

Министерство образования и науки РФ  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»  
Факультет экономики и управления  
Кафедра менеджмента  
Программа высшего образования  
Направление « Менеджмент »  
Профиль « Финансовый менеджмент »

**ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ**

Заведующий кафедрой:

*к.э.н., доцент Балановская А.В.*



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
**«Управление доходами предприятия»**

Выполнил:

*Насакина Ирина Сергеевна,*

*М-42*



Научный руководитель:

*к.э.н., доцент*

*Кравченко О.В.*



Самара  
2017

## **Аннотация**

Тема выпускной квалификационной работы: «Управление доходами предприятия».

Объем данной работы 69 страниц, на которых размещены 14 рисунков и 24 таблицы.

Ключевые слова: управление доходами, прибыль, дебиторская задолженность, эффективность хозяйственной деятельности.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «Газпром трансгаз Самара».

Предметом исследования выступает управление доходами предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – изучить и осуществить анализ управления доходами на предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара» и разработать рекомендации по совершенствованию эффективности работы данного предприятия.

Данная работа состоит из введения, трех глав, восьми параграфов, заключения и списка используемой литературы.

Во введении раскрывается актуальность исследования по выбранному направлению, ставится цель и задачи исследования, определяется объект и предмет выбранного исследования.

В первой главе данной работы рассматриваются теоретические аспекты доходов предприятия.

Во второй главе дается краткая характеристика предприятия. Проводится анализ динамики и структуры финансовых результатов предприятия, факторный анализ прибыли, основных экономических показателей.

В третьей главе в целях управления доходами на предприятии определены основные пути повышения эффективности управления доходами предприятия.

В заключении формулируются основные выводы.

## Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические основы управления доходами предприятия.....	8
1.1 Понятие и виды доходов предприятия .....	8
1.2 Управление доходами предприятия .....	4
1.3. Методы повышения доходности предприятия .....	25
2. Управление доходами ООО «Газпром трансгаз Самара».....	31
2.1 Краткая характеристика ООО «Газпром трансгаз Самара» .....	31
2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Газпром трансгаз Самара» .....	35
2.3 Анализ доходов предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» .....	43
3. Совершенствование управления доходами предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» .....	53
3.1 Выявление недостатков на предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара».....	53
3.2 Рекомендации по снижению дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара».....	59
Заключение .....	66
Список литературы .....	68
Приложение.....	70
Приложение 1. Баланс предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара»	
Приложение 2. Основные экономические показатели ООО «Газпром трансгаз Самара»	

## Введение

Любая коммерческая организация строит свою деятельность исходя из перспективы устойчивого генерирования прибыли в среднем. Поскольку в мире бизнеса и конкурентной борьбы никто не застрахован от собственных ошибок и появления более умелых и удачливых конкурентов, нельзя заранее предсказать с определенностью, какова будет прибыль в будущем, хватит ли доходов предприятию для расчетов со своими контрагентами, будут ли удовлетворены собственники уровнем рентабельности. Именно поэтому степень эффективности текущего управления доходами определяется не только и не столько значимостью полученных доходов (убытков) в отдельные годы, сколько устойчивостью генерирования прибыли в среднем. Если предприятие постоянно имеет прибыль, обремененную, естественно, приемлемым уровнем риска, становится возможным принятие стратегических финансовых решений прогностического характера, в особенности в отношении привлечения дополнительных источников финансирования. Иными словами, не только текущее финансовое состояние, но и решения стратегического характера в значительной степени зависят от эффективности постоянной рутинной деятельности, сутью которой является генерирование прибыли. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение уровня благосостояния собственников предприятия[3].

Основой прибыли предприятия является разница между его доходами и расходами, т.е. между полученной выручкой и затратами: материальными, денежными, трудовыми, затратами на выпуск и продажу продукции. Важнейшей целью для каждого предприятия является получение максимально возможных доходов при минимизации расходов, что может быть достигнуто за счет экономичного расходования средств и увеличения эффективности их использования.

В сложной экономической обстановке, сопровождающейся острой конкуренцией на рынке, управление доходами и расходами предприятия, процессом их получения и формированием финансовых результатов являются для каждого предприятия важной задачей [1]. Определив основные источники получения доходов, структуру производимых расходов, можно разработать научный подход к решению многочисленных проблем, в том числе достижения запланированных финансовых результатов при минимальных издержках.

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации характеризуется ее доходами. Общим финансовым результатом является прибыль, которая обеспечивает торговое и финансовое развитие предприятия. При изучении доходов предприятия основное внимание обращается на анализ влияния внутренних факторов, так как он позволяет определить внутренние резервы роста прибыли. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат [6].

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время очень много предприятий и организаций работают убыточно, что в конечном итоге приводит к банкротству этих компаний. Отсюда вытекает главная задача и практическая значимость актуальности вопроса об эффективном управлