)$$

$$7) \text{ROE} = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал} \times 100\% \quad (31)$$

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ООО НК «МАСТЕР-НЕФТЬ»

2.1 Положение фирмы на рынке

ООО НК «Мастер-Нефть» можно отнести к сервисным компаниям нефтяной отрасли, в ней она находится сразу в двух сегментах: капитальный ремонт скважин (КРС) и повышение нефтеотдачи пластов (ПНП).

На данный момент рынок, на котором действует компания, ограничивается месторождениями, находящимися в пользовании компании «ЛУКОЙЛ», конкретно трех ее территориально-производственных подразделений: «Когалымнефтегаза», «Повхнефтегаза» и «Лангепаснефтегаза». Таким образом, все нефтесервисные компании, работающие на этом рынке, являются подрядчиками «ЛУКОЙЛА» и вся отрасль в целом зависит от этой компании. Доминирующее положение на рынке позволяет «ЛУКОЙЛУ» контролировать этот рынок, однако, стоит отметить, что он сам зависит от нефтесервисных компаний, поэтому заинтересован и в их стабильной и успешной деятельности. Несмотря на кризис и колебания цен на нефть, начавшиеся в 2014 году, сегменты капитального ремонта скважин и повышения нефтеотдачи пластов в этот период пережили сильный рост. Бурение скважин было частично приостановлено, вместо этого было решено использовать по максимуму уже имеющиеся скважины и провести и капитальный ремонт, чтобы продлить срок службы. Известно, что только 24% нефтяных запасов в скважине являются легкодоступными, остальные 76% практически невозможно добыть без работ ПНП, поэтому они и стали так необходимы в период кризиса.

Что касается положения компании на рынке, то здесь необходимо обособленно рассмотреть направления ПНП и КРС. Распределение долей компаний в КРС (на основании информации, предоставленной производственными подразделениями НК «Мастер-нефть») представлено на рис.2.1.



Рисунок 2.1 – Распределение долей рынка КРС по итогам 9 месяцев 2016 г.

Источник: составлено по [54]

В области КРС абсолютным лидером рынка является ООО «КРС Евразия» - она занимает около 85% рынка. Компания является дочерним предприятием ООО «Буровая компания Евразия», и специализируется только на работах КРС. Компания первой появилась на рынке, что и позволило ей занять лидирующее положение. Офис компании также расположен в городе Когалым. Когда объемы ремонта, необходимые «ЛУКОЙЛу», стали невыполнимыми для «КРС Евразия», потому что требовали немедленного расширения, компания отказалась от дополнительных объемов. Именно тогда «Мастер-Нефть» вышла на рынок и постепенно расширила свою долю до 11%. По результатам проведенного тендера между Подразделением ООО НК «Мастер-Нефть» г. Когалым и ООО «ЛУКОЙЛ» «ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ» был заключен договор на выполнение работ по капитальному и текущему ремонту скважин на период с 2015 по 2017 год. Оставшиеся 4% рынка занимают компании, для которых КРС является не основным видом деятельности, а дополнительным приложением к их основным услугам (чтобы избежать дополнительных проблем с подключением к работе третьей компании). Как правило, у них есть 1-2 бригады, которые периодически выполняют работы КРС, либо же среди бригад, выполняющих другие работы, есть специалисты по КРС.

Распределение долей компаний в области работ ПНП (на основании информации, предоставленной производственными подразделениями НК «Мастер-нефть») представлено рис. 2.2.

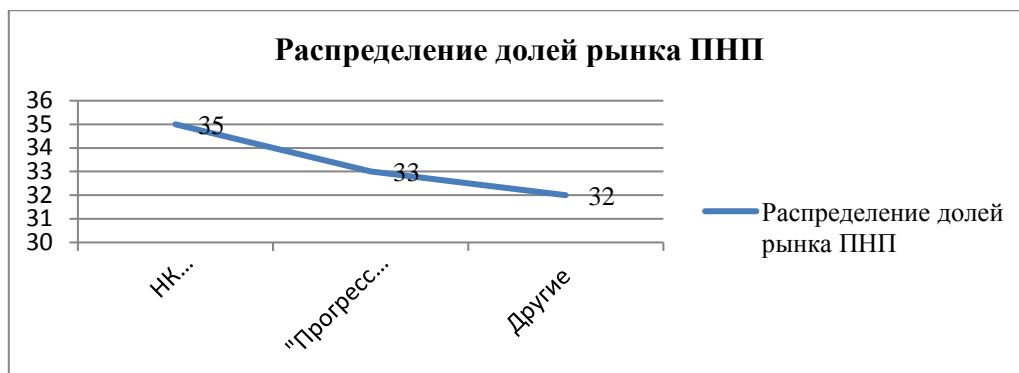


Рисунок 2.2 – Распределение долей рынка ПНП по итогам 9 месяцев 2016 г.
Источник: составлено по [54]

На рынке ПНП «Мастер-Нефть», обладающая 35% объемов, является одним из ключевых игроков. По объемам с ней может сравниться только ООО «ПрогрессНефтеСервис» - её доля чуть меньше, около 33%. Компания преимущественно специализируется на услугах ПНП, однако помимо этого она также занимается обработкой призабойной зоны пласта, глушением скважин и транспортными услугами. Основной офис компании находится в г. Москве, также имеется обособленное подразделение в г. Когалыме, кроме того для регионального осуществления деятельности оборудованы Лангепасско-Покачевский и Урайский производственные участки.

В первые годы работы на рынке ХМАО подразделение в Когалыме стремилось за счет получения новых контрактов с «ЛУКОЙЛом» увеличить долю рынка и закрепиться в данном регионе. В таблице 2.1 представлена динамика изменений числа бригад, выполняющих работы КРС и ПНП. Число бригад КРС растет с каждым годом пропорционально росту объемов заказов. Число бригад ПНП наоборот с 2013 года уменьшилось на 3 бригады, однако при этом объем выполняемой ими работы увеличился, по словам начальника цеха ПНП на 10-15%. Связано уменьшение числа бригад с тем, что за счет более эффективной организации производства (сократили время на переезд между скважинами и производственные простои по ремонту оборудования почти вдвое) меньшими трудовыми ресурсами выполняется больший объем работы.

Динамика изменения количества бригад по КРС и ПНП

Подразделение	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год (июль)
КРС	12 бригад	12 бригад	14 бригад	16 бригад
ПНП	12 бригад	11 бригад	10 бригад	9 бригад

Источник: составлен по[51]

Помимо продолжения стратегии наращивания бригад КРС и дальнейшей оптимизации ПНП, в ближайших планах руководства компании есть также несколько новых проектов, часть из которых уже находятся на стадии внедрения. Во-первых, компания заключила договор на выполнение работ КРС с новым заказчиком ООО «Катобьнефть» на месторождения вблизи города Покачи. Во-вторых, это выход на новый рынок услуг – технологии глушения скважин. Этот сегмент бизнеса является высокорентабельным, однако нужен опыт работы, которого у компании нет, поэтому на данный момент работы производятся по минимальным расценкам с целью получения опыта сейчас и отдачи на вложенный капитал в будущем. В-третьих, компания планирует с уже существующими услугами выходить на новые географические рынки, используя офис в г. Когалым как перевалочный пункт. По словам менеджмента компании, есть заинтересованные клиенты в Томской области, сейчас же проходят подготовительные работы.

Далее рассмотрим показатели выручки предприятия за последние три исследуемые года (таблица 2.2).

Таблица 2.2

Анализ выполнения плана по выручке в 2013-2015 г.г.

Показатели	Единица измерения	ПЛАН			ФАКТ			Отклонения от плана					
		2013 год	2014 год	2015 год	2013 год	2014 год	2015 год	2013 год		2014 год		2015 год	
								Абсолютные	Относительные	Абсолютные	Относительные	Абсолютные	Относительные
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ЦЕХ ПНП													
Выручка	тыс. руб.	234 061,6	204 820,7	215 061,9	200 473,2	216 814,6	214 845,6	- 14 %	-33 588,4	6 %	11 993,9	0 %	216,3
К-во бригад	бригада	12	11	11	12	11,5	11	0 %	0,0	5 %	0,5	0 %	0,0
Выручка на 1 бригаду	тыс. руб.	19 505,1	18 620,1	19 551,1	16 706,1	18 853,4	19 531,4	14 %	-2 799,0	1 %	233,4	0 %	-19,7
Количество скв. операций	скв. операция	673	603	603	672	723	673	0 %	-1,0	20 %	120,0	12 %	70,0
Объем закачки, м3	м3	316 180	266 550	266 550	270 297	273 975	262 345	- 15 %	-45 882,9	3 %	7 425,0	- 2 %	-4 205,3
ЦЕХ КРС													
Выручка	тыс. руб.	521 532,4	579 027,2	639 597,5	445 025,2	460 906,7	571 468,9	15 %	-76 507,2	20 %	-118 120,6	11 %	-68 128,7
К-во бригад	бригада	13	12	13	13	12,0	13	0 %	0,0	0 %	0,0	0 %	0,0
Выручка на 1 бригаду	тыс. руб.	40 117,9	48 252,3	49 199,8	34 232,7	38 408,9	43 959,1	15 %	-5 885,2	20 %	-9 843,4	11 %	-5 240,7
Количество ремонтов	ремонт	237	219	237	201	180	230	15 %	-36,0	18 %	-39,0	3 %	-7,0
Объем вып. Работ	бриг/ час	104 390	96 360	104 390	89 013	76 357	93 211	- 15 %	-15 377,1	- 21 %	-20 002,6	- 11 %	-11 178,5

Источник: [54]

Исходя из таблицы 2.2 мы видим, что основной объем выручки по плану ложится на бригады, связанные с работой по повышению нефтеотдачи пластов (ПНП). В 2013 году цеха ПНП недовыполнили план по выручке на 15%. В связи с чем, в 2014 и 2015 году предприятием были заложены нормативы по получению выручки согласно проведенных работ и заключенных договоров 2013 года. При этом, несмотря на снижение плана по

выручке в 2014 году план был перевыполнен на 3% или 7425 тыс. руб. В 2015 году произошел обвал нефтяного рынка в результате чего количество заказов сократилось и план был невыполнен на 2% или 4205 тыс. руб.

Планы по получению выручки от деятельности цехов КРС были более низкими, ежегодные планы по выручке колебались около 100 млн. руб. При этом и здесь мы наблюдаем ежегодное невыполнение плана в районе 15-20%. Данный факт связан с сокращением количества заказов и невозможности найти выходы на новые заказы.

Имея фактические данные по выручке предприятия в 2013-2015 годах в таблице 2.3 мы можем представить его наглядную динамику по наиболее прибыльному цеху ПНП.

Таблица 2.3

Динамика выручки

Показатели	Единиц а измерен ия	ФАКТ			Динамика			
		2013 год	2014 год	2015 год	2014 год в сравнении с 2013 годом		2015 год в сравнении с 2014 годом	
					Абсолютные, тыс. рублей	Темп Роста/ Снижения, %	Абсолютные, тыс. рублей	Темп Роста/ Снижения, %
1	2	6	7	8	9	10	11	12
ЦЕХ ПНП								
Выручка	тыс. руб.	200 473,2	216 814,6	214 845,6	16 341,4	108,2 %	-1 969,0	99,1 %
Коэффициент дефлятор	тыс. руб.	1,05	1,05	1,00	X	X	X	X
Выручка в сопоставимых ценах	тыс. руб.	210 496,8	227 655,3	214 845,6	6 317,7	103,0 %	-12 809,7	94,4 %
К-во бригад	бригада	13	12	12	-1,0	92,3 %	0,0	100,0 %
Выручка на 1 бригаду	тыс. руб.	15 421,0	18 067,9	17 903,8	2 646,9	117,2 %	-164,1	99,1 %
Количество скв. операций	скв. опера ция	672	723	673	51,0	107,6 %	-50,0	93,1 %
Объем закачки, м3	м3	270 297	273 975	262 345	3 677,9	101,4 %	-11 630,3	95,8 %

Источник: [50]

Исходя из таблицы мы видим, что если в 2014 году по сравнению с 2013 годом у исследуемого предприятия наблюдалось фактическое увеличение всех показателей: выручка росла на 8,2%; в сопоставимых ценах реальный прирост выручки составил 3,0%. При этом в 2014 году сократилось количество бригад, что позволило увеличить производительность труда на 17,2%. В 2015 году наблюдалась обратная ситуация, все показатели снизились по сравнению с прошлым 2014 годом, виной тому стало сокращение цен на нефть, и, соответственно, сокращение спроса на предлагаемые услуги.

2.2 Основная деятельность ООО НК «Мастер-Нефть»

Общество с ограниченной ответственностью Нефтяная Компания «Мастер-Нефть» зарегистрировано в Республике Коми г. Усинск. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица от 12 ноября 2001 года за № 1462. Свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ (ОГРН) № 1021100901535, выдано 23.12.2002 г. Компания осуществляет свою деятельность в соответствии с учредительными документами и лицензией на основной вид деятельности «Эксплуатация взрывопожароопасных производственных объектов» № ВП-25-000531(Н).

В настоящее время у ООО НК «Мастер-Нефть» имеется 2 обособленных подразделения на территории РФ в городе Усинск и в городе Когалым. Подразделение в городе Когалым, в котором проходила производственная практика, было создано в 2012 году на фоне роста спроса на услуги капитального ремонта скважин (КРС) и повышения нефтеотдачи пластов (ПНП) на месторождениях, где нефтедобычей занимается ООО «ЛУКОЙЛ – Западная Сибирь». На этом региональном рынке услуг уже присутствовали сильные игроки, владеющие большей долей рынка. Однако, когда появилась потребность в дополнительных поставщиках услуг, то НК «Мастер-Нефть» быстро вышла на рынок, так как уже на протяжении

нескольких лет являлась основным подрядчиком при проведении работ по ремонту скважин на объектах ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» (в республике Коми).

Подразделение ООО НК «Мастер-Нефть» в г. Когалыме располагает производственной базой общей площадью 21 183 кв.м., которая находится по адресу: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Когалым, ул. Центральная, 48.

Численность персонала – около 500 человек (из них около 60 – служба аппарата управления, а 440 – производственные и иные службы).

Производственная база включает следующие объекты:

- два здания АБК, в которых расположены кабинеты аппарата управления и диспетчерская служба;
- здание общежития на 90 койко-мест для проживания персонала;
- два здания РММ, где осуществляются текущий ремонт и плановое техническое обслуживание агрегатов для ремонта скважин, оборудования и инструмента;
- склад для хранения запасных частей и инструмента.

Одно из направлений деятельности компании - капитальный ремонт скважин (КРС). КРС - это комплекс работ, связанных с восстановлением работоспособности обсадных колонн, цементного кольца, призабойной зоны, ликвидацией аварий, спуском и подъемом оборудования при отдельной эксплуатации и закачке. В отличие от текущего ремонта скважин, КРС является более трудоемким и дорогостоящим процессом. На июль 2016 года в компании работы цеха КРС выполняют 16 бригад. Стоимость оснащения одной бригады составляет примерно 50 млн. рублей.

Помимо КРС, одним из направлений деятельности предприятия является Повышение нефтеотдачи пластов (ПНП). Многолетняя практика нефтедобычи показывает, что при эксплуатации нефтяных месторождений на поздней стадии разработки требует проведения дополнительных работ по увеличению нефтеотдачи пластов. Технологии ПНП реализуются путем закачки в призабойную зону пласта нагнетательных скважин медленно

сшивающихся составов (сшитых полимерных и/или термотропных, гелеобразующих систем), способных проникать вглубь пласта на значительные расстояния и перераспределять фильтрационные потоки в пластах, в том числе при наличии гидродинамической связи между пропластками. Объем закачки составляет от 200 до 5000 м³ в зависимости от назначения технологии, мощности и проницаемости пропластка (интервала), а также других факторов. Для проведения работ по ПНП каждой бригаде необходим Комплекс Установок подготовки, дозирования и закачки химических Реагентов (КУДР). Установки, которые использует компания, оснащены всем необходимым оборудованием для закачек по различным технологиям:

- осадкообразующие;
- гелеобразующие;
- термотропные;
- эмульсионные;
- водоизоляционные.

На июль 2016 года работы ПНП в компании выполняют 9 бригад. Бригады ПНП, как и бригады КРС, работают на месторождениях, однако специфика их деятельности такова, что раз в 1-3 дня бригада заканчивает работы на одной скважине и переезжает на другую, а не работает подолгу на одной скважине. Стоимость оснащения одной бригады ПНП составляет примерно 30 млн. рублей.

Организационная структура НК «Мастер-Нефть» представлена в Приложении 1.

Возглавляет подразделение в г. Когалым Директор Подразделения, который назначается Президентом Компании (работает в головном офисе, который расположен в Москве). Заместитель Директора подразделения по финансам и экономике, Главный Бухгалтер, а также Главный Инженер назначаются на должность Директором Подразделения по согласованию с Президентом Компании. Помимо назначений людей на ключевые должности,

главный офис также требует предоставления информации по финансовому и управленческому учету, а также заключает основные доходные договора. Главы основных отделов и служб подчиняются непосредственно Директору (зам. по экономике и финансам, гл. бухгалтер, главный инженер и зам. по общим вопросам), а каждый из них в свою очередь контролирует определенную сферу деятельности предприятия.

Главный Инженер контролирует весь производственный процесс, ему напрямую подчиняются главы производственных подразделений, база производственного обслуживания (БПО), геолого-технологический отдел (в рамках оперативного подчинения) и др.

В ведомстве заместителя по экономике и финансам находится планово-экономический отдел.

Основными целями деятельности планово-экономического отдела (ПЭО) в соответствии с «Положением о планово-экономическом отделе ООО НК «Мастер-Нефть» в г. Когалыме» являются организация экономического планирования, направленного на эффективное использование всех видов ресурсов в процессе производства и реализации услуг, а также организация и совершенствование планирования труда, форм и систем оплаты труда, материального стимулирования (совместно со Службой управления персоналом). Для реализации всех целей, поставленных руководством компании перед ПЭО, отдел был наделен большим функционалом. Основные функции ПЭО объединены в 5 подгрупп, которые подробно будут рассмотрены ниже.

Рассмотрим функции в области планирования.

1. Организация и общее руководство разработкой проектов перспективных и текущих планов предприятий в соответствии с контрольными цифрами, в том числе подготовка предложений о порядке, сроках и участниках (отделах, службах, цехах) разработки проектов планов, распределение производственной программы между цехами и службами предприятия, рассмотрение обоснований и расчетов проектов планов

подразделений предприятия, а также обеспечение согласованности и взаимной увязки планов цехов и служб предприятия.

2. Планирование производственно-хозяйственной деятельности цехов и служб на основе утвержденного плана предприятия, доведение годовых и квартальных заданий цехам и службам по установленному перечню показателей.

3. Внесение соответствующих корректировок в планы предприятия и отдельных подразделений в случае изменения производственно-хозяйственной ситуации.

Можно выделить основные функции в области организации планово-экономической и финансовой работы например:

1. Организация работы по нормированию и ценообразованию на предприятии:

1) систематизация нормативных затрат; составление нормативных калькуляций, контроль за внесением в них всех текущих изменений;

2) участие в разработке плановых технико-экономических норм и нормативов и доведение их до цехов, отделов и служб предприятия;

3) разработка совместно с другими службами предприятия проектов учетных цен и тарифов и представление их на утверждение;

4) разработка ценников, применяемых при планировании и учете.

2. Организация разработки мероприятий по эффективному использованию производственных мощностей основных и оборотных фондов, материальных и трудовых ресурсов, по использованию всех резервов производства.

3. Организация разработки мероприятий по выполнению и перевыполнению установленных плановых заданий.

4. Планирование организации финансового обеспечения предприятия.

5. Осуществление контроля над надлежащим выполнением подразделениями (должностными лицами) предприятия мероприятий финансового обеспечения.

6. Консультирование должностных лиц предприятия по вопросам финансового обеспечения предприятия.

7. Подготовка отчетности по вопросам финансового обеспечения предприятия.

Функции в области анализа и оперативно-статистического учета:

1. Контроль над выполнением цехами и службами предприятия годовых, квартальных, месячных, планов и заданий.

2. Организация и руководство работой по комплексному, экономическому анализу производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

3. Представление необходимых обобщающих материалов и справок по результатам анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

4. Контроль над правильностью производимых соответствующими службами и цехами предприятия расчетов экономической эффективности внедрения новой техники, рационализаторских предложений и других организационно-технических мероприятий, направленных на повышение эффективности производства.

К функциям в области нормирования труда и организации заработной платы относятся.

1. Разработка и внедрение норм затрат труда во всех звеньях производства, обеспечение широкого применения технически обоснованных норм выработки и норм обслуживания для рабочих, специалистов и служащих

2. Осуществление контроля над правильностью применения утвержденных норм и расценок.

3. Проведение анализа выполнения действующих норм выработки по цехам, участкам, профессиям рабочих, изучение причин невыполнения норм выработки отдельными рабочими, разработка предложений по устранению этих причин.

4. Осуществление контроля над правильностью применения тарифных ставок, окладов, надбавок, доплат и коэффициентов к заработной плате, правильностью тарификации работ и установления разрядов рабочим.

5. Изучение эффективности применения действующих систем оплаты труда, разработка мероприятий по совершенствованию организации заработной платы всех категорий работников предприятия.

6. Разработка применительно к конкретным условиям предприятия положений о премировании работников, осуществление контроля над правильностью их применения.

7. Осуществление контроля и проведение анализа расходования фонда оплаты труда (в том числе анализ отклонений), правильности соотношения в уровнях заработной платы работающих.

Функции в области методологической работы:

Методическое руководство, разработка форм и документации, порядка и сроков проведения работ по технико-экономическому планированию, оперативно-производственному планированию (совместно с производственно-диспетчерскими службами предприятия), учету и анализу результатов производственно-хозяйственной деятельности (совместно с бухгалтерией), расчетам экономической эффективности, классификации затрат предприятия, статистической отчетности.

Деятельность ПЭО включает в себя активное взаимодействие с другими подразделениями компании. С бухгалтерией отдел взаимодействует по вопросам получения баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах, предварительных расчетов амортизационных отчислений, расчетов заработной платы, а также данных, необходимых для финансового и экономического планирования, прогноза и анализа, и иных сведений и документов, необходимых для решения возложенных задач и выполнения уставных функций. В свою очередь ПЭО предоставляет бухгалтерии отчеты о выполнении планов структурными подразделениями и предприятием в целом и приказов о премировании работников предприятия, об установлении поощрительных выплат, доплаты за профессионализм. Также ПЭО

взаимодействует с производственными подразделениями по вопросам получения отчетов о выполнении плана по производству, данных, необходимых для финансового и экономического планирования, прогнозирования и анализа, сведений о выполнении производственных показателей цеха, отчетов об устранении потерь и сокращении непроизводственных расходов, данных о затратах трудовых ресурсов, использовании рабочего времени. Помимо бухгалтерии и производственных подразделений (КРС и ПНП), ПЭО взаимодействует и с другими подразделениями, например, Службой управления персоналом и Службой материально-технического обеспечения, однако обмен данным производится гораздо реже.

Главный Бухгалтер несет ответственность за составление учетной политики, ведение бухучета, предоставление полной и достоверной отчетности в установленные сроки, контролирует порядок составления первичных документов, своевременную уплату налогов и сборов, финансовую и кассовую дисциплину, а также обеспечивает сохранность документов бухгалтерии.

Заместитель по общим вопросам отвечает за безопасность производственной базы и сотрудников на ее территории, а также за службу материально-технического обеспечения.

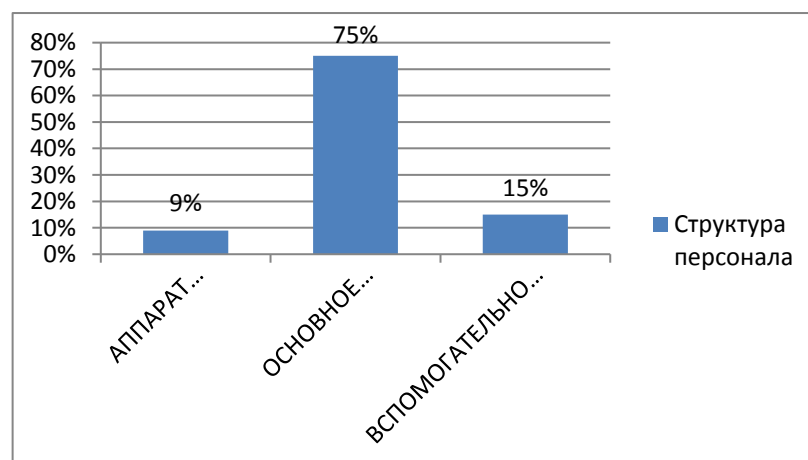


Рисунок 2.3 – Структура персонала в ООО НК «Мастер-Нефть»

Источник: [54]

Одним из успешных факторов развития производства являются обеспеченность трудовыми ресурсами и производительность труда.

Одним из положительных моментов является почти 100% обеспеченность трудовыми ресурсами, а также, то что в общей численности всего персонала значительную долю 75 % занимает специальности рабочих основного производства.

Численный и квалификационный состав смен (вахт) бригад по капитальному, текущему ремонту скважин (ТКРС) и повышения нефтеотдачи пластов (ПНП) устанавливается в соответствии с нормативами численности рабочих бригад по ТКРС и ПНП, утвержденных приказом по Подразделению.

2.3 Финансовый анализ деятельности предприятия ООО НК «Мастер-Нефть»

Источники формирования имущества, находящегося в активе, отражены в пассиве баланса, который в свою очередь состоит из трех разделов:

- капитал и резервы,
- долгосрочные обязательства,
- краткосрочные обязательства.

Ликвидность и эффективность использования текущих активов определяются величиной чистого оборотного капитала, который является разницей между оборотными активами предприятия и скорректированными краткосрочными обязательствами компании.

Приступая к анализу, следует отметить, что величина чистого оборотного капитала ООО НК «Мастер-Нефть» на конец анализируемого периода (31.12.2015) составила 3 513 569 руб., что говорит о том, что предприятие имеет чистый оборотный капитал для поддержания своей деятельности, и на отчетную дату положение предприятия можно назвать

достаточно стабильным. Однако все же необходимо более подробно изучить структуру имущества ООО НК «Мастер-Нефть».

Структура актива баланса и изменения в анализируемом периоде представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Структура актива баланса

Статья баланса	код строки	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	0%	0%	0%
Основные средства	1150	4,50%	5,23%	6,35%
Долгосрочные финансовые вложения	1170	2,64%	4,74%	7,93%
Отложенные налоговые активы	1180	0,09%	0,04%	0,07%
Прочие внеоборотные активы	1190	0,53%	0,52%	0,45%
Итого по разделу I	1100	7,75%	10,53%	14,79%
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	12,14%	6,46%	11,40%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,53%	0,09%	0,08%
Дебиторская задолженность	1230	72,44%	79,23%	70,80%
Финансовые вложения	1240	6,83%	3,48%	2,39%
Денежные средства	1250	0,31%	0,20%	0,55%
Прочие оборотные активы	1260	0%	0%	0%
Итого по разделу II	1200	92,25%	89,47%	85,21%
Баланс	1600	100%	100%	100%

Источник: [50]

При анализе актива баланса видно, что общая величина активов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с базовым незначительно уменьшилась. По сравнению с данными на 31.12.2013 активы и валюта баланса снизились на 8.62 процента, что в абсолютном выражении составило -5 101 079 руб. Таким образом, в отчетном периоде актив баланса и валюта баланса находятся на уровне 54 062 391 руб.

При анализе актива баланса видно, что общая величина активов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с базовым незначительно уменьшилась. По сравнению с данными на 31.12.2013 активы и валюта баланса снизились на 8.62 процента, что в абсолютном выражении составило - 5 101 079 руб. Таким образом, в отчетном периоде актив баланса и валюта

баланса находятся на уровне 54 062 391 руб. В большей степени это произошло за счет снижения статьи «Запасы». За прошедший период она снизилась на 3 689 606 руб. (в процентном соотношении -51.38%), и уже на конец анализируемого периода значение статьи «Запасы» установилось на уровне 3 491 099 руб.

Увеличение долгосрочных финансовых вложений ведет за собой отвлечение средств из основной хозяйственной деятельности предприятия. Следует проанализировать целесообразность производимых вложений

В общей структуре активов внеоборотные активы, величина которых на 31.12.2013 составляла 4 587 205 руб., возросли на 1 106 253 руб. (темп прироста составил 24.12%). На 31.12.2015 их величина составила 5 693 458 руб. (11% от общей структуры имущества).

Величина оборотных активов, составлявшая на 31.12.2013 54 576 265 руб., напротив снизилась на 6 207 332 руб. (темп уменьшения оборотных активов составил -11.37%), и на 31.12.2015 их величина составила 48 368 933 руб. (89% от общей структуры имущества).

Доля основных средств в общей структуре активов на 31.12.2015 составила 5%, что говорит о том, что предприятие имеет «легкую» структуру активов и свидетельствует о мобильности имущества ООО НК «Мастер-Нефть».

Как видно из таблицы, на конец отчетного периода наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы (89.47%), что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Однако наблюдается отрицательная тенденция: по сравнению с базовым анализируемым периодом, в отчетном периоде удельный вес оборотных активов в общей структуре баланса снизился на -2,78 %, что в динамике может привести к снижению оборачиваемости. К тому же наблюдается положительная тенденция к росту оборотных активов.

В структуре внеоборотных активов наибольшее их изменение было вызвано увеличением на 1 000 000 руб. по сравнению с базовым периодом статьи «Долгосрочные финансовые вложения».

В структуре оборотных активов наибольшее изменение было вызвано уменьшением на 3 689 606 руб., по сравнению с базовым периодом, статьи «Запасы».

Размер дебиторской задолженности за анализируемый период в сумме снизился на 21 534 руб. что говорит о положительной тенденции и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

Рассматривая дебиторскую задолженность ООО НК «Мастер-Нефть», следует отметить, что предприятие на 31.12.2015 имеет активное сальдо (дебиторская задолженность больше кредиторской), представляя, таким образом, своим клиентам бесплатный кредит в размере 4 269 116 руб.

Динамику изменения актива баланса за рассматриваемый период нельзя назвать положительной, в первую очередь за счет уменьшения валюты баланса за рассматриваемый период.

Структура пассива баланса и изменения в анализируемом периоде представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Структура пассива баланса

Статья баланса	код строки	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	0%	0%	0%
Добавочный капитал	1350	0,74%	0,81%	0,90%
Резервный капитал	1360	0%	0%	0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	12,03%	14,31%	15,94%
Итого по разделу III	1300	12,77%	15,12%	16,85%
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	2,10%	1,83%	4,08%
Отложенные налоговые обязательства	1420	0%	0,02%	0,06%
Итого по разделу IV	1400	2,11%	1,85%	4,14%
V. Краткосрочные обязательства				

Заемные средства	1510	13,42%	11,63%	16,69%
Кредиторская задолженность	1520	71,66%	71,34%	62,26%
Доходы будущих периодов	1530	0%	0%	0%
Резервы предстоящих расходов и платежей	1540	0,05%	0,06%	0,07%
Прочие краткосрочные пассивы	1550	0%	0%	0%
Итого по разделу V	1500	85,12%	83,03%	79,02%
Баланс	1700	100%	100%	100%

Источник: [50]

В части пассивов, снижение валюты баланса произошло, в основном, за счет уменьшения статьи «Кредиторская задолженность». За прошедший период снижение значения этой статьи составило 3 828 870 руб., что в процентном соотношении соответствует -9.03%. Таким образом, на конец анализируемого периода значение статьи «Кредиторская задолженность» установилось на уровне 38 566 409 руб.

Рассматривая изменение собственного капитала ООО НК «Мастер-Нефть», видно, что его значение за анализируемый период увеличилось. На 31.12.2015 величина собственного капитала предприятия составила 8 205 816 руб. (15.18% от общей величины пассивов).

Доля обязательств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период снизилась. На 31.12.2015 совокупная величина долгосрочных и скорректированных краткосрочных обязательств предприятия составила 45 856 575 руб. (84.82% от общей величины пассивов). Снижение заемных средств предприятия ведет к снижению степени его финансовых рисков и положительно влияет на его финансовую устойчивость, повышая степень независимости от заемных средств.

В общей структуре пассивов величина капитала и резервов (раздел III баланса), составлявшая на 31.12.2013 7 557 054 руб., выросла на 617 748 руб. (темп прироста составил 8.17%), и на 31.12.2014 его величина составила 8 174 802 руб. (15.12 % от общей структуры имущества). В наибольшей степени это изменение произошло за счет роста статьи «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - на 618 144 руб.

На 31.12.2015 в общей структуре задолженности краткосрочные пассивы превышают долгосрочные на 43 854 153 руб., что при существующем размере собственного капитала и резервов может негативно сказаться на финансовой устойчивости предприятия.

Долгосрочные обязательства, величина которых на 31.12.2013 составляла 1 246 261 руб., снизилась на 245 050 руб. (темп уменьшения составил -19.66%), и на 31.12.2014 ее величина составила 1 001 211 руб. (1.85% в составе пассивов).

Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств задолженности на 31.12.2015 составляет статья «Кредиторская задолженность». На конец анализируемого периода величина задолженности по данной статье составляет 38 566 409 руб. (доля в общей величине краткосрочной кредиторской задолженности - 85%). За анализируемый период снижение по этой статье задолженности составило 9.03процента, что в абсолютном выражении составило -3 828 870 руб.

Таким образом, изменение за анализируемый период структуры пассивов следует признать в подавляющей части позитивным.

Анализ показателей финансовой устойчивости за весь рассматриваемый период представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Наименование	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
1. Источники собственных средств	7 584 669	8 205 816	8 246 640
2. Внеоборотные активы	4 587 205	5 693 458	7 208 012
3. Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	2 997 464	2 512 358	1 038 628
4. Долгосрочные обязательства	1 246 261	1 001 211	2 017 162
5. Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств	4 243 725	3 513 569	3 055 790
6. Краткосрочные кредитные и заемные средства	7 937 261	6 288 955	8 132 685
7. Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	12 180 986	9 802 524	11 188 475
8. Величина запасов и затрат, обращающихся в	7 491 331	3 541 886	5 595 076

активе баланса			
9. Излишек источников собственных оборотных средств	-4 493 867	-1 029 528	-4 556 448
10. Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников	-3 247 606	-28 317	-2 539 286
11. Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат	4 689 655	6 260 638	5 593 399

Источник: [50]

Анализ показателей финансовой устойчивости за весь рассматриваемый период представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям

Наименование	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
Коэффициент автономии	0,13	0,15	0,17
Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)	6,80	5,59	4,91
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств.	11,90	8,50	5,76
Коэффициент отношения собственных и заемных средств	0,15	0,18	0,20
Коэффициент маневренности	0,34	0,27	0,10
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,57	0,99	0,55
Коэффициент имущества производственного назначения	0,20	0,17	0,26
Коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств	0,14	0,11	0,20
Коэффициент краткосрочной задолженности	15,39%	13,71%	20,08%
Коэффициент кредиторской задолженности	82,20%	84,10%	74,94%

Источник: составлено по [49]

Проводя анализ типа финансовой устойчивости предприятия по абсолютным показателям и основываясь на трехкомплексном показателе финансовой устойчивости, в динамике заметна стагнация имущественного положения компании.

Как видно из таблицы 2.7 финансовую устойчивость ООО «Мастер-Нефть» по 3-х комплексному показателю можно охарактеризовать как «Допустимо неустойчивое состояние предприятия». На начало

анализируемого периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и краткосрочные заемные средства, а на конец периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и краткосрочные заемные средства.

Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям, представленный в таблице 2.5, говорит о том, что, по сравнению с базовым периодом (31.12.2013) ситуация на ООО «Мастер-Нефть» незначительно ухудшилась.

Показатель «коэффициент автономии» за анализируемый период увеличился на 0.02 и на 31.12.2015 составил 0.15. Это ниже нормативного значения (0,5), при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Показатель «коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)» за анализируемый период снизился на 1.21 и на 31.12.2015 составил 5.59. Чем больше этот коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Допустимый уровень часто определяется условиями работы каждого предприятия в первую очередь скоростью оборота оборотных средств. Поэтому дополнительно необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее оборотных средств, это означает довольно высокую интенсивность поступления на предприятие денежных средств, то есть в итоге – увеличение собственных средств. Поэтому при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения собственных и заемных средств может намного превышать 1.

Показатель «коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств» за анализируемый период снизился на 3.4 и на 31.12.2015 составил 8.5. Коэффициент определяется как отношение мобильных средств (итог по второму разделу) и долгосрочной дебиторской

задолженности к иммобилизованным средствам (внеоборотным активам, скорректированным на дебиторскую задолженность долгосрочного характера). Нормативное значение специфично для каждой отдельной отрасли, но при прочих равных условиях увеличение коэффициента является положительной тенденцией.

Показатель «коэффициент маневренности» за анализируемый период снизился на 0.07 и на 31.12.2015 составил 0.27. Это ниже нормативного значения (0,5). Коэффициент маневренности характеризует, какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме. Нормативное значение показателя зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких. На конец анализируемого периода ООО «Мастер-Нефть» обладает легкой структурой активов. Доля основных средств в валюте баланса менее 40 процентов. Таким образом, предприятие нельзя причислить к фондоемким производствам.

Показатель «коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами» за анализируемый период увеличился на 0.43 и на 31.12.2014 составил 0.99. Это выше нормативного значения (0,6-0,8). Коэффициент равен отношению разности между суммой источников собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов и внеоборотных активов к величине запасов и затрат.

Анализ платежеспособности на базе расчета чистых активов проводится в соответствии с приказом Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 года N 10н, 03-6/пз «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

– Под стоимостью чистых активов понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

– Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и

других нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

– В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:

внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);

оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса, за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

– В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;

краткосрочные обязательства по займам и кредитам;

кредиторская задолженность (за исключением задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов);

резервы предстоящих расходов;

прочие краткосрочные обязательства.

Анализ платежеспособности на базе расчета чистых активов за весь рассматриваемый период представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Анализ платежеспособности на базе расчета чистых активов

Наименование	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
Активы, принимающие участие в расчете			
1. Нематериальные активы	1	0	0
2. Основные средства	2 661 156	2 828 994	3 093 205
3. Нематериальные поисковые активы	0	0	0
4. Материальные поисковые активы	0	0	0
5. Результаты исследований и разработок	0	0	0

6. Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
7. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	5 604 955	4 446 111	5 026 867
8. Прочие внеоборотные активы	363 171	301 587	251 930
9. Запасы.	7 180 705	3 491 099	5 557 672
10. НДС по приобретенным ценностям	310 626	50 787	37 404
11. Дебиторская задолженность	42857059	42835525	34506448
12. Денежные средства	185 054	107 704	266 666
13. Прочие оборотные активы	743	584	577
14. Итого активов	59163470	54062391	48740769
Пассивы, принимающие участие в расчете			
15. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1 244 400	990 000	1 990 000
16. Прочие долгосрочные обязательства	1 861	11 211	27 162
17. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	7 937 261	6 288 955	8 132 685
18. Кредиторская задолженность	42395279	38566409	30344282
19. Резервы предстоящих расходов и платежей	27 407	30 884	35 602
20. Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0
21. Итого пассивов	51606208	45887459	40529731
22. Стоимость чистых активов (14-21)	7 557 262	8 174 932	8 211 038

Источник: [50]

За анализируемый период величина чистых активов, составлявшая на 31.12.2013 7 557 262 руб., возросла на 617 670 руб. (темп прироста составил 8.17%), и на 31.12.2015 их величина составила 8 211 038 руб.

Анализ ликвидности баланса по относительным показателям за весь рассматриваемый период представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Анализ ликвидности баланса по относительным показателям

Наименование	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,04	0,04
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	0,94	1	0,93
Коэффициент текущей ликвидности	1,08	1,08	1,08
Коэффициент покрытия оборотных средств собственными источниками формирования	0,08	0,07	0,07
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности		0,54	0,54

Источник: [54]

Коэффициент абсолютной ликвидности и на начало, и на конец анализируемого периода (31.12.2013 – 31.12.2015) находится ниже нормативного значения (0,2), что говорит о том, что значение коэффициента слишком низко и предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. На начало анализируемого периода – на 31.12.2015 значение показателя абсолютной ликвидности составило 0.08. На конец анализируемого периода значение показателя снизилось, составив 0.04.

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Нормативное значение показателя составляет 0,6–0,8 означает, что текущие обязательства должны покрываться на 60–80 процентов за счет быстрореализуемых активов. На начало анализируемого периода (на 31.12.2013), значение показателя быстрой (промежуточной) ликвидности составило 0.94. На 31.12.2015 значение показателя возросло, что можно рассматривать как положительную тенденцию, и составило 1.

Коэффициент текущей ликвидности и на начало, и на конец анализируемого периода (31.12.2013 – 31.12.2015) находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что значение коэффициента достаточно низкое и предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. На начало анализируемого периода – на 31.12.2013 значение показателя текущей ликвидности составило 1.08. На конец анализируемого периода значение показателя снизилось и составило 1.08

Так как на конец анализируемого периода Коэффициент текущей ликвидности находится ниже своего нормативного значения 2, и Коэффициент покрытия оборотных средств собственными источниками формирования ниже своего (0,1), рассчитывается показатель восстановления платежеспособности предприятия. Значения показателей рентабельности

ООО «Мастер-Нефть» за весь рассматриваемый период представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Изменение показателей рентабельности

Наименование	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.
Общая рентабельность, %	38,89%	37,24%	34,28%
Рентабельность продаж, %	39,10%	37,39%	34,45%
Рентабельность собственного капитала, %	63,25%	54,97%	58,86%
Рентабельность акционерного капитала, %	1783441,51%	1613484,01%	1800126,39%
Рентабельность оборотных активов, %	8,79%	8,97%	11,66%
Общая рентабельность производственных фондов, %	48,22%	85,16%	69,67%
Рентабельность всех активов, %	8,11%	8,03%	9,93%
Рентабельность финансовых вложений, %	0%	0%	0%
Рентабельность основной деятельности	39,90%	38,19%	35,11%
Рентабельность производства, %	66,40%	61,79%	54,11%

Источник: составлено по [51]

Рассматривая показатели рентабельности, прежде всего, следует отметить, что и на начало, и на конец анализируемого периода частное от деления прибыли до налогообложения и выручки от реализации (показатель общей рентабельности) находится у ООО «Мастер-Нефть» выше среднеотраслевого значения, установившегося на уровне 10%. На начало периода показатель общей рентабельности на предприятии составлял 38.89процента, а на конец периода – 37.24 процента (изменение в абсолютном выражении за период: -1.65%). Это следует рассматривать как положительный момент.

Снижение рентабельности собственного капитала с 63.25 до 54.97процента за анализируемый период было вызвано увеличением собственного капитала на 621 147 руб. и снижением чистой прибыли предприятия за анализируемый период на 456 638 руб.

Как видно из таблицы 11, за анализируемый период значения большинства показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались

на прежнем уровне, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию.

2.4 Анализ себестоимости продукции на предприятии

ООО «Мастер-Нефть» пользуется простым или котловым (обезличенным) методом учета затрат с группировкой по видам затрат и местам возникновения. Применение этого метода объясняется, прежде всего, недооценкой значения достоверности составляемых калькуляций, стремлением уменьшить трудоемкость учетных работ в условиях ручного труда и слабой механизации калькуляционных работ.

Сущность обезличенного (котлового) метода заключается в учете затрат на производство в целом по предприятию, цеху или экономически необоснованно установленным группам продукции и в определении отчетной себестоимости изделий с помощью распределения обезличенно учтенных фактических затрат между товарным выпуском и незавершенным производством, а также между отдельными изделиями пропорционально их плановой или нормативной себестоимости.

Целью управления себестоимостью на ООО «Мастер-Нефть» является определение величины затрат на производство и сбыт продукции надлежащего качества, выявление и использование имеющихся резервов снижения затрат и обеспечения наилучшего использования природных богатств, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

На предприятии расчет себестоимости используется при планировании прибыли, определении экономической эффективности производства, во внутризаводском планировании, обосновании цен на продукцию. Данные себестоимости используются для оценки и анализа выполнения плана как предприятия в целом, так и его подразделениями, определение результатов финансовой деятельности предприятия, в планово-экономических и аналитических расчетах.

Одной из предпосылок рациональной организации управления затратами материалов является хорошо организованное складское хозяйство (наличие складов, специализированных и приспособленных для хранения соответствующего сырья, обеспеченными весоизмерительными приборами). Немаловажное значение для качественного управления затратами сырья, материалов и других ценностей имеет разработка номенклатуры-ценника-систематизированного перечня всех потребляемых материалов с обозначением по каждому виду номенклатурного номера, полного наименования материалов, технической характеристики, единицы измерения и учетной цены.

Сырье и материалы отпускаются в производство на основании надлежаще оформленных документов по весу, объему в строгом соответствии с действующими расходными нормами с указанием шифров изделий, видов продукции, для производства которых они отпущены. Отпуск сырья и материалов со склада в производство должен находиться под постоянным контролем. Основным документом на отпуск является лимитно-заборная карта. Она применяется для оформления отпуска материалов, потребляемых в производстве систематически.

Лимит устанавливается планово-экономическим отделом совместно с отделом снабжения на основе утвержденных норм расхода, объема производственной программы цехов, с учетом остатка материалов в цехе на начало планируемого периода. Лимиты отпуска могут изменяться лишь при изменении производственной программы.

Стоимость вспомогательных материалов, используемых для технологических целей, отнесение которых на себестоимость отдельных видов продукции прямым путем затруднено, должна включаться в следующем порядке:

- для каждого вида продукции устанавливаются нормы расхода вспомогательных материалов на технологические цели;

- в соответствии с этими нормами и стоимостью материалов в плане устанавливаются сметные ставки на единицу продукции, пересматриваемые по мере изменения расходов материалов или цен.

Сметные ставки являются основанием при составлении калькуляций в части вспомогательных материалов.

Затраты на энергию, потребляемую на технологические цели, так же определяется на основе норм расхода различных видов энергии (электрической, тепловой и т.д.) на производство единицы продукции и средней их цены (себестоимости), складывающийся на предприятии.

Стоимость энергии для технологических целей, отнесение которых на себестоимость отдельных видов продукции прямым путем в отчетном периоде затруднено, должно включаться в себестоимость отдельных видов продукции также с помощью сметных ставок.

Планирование затрат на основную заработную плату производится в зависимости от системы оплаты труда работников, непосредственно занятых в производстве соответствующего вида продукции.

При сдельной оплате труда основой для планирования расходов на основную заработную плату являются плановые нормы затрат труда (нормы выработки) и сдельные расценки.

Основная заработная плата производственных рабочих, оплачиваемых повременно, отнесение которой на себестоимость отдельных видов продукции прямым путем затруднено, должна включаться в себестоимость изделий по заранее рассчитанным нормативным (сметным) ставкам на единицу продукции.

При этом нормативные ставки рассчитываются исходя из перечня рабочих мест, вакансий, норм их обслуживания, заработной платы рабочих указанных категорий и планируемого объема производства соответствующих видов продукции.

Фактический расход заработной платы этих рабочих относится на отдельные виды продукции пропорционально расходу по сметным ставкам.

Дополнительная заработная плата в данный момент на предприятии не производится.

Отчисления на социальное страхование работников предприятия определяется путем умножения сумм основной заработной платы на установленную норму отчислений на эти цели.

Общепроизводственные и общецеховые расходы распределяются пропорционально заработной платы основных производственных рабочих.

Каждому варианту действий предприятия соответствуют определенные затраты, уровень которых необходимо рассчитать на стадии планирования.

Анализ себестоимости, являясь важным элементом функции контроля, подготавливает информацию для обоснованного их планирования. В системе управления затратами анализ заканчивает функциональный цикл и одновременно является его началом. Затраты подвергаются анализу как в целом по предприятию, так и по экономическим элементам себестоимости и калькуляционным статьям.

Анализ себестоимости ООО «Мастер-Нефть» проводится по статьям расходов (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Анализ состава и уровня производственных затрат ООО «Мастер-Нефть»

№	Наименование статьи	2014 год		2015 год		Отклонение		Темп изменения в %
		сумма, млн.руб.	в % к т/об	сумма, млн.руб.	в % к т/об	сумма, млн.руб.	в п/п к т/об	
1.	Транспортные расходы	1 247,3	1,81	1 102,3	1,43	-145,0	-0,38	88.37
2.	Расходы на оплату труда	10390,1	15,11	13204,2	17,17	2814,1	2,06	127,08
3.	Отчисления на социальные нужды	3117	4,53	3961,2	5,15	844,2	0,62	127,08
4.	Расходы по аренде основных средств	1308,9	1,90	1387,5	1,80	78,6	-0,10	106.01
5.	Расходы на содержание зданий, сооружений	1354,8	1,97	1387,6	1,80	32,8	-0,17	102.42

6.	Амортизация основных средств	3737,5	5,44	3687,6	4,80	-49,9	-0,64	98.66
7.	Расходы на ремонт основных средств	875,6	1,27	845,6	1,10	-30,0	-0,17	96.57
8.	Износ санитарной одежды	580,3	0,84	518,3	0,67	-62,0	-0,17	89.32
9.	Расходы на топливо, газ, электроэнергию	4 987,5	7,26	5 648,7	7,35	661,2	0,09	113.26
10.	Налоги, отчисления и сборы, включаемые в затраты	2987,4	4,35	3158,7	4,11	171,3	-0,24	105.73
11.	Расходы по обеспечению условий труда персонала	1008,6	1,47	984,3	1,28	-24,3	-0,19	97.59
12.	Расходы по управлению и функционированию организации	1587,6	2,31	1485,2	1,93	-102,4	-0,38	93.55
13.	Прочие расходы	1312,6	2,06	1490,2	1,94	177,6	-0,12	113.53
14.	Итого затрат	34600,0	100	38 861,4	100	4261,4	100	112.32

Источник: [54]

В процессе анализа: определяют степень выполнения плана затрат; изучают динамику затрат; выявляют и измеряют влияние факторов на себестоимость; проводят глубокое изучение статей расходов; определяют резервы экономии себестоимости.

Анализ себестоимости начинают с сопоставления фактических данных с плановыми (или с фактическими данными прошлого года).

Из табл. 2.9 видно, что несмотря на рост некоторых статей расходов, их доля в товарообороте снизилась. Это относится к расходам по аренде основных средств; расходы на содержание зданий; налоги, отчисления и сборы, включаемые в Затраты; прочие нормируемые затраты.

Для объективной оценки динамики себестоимости необходимо изучить влияние объема товарооборота на переменные и постоянные расходы. Для определения влияния объема товарооборота на затраты делают пересчет расходов базисного года на фактический товарооборот отчетного года. Для

этого необходимо определить пересчитанную сумму переменных себестоимости и пересчитанный уровень постоянных затрат.

Анализ себестоимости производства и обращения не дает полного представления о затратах предприятия, т.к. не отражает затраты на сырье и материалы, не отражает все экономические элементы, образующие себестоимость продукции.

Для каждого предприятия важно определить общую сумму себестоимости на производство и реализацию продукции за расчетный период времени.

Анализ проводится сравнением удельных весов фактических себестоимости по экономическим элементам 2015 -2014 гг.

В таблице 2.12 проведем анализ влияния объема товарооборота на издержки ООО «Мастер-Нефть».

Таблица 2.12

Анализ влияния объема товарооборота на издержки ООО «Мастер-Нефть» за 2014-2015 год, млн. руб.

Издержки	2014 год		2015 год, пересчитанный на фактический т/о		Влияние объема товарооборота на издержки	
	сумма	в % к обороту	сумма	в % к обороту	на сумму	на уровень, в % к товарообороту
Постоянные	20359,35	29,62	20359,35	26,48	-	-3,14
Переменные	14240,65	20,71	15924,93	20,71	+1684,28	-
Всего	34600,0	50,33	36284,28	47,19	+1684,28	-3,14

Источник: [54]

Увеличение товарооборота привело к росту суммы себестоимости на 1684,28 млн. руб. и к снижению уровня себестоимости на 3,14 % к обороту.

Данные анализа динамики суммы себестоимости и их структуры в ООО «Мастер-Нефть» приведены в табл. 2.13.

Себестоимость ООО «Мастер-Нефть» по элементам затрат

Элементы затрат	2014 год			2015 год			Отклонение (+,-)			Темп роста %
	млн. руб.	в % к итогу	в % к обор оту	млн. руб.	в % к итогу	в % к обор оту	млн. руб.	в % к итогу	в п/п к обор оту	
1. Материальные затраты	16396,7	47,39	23,85	16950,3	43,62	22,04	553,6	-3,77	-1,81	103,38
2. Затраты на оплату труда	10390,1	30,03	15,11	13204,2	33,98	17,17	2814,1	3,95	2,06	127,08
3. Отчисления на социальные нужды	3117	9,01	4,53	3961,2	10,19	5,15	844,2	1,18	0,62	127,08
4. Амортизация	3737,5	10,80	5,44	3687,6	9,49	4,80	-49,9	-1,31	-0,64	98,66
5. Прочие затраты	958,6	2,77	1,39	1058,1	2,72	1,38	99,5	-0,05	-0,02	110,38
Итого затрат	34600	100	50,33	38861,4	100	50,54	4261,4	0	0,21	112,32

Источник: [49]

При общем росте суммы себестоимости на производство и реализацию продукции на 4261,4 млн. руб. (112,32%) на предприятии снизились затраты на амортизацию на 49,9 млн. руб. (98,66%). Это связано со старением основных фондов и прекращением начисления амортизации (в связи с их полным износом и снятием с учета).

На предприятии повысились затраты на оплату труда на 2730 млн. руб. (127,08%) и соответственно отчислений на социальные нужды на 928,2 млн. руб. (127,08%). Снижение себестоимости на амортизацию основных средств (особенно их активной части) свидетельствует о повышении интенсивности труда работников.

Рост суммы материальных затрат требует определить конкретные причины изменения материальных затрат по элементам их структуры. Для анализа целесообразно составить аналитическую таблицу по данным аналитического учета на предприятии (табл. 2.14).

Изменение материальных затрат в ООО «Мастер-Нефть»

Виды материальных затрат	2014 год		2015 год		Изменение доли, п/п(+,-)
	сумма млн. руб.	% к итогу	сумма млн. руб.	% к итогу	
1. Сырье и основные материалы	6163,5	37,59	7189,7	42,42	4,83
2. Топливо и электроэнергия	3987,5	24,32	4648,6	27,42	3,1
3. Запасные части	3748,5	22,81	2645,8	15,61	-7,2
4. Прочие материальные затраты	2497,2	15,23	2466,1	14,55	-0,68
Итого	16396,7	100,0	16950,3	100,0	0,0

Источник: [48]

Более низкие темпы роста материальных себестоимости свидетельствуют об эффективности их использования и росте экономического результата – прибыли от производства и реализации продукции и услуг.

Предприятиям предоставляется право сокращать и расширять перечень статей в пределах затрат, предусмотренных типовым Положением о составе себестоимости по производству и реализации продукции (работ, услуг). Поэтому на данном предприятии состав себестоимости несколько изменен. Нет статьи аренда зданий и помещений, так как здание ООО «Мастер-Нефть» находится в ее хозяйственном ведении. Отсутствует статья расходов на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; потери товаров и технологические отходы, оплата услуг банков, которые относятся к статье «прочие расходы».

Оценку выполнения плана и динамики статей затрат, сумма которых находится в прямой зависимости от изменения объема товарооборота (переменные расходы), следует давать по их уровню. Статьи затрат, сумма которых не находится в зависимости от товарооборота (постоянные), изучают по абсолютным данным и изменению их уровня. Прежде всего должны изучаться статьи себестоимости производства и обращения, которые

занимают основное место в расходах предприятия, а также те статьи, по которым наблюдаются необоснованно высокие темпы роста.

Расчет затрат по содержанию и эксплуатации машин и оборудования представлен в табл. 2.15.

Таблица 2.15

Затраты по содержанию машин и оборудования в 2015 году, тыс. руб.

Элемент затрат	План	Факт	Отклонение +, -
Амортизация	3800,14	3666,41	- 133,73
Ремонт оборудования	280	181	- 98,3
Итого	4080,14	3848,11	-232,03

Источник: [54]

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования включает в себя амортизацию машин и технологического оборудования, затраты на их ремонт, эксплуатацию, износ и другое. Амортизация не зависит от объема производства продукции и является условно постоянной.

Из таблицы видно, что отклонение от плана по амортизации составляет – 133,73, что показывает на то, что организация в течение отчетного периода не приобретала дорогостоящего оборудования и машин.

Таким образом, анализ затрат производства и обращения в ООО «Мастер-Нефть» показал, что в отчетном 2015 году размер и уровень затрат превышает плановые показатели на 0,37 % и показатели предыдущего 2014 года на 0,4%, причем это превышение вызвано внутренними факторами предприятия. Это свидетельствует о низкоэффективном управлении себестоимостью на предприятии. Если такая тенденция будет сохраняться и дальше, то может это приведет к снижению рентабельности предприятия.

В результате проведенного анализа себестоимости продукции было выявлено, что в ООО «Мастер-Нефть» при росте товарооборота предприятия, рентабельность снизилась на 1,07% по сравнению с 2014 годом. Это вызвано ростом суммы условно-переменных затрат на 6557,7 млн.руб.

ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ООО НК «МАСТЕР-НЕФТЬ»

3.1 Оценка проблем развития экономического механизма на предприятии

Предприятия, действующие в условиях конкуренции как самостоятельные товаропроизводители, заинтересованы в завоевании рынка и получения прибыли. Для этого каждому из них необходимо четко ориентироваться в сложной обстановке рынка, правильно оценивать не только свой экономический и производственный потенциал, перспективы развития и финансовую устойчивость, но и возможных конкурентов.

Хорошее финансовое состояние – это устойчивая платежеспособность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами и эффективное их использование, четкая организация расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Однако за последние пять лет состояние предприятий, в том числе и анализируемого нами ООО «Мастер-Нефть», свидетельствует о кризисном финансовом положении большинства из них, что характеризуется их неудовлетворительной платежеспособностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, и кризис этот с каждым годом углубляется.

На предприятии нет четкой антикризисной программы так как управляющие некомпетентны. На их месте стоит пойти по пути восстановления и проведения следующих антикризисных мер:

- покупка оборудования для ремонта рабочей линии, которое сократит расходы на сторонние услуги по ремонту. Данное мероприятие предлагается к финансированию из городского бюджета, сумма дотации на данное мероприятие предполагается в размере 6 млн. руб.

- сдача неиспользуемых помещений в аренду.

- открытие автосервиса грузовых автомобилей на базе ремонтной службы исследуемого ООО (исходя из исследованной внутренней

документации на территории предприятия имеется вместительный гараж для ремонта собственного транспорта, который используется лишь на 10% от его максимальной ремонтоспособности).

Основным резервом увеличения финансовых ресурсов являются резервы увеличения основного финансового результата предприятия – прибыли.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции.

Основными их источниками являются:

- увеличение объема реализации продукции,
- снижение ее себестоимости,
- повышения качества товарной продукции,
- реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

Рост прибыли возможен за счет реализуемой продукции и за счет снижения затрат живого и общественного труда.

За счет реализуемой продукции:

- увеличение объема продукции;
- снижение затрат на производство и реализацию продукции;
- недопущение внереализационных убытков;
- совершенствование структуры продукции;

Экономия затрат живого труда достигается за счет более экономного и рационального использования средств за оплату труда рабочих и служащих.

Основными резервами снижения затрат средств на оплату труда являются:

- внедрение мероприятий научно-технического прогресса и организационных, в результате которых достигается рост производительности труда и снижение трудоемкости;

- сокращение излишней численности работников (объединения отделов, бюро, укрупнения цехов, внедрение отраслевых нормативов численности работников и т.д.);

- устранение и предупреждение непроизводительных выплат за сверхурочное время, целодневные и внутрисменные простои и другие.

Так же есть дополнительные резервы роста прибыли, это:

- уменьшение сумм амортизации;
- улучшение использования основных фондов;
- снижение условно-постоянных расходов в связи с ростом товарной продукции.

Стимулирование притока денежных средств заключается в привлечении внешних источников финансирования предприятия. К таковым относятся торговые кредиты, кредиты банков, ценные бумаги и векселя, факторинг (продажа дебиторской задолженности), краткосрочная аренда.

Основанием для принятия решения о выборе источника финансирования должна быть альтернативная стоимость привлекаемых средств.

Для увеличения финансовых ресурсов предприятию необходимо увеличивать оборачиваемость средств, вложенных в активы. Чем выше будут показатели оборачиваемости, тем быстрее средства, вложенные в активы, будут превращаться в денежные средства, которыми предприятие расплачивается по своим обязательствам.

Внутренними факторами, определяющими оборачиваемость активов, являются система управления затратами, ценовая политика и т.п. Следовательно, для увеличения оборачиваемости активов, необходимо, например, проводить такую ценовую политику, при которой продукция предприятия бы пользовалась высоким спросом и с прибылью для предприятия.

Повышение прибыли возможно за счет снижения затрат при производстве и реализации продукции.

Снижения себестоимости продукции в свою очередь, можно получить посредством увеличения объема продукции; снижения затрат на ее производство за счет уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.п.

В целом для нормализации финансов предприятия целесообразно было

бы также ужесточить меры против роста просроченной дебиторско-кредиторской задолженности стимулирующего инфляцию. В отдельных случаях возможно введение нормативных требований к уровню абсолютной ликвидности предприятия (соотношение между остатком денежных средств на расчетных счетах и задолженностью).

Антиинфляционный эффект этих мер состоит в сдерживании роста спроса, замедлением оборота денежной массы, ослаблением заинтересованности повышения цен для увеличения объемов оплаченной продукции.

ООО «Мастер-Нефть» следовало бы отслеживать денежную задолженность и формировать фонд риска на наличие сомнительных договоров за счет чистой прибыли. Это необходимо для оценки платежеспособности должника, перспектив и сроков взыскания долга.

Кредиторская задолженность не должна нарушать нормальных отношений с поставщиками, оказывать отрицательное воздействие на отгрузку товаров и выполнения других обязательств в адрес предприятия приводит к потерям в форме уплаты штрафов, пени, неустоек.

Предприятию необходимо напомнить, что кредиторская задолженность является формой краткосрочных обязательств предприятия – плательщика. Это – денежные активы предприятия-получателя средств, и недопустимо их необоснованное отвлечение из оборота.

Необходима выработка такой политики, при которой халатность и преднамеренная задержка в оплате счетов отрицательно сказалась бы на репутации предприятия. Нужно осознавать огромное значение фактора времени для эффективного использования финансов предприятия.

Финансовым службам ООО «Мастер-Нефть» нужно следить темпами инфляции и понимать, что всякая оборачиваемость, а не высокие цены приносят весомые доходы.

3.2 Рекомендации в целях увеличения производительности труда

Стратегические цели финансовой деятельности предприятия ООО «Мастер-Нефть» включают в себя:

- 1) обеспечить формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов;
 - 2) повысить рентабельность собственного капитала предприятия;
 - 3) обеспечить минимальный уровень денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия;
- повысить финансовую устойчивость предприятия.

Финансовая политика ООО «Мастер-Нефть» для достижения поставленных целей должна осуществляться следующим образом.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия, необходимо оценивать возможности предприятия привлекать заемные средства для увеличения оборотных активов и находить пути их применения.

ООО «Мастер-Нефть» при формировании товарных запасов использовало исключительно собственные средства предприятия. Если заимствования и имели место, то они были настолько краткосрочными, что не осуществляли значительного влияния на финансовое состояние предприятия.

Частью заемной политики фирмы является система управления дебиторской задолженностью. Она влияет на товарные запасы через срок оборота товаров.

На предприятии ООО «Мастер-Нефть» эта система ограничивается ценовыми дисконтами за предыдущую оплату, надбавками за увеличение срока оплаты, и штрафными санкциями за нарушение условий договора. Но на фирме отсутствует система оценки платежеспособности клиента и вероятности задержки платежа или неспособности клиента отвечать по своим обязательствам. Применение штрафных санкций невыгодно в существующих экономических условиях, так как затраты времени и средств на судебное

дело, в большинстве случаев, превысят поступления.

Исходя из этого, следует применить систему заемного ранжирования, которая разрешает на основе статистической обработки информации о клиентах ранжировать их по степени платежеспособности и надежности. Так, наиболее часто используют методы многофакторного анализа, которые разрешают учесть влияние разных факторов на финансовое состояние клиента на промежутке времени, которое рассматривается, и с высоким уровнем точности оценить перспективы сотрудничества.

Одной из таких систем есть система 5C (The five C's system), которая основана на анализе пяти главных характеристик клиентов:

- характера (система ценностей в бизнесе);
- имущественного состояния;
- капитала;
- возможности обеспечения задолженности залогом;
- общих условий деятельности предприятия.

Для ООО «Мастер-Нефть» необходимо иметь большое количество надёжных источников поставок, что позволит лучше формировать предложение и наращивать объёмы торговой деятельности.

Информация для анализа рынка закупок может получена от внутренних источников (о поставщиках, с которыми ведётся или велась работа) и внешних (данные о статистике товарооборота и розничных или оптовых ценах, путеводители по закупкам, ярмаркам, каталоги и проспекты по продажам и т.п.). Работа по указанному направлению должна вестись непрерывно.

ООО «Мастер-Нефть» должно делать выбор таких поставщиков, которые позволят ему лучшим образом достичь своих целей – обеспечить получение прибыли, увеличить объём продаж, закрепить и расширить свою роль на товарных рынках, решить имеющиеся экономико-финансовые проблемы и т.п.

В процессе анализа ООО «Мастер-Нефть» должно привести доказательства обоснованности ценовой стратегии и провести расчёт её

влияния на конечные результаты оптового предприятия – объёмы товарооборота и прибыли. Также, следует уделить значительное внимание изучению рынка, усовершенствования рекламной деятельности. Необходимо давать рекламу в общереспубликанские каталоги прайс-листов, осваивать рекламные возможности сети Интернет и пр. Привлечение городов может отразиться в повышении товарооборота и возрастании скорости оборота товарных запасов.

Основными задачами анализа повышения эффективности использования средств труда на предприятиях являются:

1. изучение состава и динамики основных средств (фондов), технического состояния и темпов обновления активной их части (рабочих машин, оборудования, приборов, транспортных средств), технического перевооружения и реконструкции предприятия, внедрение новой техники, модернизации и замены морально устаревшего оборудования;

2. определение показателей использования производственной мощности и основных производственных фондов - фондоотдачи и фондоемкости, а также факторов, влияющих на них;

3. выявление влияния использования средств труда на объем производства, себестоимость продукции и другие показатели;

4. установление степени эффективности применения средств труда, характеристика экстенсивности и интенсивности работы важнейших групп оборудования;

5. выявление резервов повышения эффективности использования внеоборотных активов.

Важнейшими показателями использования основных производственных фондов считают фондоотдачу и фондоемкость. Об эффективности использования основных производственных фондов в отраслях материального производства следует судить по таким показателям, как динамика фондоотдачи (фондоемкость), относительная экономия основных производственных фондов.

Выделяют следующие факторы, которые влияют на размер фондоотдачи или фондоемкости: выход продукции на 1 д. е. среднегодовой стоимости машин и оборудования, удельный вес машин и оборудования в общей стоимости основных производственных фондов.

Резервы повышения выхода продукции на 1 д.е. стоимости действующего оборудования анализируют по двум направлениям: повышению производительности работы оборудования, и улучшению использования времени действующего оборудования.

При расчете показателя фондоотдачи можно исходить не только из стоимости продукции, но и из суммы прибыли, полученной предприятием.

На изменение эффективности использования внеоборотных активов влияет ряд факторов. На фондоотдачу внеоборотных активов влияет изменение доли активной части фондов в общей их сумме и изменение фондоотдачи активной части фондов.

Качественные показатели использования производственных ресурсов – производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, отражающие интенсивность использования ресурсов, - являются одновременно и показателями экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и других условий производства.

Анализируя содержание политики управления основными средствами предприятия следует отметить, что важное значение в ней уделяется расчету потребности в приросте основного капитала.

На основе расчета потребности в оборудовании рассчитывается потребность в производственных площадях, что позволяет определить величину финансовых ресурсов, необходимых для формирования этой части иммобилизованных активов. При этом могут возникать следующие альтернативные варианты для ООО «Мастер-Нефть»: финансирование за счет собственных средств, финансирование за счет заемных средств, использования различных видов аренды. На основе управления основными средствами предприятия должны принимать решения о введении новых видов основных средств на основе разработки инвестиционного проекта.

Также на основе анализа должны разрабатываться мероприятия по улучшению показателей финансового состояния предприятия в перспективе.

Основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства оказывают многоплановое и разностороннее влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. В заключении разрабатываются мероприятия по освоению выявленных резервов.

Таковыми мероприятиями могут быть, например, усиление контроля за рациональным использованием времени работы оборудования, применение автоматизированных приборов контроля и учета времени работы предприятия, базирующейся на использовании вычислительной техники.

В рыночной экономике финансовый анализ является одной из важнейших функций управления. Наравне с учетом он должен быть построен таким образом, чтобы благодаря ему можно было получить не только констатацию фактических результатов, но также и определить факторы, положительно либо отрицательно, повлиявшие на эффективность использования промышленно - производственных основных средств.

Так можно порекомендовать решать поставленные задачи путем механизации и автоматизации аналитических работ. При проведении анализа фондоотдачи целесообразно применять экономико-математические методы и ЭВМ.

Вторым направлением совершенствования анализа эффективности использования основных средств можно предложить совершенствование действующей методологии анализа основных средств, что вызывается целым рядом причин. В частности, отбор факторов 2-го и более высоких порядков для проведения анализа фондоотдачи промышленно - производственных основных средств. А также вопрос периодичности проведения анализа и т.д.

На замену оборудования и создания новых технологий требуются миллионы долларов. Своих средств у предприятий явно недостаточно, поэтому не обойтись без помощи инвесторов. С целью подготовки условий взаимодействия с инвесторами можно проводить акционирование объединений.

Предприятия могут расширять внешнеэкономическую деятельность, как важнейшее условие для получения необходимой валюты.

Возможна разработка программы реструктуризации с конечной целью создания системы оперативного управления издержками производства, что послужит повышению конкурентоспособности и экономической эффективности объединения в целом.

В результате осуществления этих мер через возможно обеспечение устойчивого саморазвития предприятия, при котором любые дестабилизирующие внешние факторы не будут столь чувствительны для его функционирования.

На рисунке 3.1 представлены основные направления улучшения использования внеоборотных активов.

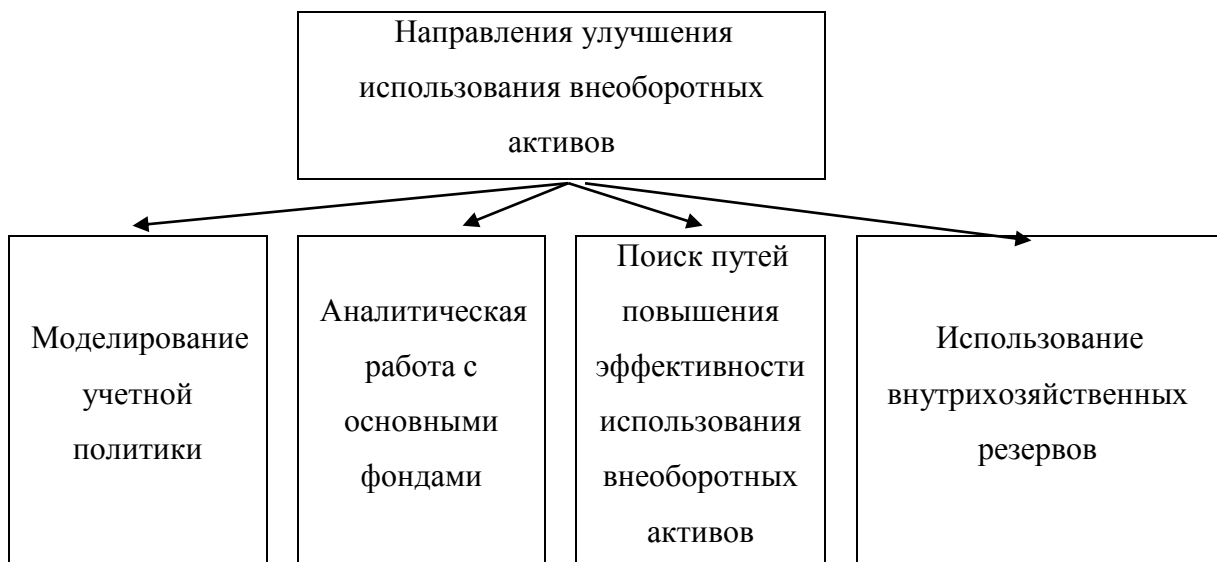


Рисунок 3.1 - Основные направления улучшения использования внеоборотных активов

Источник: [15]

Важную роль в организации структуры управления основными фондами и улучшения их использования играет учетная политика предприятия.

В каждой отрасли основные производственные фонды учитываются в соответствии с ее спецификой. Учет наличия и движения фондов необходим для того, чтобы знать ситуацию по обеспеченности ими предприятия, что позволяет ему выпускать продукцию в объеме и в сроки, требуемые рынком.

Учетная политика предприятия – это совокупность выбранных им способов учета наличия и движения основных производственных фондов. Она осуществляется различными службами предприятия (главного инженера, механика, планово-экономической, бухгалтерией) на основе первичного наблюдения, стоимостного измерения и итогового обобщения факторов хозяйствования с ОПФ, а также при помощи ведения дефектных ведомостей и т.д.

Цель учетной политики предприятия – обеспечить его руководству и соответствующим подразделениям возможность объективно судить о наличии и движении основных производственных фондов и об их влиянии на формирующиеся затраты по выпуску продукции.

Движение средств на ремонт показывается, например, по одной из трех схем финансирования ремонта основных средств, предусмотренных планом счетов:

- включение фактических затрат в себестоимость продукция по мере производства ремонта;
- создание ремонтного фонда по нормативам отчислений, которые рассчитываются предприятием самостоятельно;
- отнесение фактических затрат на счет расходов будущих периодов с последующим равномерным списанием.

Различие между этими схемами связано с тем, в каком учетном периоде происходит данное включение: в том же периоде, когда произведен ремонт; в периоде, предшествующем ремонту; в периоде, следующим за производством ремонта. Каждый из вариантов финансирования ремонта внеоборотных активов по-своему влияет на исчисление конечного финансового результата деятельности предприятия - прибыли.

Учет наличия и движения внеоборотных активов ведется службами главного инженера, механика, планового отдела и другими в натуральной форме в показателях, соответствующих особенностям каждой группы ОПФ и их существенной характеристике.

Например, для зданий натуральными показателями являются их число, общая и полезная площадь в квадратных метрах, для рабочих машин – число единиц, мощность, вид и возраст и т.д.

Для более полной характеристики состояния средств труда следует проводить аттестацию каждого рабочего места, которая представляет собой комплексную оценку его соответствия нормативным требованиям и передовому опыту по таким направлениям, как технико-экономический и организационный уровни, условия труда и техника безопасности. Подобный учет позволяет не только знать состояние и движение ОПФ по видам групп, что позволяет судить о том, как складывается производственная и технологическая структура фондов, но и наметить пути их эффективного развития, чтобы обеспечить наивысшую производительность труда. Денежная оценка наличия и движения основных производственных фондов необходима для формирования политики в области ведения экономики предприятия, направленной на повышение эффективности его производства и конкурентоспособности.

Денежная оценка ведется по первоначальной стоимости, восстановительной, а также в остаточной (восстановительная стоимость минус износ).

Учет по первоначальной стоимости позволяет, с одной стороны, в каждый момент времени знать величину возмещения капитала, авансированного на покупку ОПФ, а с другой – величину амортизация. Последнюю, как уже указывалось ранее, необходимо знать, чтобы производить накопление денежных средств для последующего полного или частичного воспроизводства ОПФ. Вместе с тем следует иметь в виду, что оценка фондов по первоначальной стоимости (фактические затраты на время их приобретения и установки) на момент инвентаризации не отражает действительную стоимость фондов. Это объясняется рядом обстоятельств:

- инфляцией, которая присуща всем экономическим системам;
- несопоставимостью стоимостей основных производственных фондов из-за их разновременного приобретения и ввода в эксплуатацию;

– износом основных производственных фондов, причем различным по группам основных производственных фондов.

Для того чтобы избежать несопоставимости внеоборотных активов, приобретенных в разное время, следует применять так называемую восстановительную стоимость, которая представляет собой сумму затрат, необходимых для их воспроизводства при действующих рыночных ценах. Иными словами, ее определяют на основе реально сложившихся к моменту проведения переоценки условий воспроизводства основных производственных фондов.

С целью оптимизации структуры внеоборотных активов и повышения уровня их фондоотдачи рекомендуется: увеличение удельного веса их активной части, что позволит обновление торгового оборудования и замена старого, продажа или сдача в аренду излишних и неиспользуемых внеоборотных активов.

Для более эффективного использования внеоборотных активов ООО «Мастер-Нефть» предлагаются следующие мероприятия:

- ввод в действие не установленного оборудования;
- более интенсивное использование оборудования;
- повышение квалификации рабочего персонала, которое обеспечивает более эффективное и бережное обращение с оборудованием;
- экономическое стимулирование основных и вспомогательных рабочих;
- формирование фондов стимулирования и поощрения рабочих, достигнувших высоких показателей работы.

Таким образом, от состояния, качества и структуры основных производственных фондов зависят финансовые результаты предприятия, а проблема повышения эффективности использования внеоборотных активов исключительно актуальна на данном этапе развития экономики страны.

За счет эффективного использования приобретенных внеоборотных активов увеличится прибыль предприятия, и как следствие увеличится

фондорентабельность.

На уровень и динамику эффективности использования внеоборотных активов влияют многочисленные факторы.

Факторы и резервы повышения эффективности использования внеоборотных активов определяют и конкретные пути их реализации.

Одной из важнейших задач повышения эффективности использования внеоборотных активов является своевременный ввод в эксплуатацию новых внеоборотных активов и производственных мощностей, быстрое их освоение и замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное. При нормально функционирующей экономике по условиям агрегатной концентрации с удвоением мощности машин цена возрастает лишь в полтора раза. Это и обуславливает в данном случае рост фондоотдачи.

Повышение уровня концентрации производства до оптимальных размеров. По закону концентрации производства с удвоением объемов производства стоимость внеоборотных активов возрастает лишь в полтора раза. Это и следствие увеличения доли активной части внеоборотных активов, эффекта агрегатной концентрации и увеличения масштабов производства. Ведь экономическая эффективность концентрации производства во многом обусловлена снижением фондоемкости.

Создание экономических стимулов повышения эффективности использования внеоборотных активов. Рынок в этом плане является универсальным механизмом. Ведь в рынке все хозяйствующие субъекты функционируют на условиях самофинансирования, а их конкурентоспособность обеспечивается наименьшим ресурсопотреблением, в том числе и внеоборотных активов. Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные высокопроизводительные и экономичные является непременным условием выживаемости и процветания предприятия.

Важный резерв повышения эффективности использования внеоборотных активов заключен в повышении качества ремонтного обслуживания внеоборотных активов.

Улучшение использования внеоборотных активов и производственных мощностей зависит в значительной степени от квалификации кадров. Творческое и добросовестное отношение работников к труду является важным условием улучшения использования внеоборотных активов и производственных мощностей.

Кроме того, от совершенства системы морального и материального стимулирования в значительной степени зависит уровень использования производственных мощностей и внеоборотных активов.

Таким образом, улучшение использования внеоборотных активов на предприятии можно достигнуть путем:

- обновление и модернизация оборудования;
- совершенствование структуры оборудования в результате увеличения доли прогрессивных видов оборудования, автоматических и полуавтоматических, универсальных агрегатных станков, автоматических линий, станков с числовым программным управлением;
- лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадях;
- правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства предприятий;
- ликвидация лишнего и неиспользуемого оборудования, введение в эксплуатацию оборудования, обеспечивающего более правильные пропорции между его отдельными группами.

В целях совершенствования управления внеоборотными активами и повышения рентабельности деятельности, на данном предприятии предлагается внедрить следующие мероприятия:

- сокращение транспортных расходов на переезд бригад (замена тарифной почасовой оплаты стоимости транспортных услуг, на оплату за комплексные перевозки);
- организовать автосервис грузовых автомобилей в транспортном цехе;
- вывести из эксплуатации излишние производственные площади.

3.3 Расчет экономического эффекта от реализации предложенных мероприятий

Таким образом, первым мероприятием, направленным на улучшение экономического механизма деятельности предприятия будет сокращение транспортных расходов на переезд бригад. В настоящее время предприятием используется весьма неэффективно имеющийся транспорт. Оборудование для производства работ до места возится на полупустых автомобилях, либо автомобилях сторонних организаций, что повышает затраты на доставку. В связи с этим предлагается и снижение затрат на переезд и простой бригад, так как время от времени бригада находится на месте, а необходимого оборудования для работ еще нет. Поэтому предлагается систематизировать и отладить данные мероприятия. Проблема по неэффективному использованию транспорта и просиживанию бригад без дела на местах поднималась неоднократно на совещаниях руководства предприятия. Заместителем Директора по экономике и финансам был предложен готовый расчет оптимизации данных мероприятий, которым мы и воспользуемся (таблица 3.1).

Мероприятия по сокращению транспортных расходов на переезд бригад

Мероприятия	Результаты
Сокращение транспортных расходов на переезд бригад (замена тарифной почасовой оплаты стоимости транспортных услуг, на оплату за комплексные перевозки)	Улучшение качества услуг в связи с переход на комплексные перевозки
	Экономия на транспортных расходах в год - 7 519,6 тыс. руб.
	Сокращение времени на переезд бригад
	Улучшение качества выполняемых работ по КРС и ПНП
	Рост производительности труда по КРС и ПНП
	Получение дополнительной выручки в год- 30 129 тыс. руб.

Источник: составлено по [51]

Организация автосервиса грузовых автомобилей в транспортном цехе – 21740,5 тыс. руб. в год;

На данном предприятии есть возможность организации автомастерской, для этого есть свободные площади с необходимым оборудованием. Причем, автосервис целесообразно сделать направленным на ремонт автомобилей типа КАМАЗ, МАЗ, так как есть специальное оборудование и необходимый опыт. Для привлечения машин в ремонт будет заключен договор с муниципальными организациями города, и частными организациями (цементный завод, асфальтный завод, строительная фирма СтройКом, ДРСУ). Прогнозируемый объем заказов на капитальный ремонт подвески и двигателя составляет 47 автомобилей. Средняя прибыль с каждого заказа 38546 рублей (данная информация получена путем исследования цен на аналогичные услуги в исследуемом районе). Заработная плата в нашем случае не учитывается, так как существующий рабочий персонал работает на окладе независимо от объема выполненных работ, а собственный автопарк для ремонта мал, в результате чего сотрудники большую часть времени просиживают рабочие часы впустую.

Прибыль за год от предлагаемого мероприятия рассчитаем по формуле:

$$П_{\text{год}} = V_3 \times П_1 \times 12 \text{ мес.}$$

Где V_3 – среднемесячный объем заказов (в капитальных ремонтах автомобилей);

Π_1 – средняя прибыль с одного заказа;

12 мес. – 12 месяцев

Следовательно, ежемесячная прибыль составит 38546 руб. x 47 шт. = 1811,38 тыс. рублей.

Прибыль за год от внедрения данного мероприятия ($\Pi_{\text{год}}$) составит 1811,38 тыс. руб. x 12 мес. = 21740,5 тыс. руб.

– вывести из эксплуатации излишние производственные площади – 10512 тыс.руб. в год.

На предприятии есть в наличии не используемые производственные помещения площадью 4380 м². Стоимость арендной платы по предварительным оценкам составляет 260 рублей за 1 м² за 1 месяц.

Далее рассчитаем денежные потоки за вычетом налога на доходы и коммунальных платежей. Налог на доходы составляет 20%, сумма коммунальных платежей рассчитывается исходя из 10 руб. м².

$$(260 - 10) * (1 - 0,2) = 200 \text{ руб. м}^2.$$

Следовательно, можно подсчитать сумму выручки за год от аренды указанных площадей.

$$B_A = C_m \times S \times 12 \text{ мес.}$$

Где B_A - сумму выручки за год от аренды указанных площадей

C_m – стоимость аренды 1 м² в месяц

S – площадь помещения сдаваемого в аренду.

12 мес. – 12 месяцев

$$\Pi_A = 250 \text{ руб.} \times 4380 \text{ м}^2 \times 12 \text{ мес.} = 10512 \text{ тыс. рублей}$$

Совокупность предлагаемых мероприятий и суммы экономических эффектов представлены в таблице 3.2.

Совокупность предлагаемых мероприятий и суммы экономических эффектов

Мероприятие	Экономический эффект за год в тыс. руб.
Сокращение транспортных расходов на переезд бригад	30129
Организация автосервиса грузовых автомобилей в транспортном цехе	21740,5
Вывести из эксплуатации излишние производственные площади	10512
ИТОГО:	62381,5

Источник: составлено по [54]

Проведение указанных мероприятий, позволит получить чистую дополнительную прибыль в сумме 62381,5 тыс. руб., эти средства следует отнести на расчетный счет в разделе оборотные активы, а в пассиве данная сумма отразится в разделе нераспределенная прибыль отчетного года. Кроме того, необходимо отразить стоимостное выражение ремонтной линии в разделе «Основные средства», а в пассиве – в разделе нераспределенная прибыль отчетного года.

Как видно из таблицы, проведение указанных мероприятий, позволит предприятию ООО «Мастер-Нефть», повысить показатели финансового состояния, что позволит увеличить его платежеспособность и сократить кризисную ситуацию.

Начальные инвестиции равны стоимости нового оборудования и могут быть покрыты за субсидирования со стороны муниципалитета.

$$CF_0 = 6013000 \text{ руб.}$$

Дополнительный денежный поток от операционной деятельности создается из снижения переменных затрат.

Для определения величины амортизации в каждом периоде необходимо разработать план амортизации новых активов. Срок полезного использования рассчитан на 5 лет. Списание производится линейным методом.

За первый год амортизация нового оборудования составит

$$6013000 * 0,2 = 1202600 \text{ руб.}$$

Прогноз денежных потоков по периодам приведен в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Денежные потоки по проекту антикризисного оздоровления предприятия

Показатели	0	1	2	3	4	5
1. Покупка нового оборудования	6013000	X	X	X	X	X
2. Старые затраты на ремонт	X	6240000	6240000	6240000	624000 0	624000 0
3. Амортизация нового оборудования	X	1202600	1202600	1202600	120260 0	120260 0
4. Изменение платежей на обслуживание линии (5-6)	X	5037400	5037400	5037400	503740 0	503740 0

Источник: составлено по [51]

Далее проанализируем проект с учетом ставки дисконтирования, которую условно возьмем равной 10-ти процентам (таблица 3.4).

Таблица 3.4

Анализ проекта. Ставка дисконтирования принята в размере 10%

Показатели	0	1	2	3	4	5
Чистый денежный поток нарастающим итогом	-6013000	206363	5344628	9546957	1294105 6	1563914 5
Дисконтированный денежный поток	-6013000	X	X	X	X	X
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	-6013000	X	X	X	X	X

Источник: составлено по [54]

Таким образом, в таблице 3.4 мы видим ежегодные изменения денежного потока нарастающим итогом. Даже с учетом используемой ставки дисконтирования данный проект показывает положительные денежные поток.

В таблице 3.5 сведем комплексные показатели эффективности проекта.

Показатели эффективности проекта

РВР, лет	DPP, лет	NPV, руб.		IRR, %	PI
1	1	При 1 206363	при 10%	89,04	2,60

Источник: составлено по [51]

Таким образом, проведенный анализ оценки эффективности предлагаемых мероприятий свидетельствует о том, что предложенные мероприятия позволят увеличить предприятию прибыль, снизить затраты и улучшить свое финансовое положение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В экономике, составным элементом которой являются финансы, анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах воспроизводства.

С этой точки зрения цель финансового анализа - определить состояние финансового здоровья предприятия, выявить слабые места, потенциальные источники возникновения проблем при дальнейшей ее работе и обнаружить сильные стороны, на которые предприятие может сделать ставку.

Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных и информационных возможностей проведения анализа.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Подводя итог, следует отметить, что за анализируемый период (с 31.12.2013 по 31.12.2015 ключевыми стали следующие моменты.

– Динамику изменения актива баланса за рассматриваемый период нельзя назвать положительной в первую очередь за счет уменьшения валюты баланса за рассматриваемый период.

– Изменение структуры пассивов за анализируемый период следует признать в подавляющей части позитивным.

– Рассмотрев динамику доходов и расходов ООО НК «Мастер-Нефть», можно сказать, что за анализируемый период в целом ее можно назвать положительной. Однако следует обратить внимание на следующие моменты: уменьшение чистой прибыли предприятия.

– За анализируемый период значения большинства показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались на прежнем уровне, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию.

– Анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике показывает улучшение финансовой устойчивости предприятия.

– Так как на конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности находится ниже своего нормативного значения 2, и коэффициент текущей ликвидности ниже своего (0,1), рассчитывается показатель восстановления платежеспособности предприятия. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие, в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев, ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На конец периода значение показателя установилось на уровне 0, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность, так как показатель меньше единицы.

– На начало анализируемого периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и краткосрочные заемные средства. На конец периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и краткосрочные заемные средства.

– На начало анализируемого периода чистый цикл оборачиваемости занимал 221.64 дня. За анализируемый период продолжительность чистого цикла сократилась на 26.67 дня и составила 194.97 дня, что говорит о положительной тенденции, об увеличении кредитов поставщиков и покупателей, позволяющих покрыть потребность в финансировании производственного процесса.

– За анализируемый период величина чистых активов, составлявшая на 31.12.2013 года 7 557 262 руб., возросла на 617 670 руб. (темп прироста составил 8.17%), и на 31.12.2015 их величина составила 8 174 932 руб.

Экономическая оценка предлагаемых в качестве приоритетных направлений финансового управления ООО НК «Мастер-Нефть» мероприятий показала, что в результате их реализации предприятие получит дополнительные доходы, а, следовательно, улучшит свое финансовое состояние.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: ОМЕГА – Л, 2012. – 375 с.
2. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендер. – М.: Изд-во «ДИС», НГАЭиУ, 2013.
3. Баканов, М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник для вузов / М.И. Баканов. – М., Экономика, 2011. – 541 с.
4. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 655 с.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев, Эльга, Ника-Центр, 2011. – 655 с.
6. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 2011 с.
7. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – Спб.: Питер, 2012. – 256 с.
8. Горицкая, Н. Финансовая стратегия / Н. Горицкая // Финансовый директор. – 2013. - №11.
9. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учебно-практическое пособие / А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 192 с.
10. Григоренко, Д.А. Четыре таблетки от болезни роста // The CHIEF Нижний Новгород, № 18 (67), 2013 г. С. 14 – 17.
11. Гражданский кодекс РФ (Часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ в ред. от 27.07.2006), (Часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ в ред. от 02.02.2006), (Часть третья от 26.11.2001 № 146 – ФЗ в ред. От 03.06.2006), М., ИНФРА – М, 2013;
12. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 1: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск, Выш. шк., 2016.
13. Дежин, В.С. Перспективы развития унитарных предприятий / В.С.

Дежин // Российское предпринимательство. – 2014. – № 7. – С. 65-68.

14. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДИС, 2012. – 522 с.

15. Донцова, Л.В. Анализ годовой бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова. – М.: ДИС, 2015. - 216 с.

16. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / под ред. Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 365 с.

17. Елисеев, С. Управление эффективностью бизнеса // National Business, июль 2013 г., С. 46-48.

18. Ерицяи, А.В. Чистые активы коммерческой организации: правовые и бухгалтерские аспекты / А.В. Ерицяи // Аудиторские ведомости. - 2012. - №9. - С. 35-40.

19. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности / под ред. О.В. Ефимовой, МВ. Мельник. – М.: ОМЕГА – Л, 2012. – 413 с.

20. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: предварительная оценка финансового состояния. Анализ платежеспособности и ликвидности / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 155 с.

21. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление /Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: ОМЕГА – Л, 2011. – 385 с.

22. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие / Зайцев Н.Л. – М.: ИНФРА, 2012.

23. Иванов, Е. Концепция муниципального управления инвестициями / Е. Иванов // Городское управление. – 2014. – №2. – С.28-130.

24. Ивашкевич, В.Б. Анализ дебиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. - 2012. - № 6. - С. 14-17.

25. Ивонова А.Ф. Финансовый анализ/ А.Ф. Ивонова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби Проспект, 2011. – 378 с.

26. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 833 с.

27. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 735 с.
28. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2012. – 639 с.
29. Колесников, С. Н. Стратегии бизнеса: управление ресурсами и запасами / С.Н. Колесников – М.: Статус-Кво 97, 2012. – 245 с.
30. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / под ред. А.И. Алексеева. – М.: КНОРУС, 2011. – 529 с.
31. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / под ред. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 651 с.
32. Кондраков, Н.П. Основы финансового анализа / Н.П. Кондраков. – М.: Главбух, 2014. – 510 с.
33. Любушин, Н.П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия / Под ред. Н.П. Любушина. В.Б. Лещева. В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2011. – 539 с.
34. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2011. – 569 с.
35. Макарова, Л.Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы / Л.Г. Макарова, А.С. Макарова. – Н. Новгород: ННГУ, 2012. – 439 с.
36. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31 июля 1998 г. № 146 –ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ с изменениями и дополнениями. М., ИНФРА – М, 2013;
37. Популярная экономическая энциклопедия /под ред. Некипелова А.Д. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2013. – 569 с.
38. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования / Н.А. Русак, В.А. Русак. – Мн.: ВШ, 2012.
39. Склярченко, В.К. Экономика организаций (предприятий) / В.К. Склярченко, В.А. Кожин, В.Я. Поздняков. – Н. Новгород: НИМБ, 2015. – 356 с.

40. Суходоев, Д.В. Финансовый механизм управления предприятием: Монография / Д.В. Суходоев, П.В. Малахов. – Н. Новгород: ВВАГС, 2011. – 422 с.
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 736 с.
42. Суша, Г.З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г.З. Суша. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2015.
43. Ульянов, И.П. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера / И.П. Ульянов, Л.В. Попова. – М.: БИЗНЕС – ИНФОРМ, 2011. – 373 с.
44. Финансовый анализ / под ред. Л.С. Васильева. – М.: КНОРУС, 2011. – 455 с.
45. Финансовый менеджмент. Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2015. – 731 с.
46. Колпина, Л.Г. Финансы и кредит: учеб. пособие / Л.Г. Колпина, Г.И. Кравцова, В.Л. Тарасевич и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Книжный дом; Мисанта, 2014.
47. Финансы предприятий: учеб. пособие / Н.Е. Заяц и др.; под общей редакцией Н.Е. Заяц, Т.И. Василевской. – Мн.: Выш. шк., 2014.
48. Финансовая отчетность ООО НК «Мастер-Нефть» за 2013 год (архив предприятия)
49. Финансовая отчетность ООО НК «Мастер-Нефть» за 2014 год (архив предприятия)
50. Финансовая отчетность ООО НК «Мастер-Нефть» за 2015 год (архив предприятия)
51. Финансы. Денежное обращение. Кредит / под ред. Поляка Г.Б. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 439 с.
52. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и К, 2011. – 489 с.
53. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, Л.В. Гринцевич [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2016.

54. Внутренняя отчетность ООО НК «Мастер-Нефть»

Организационная структура

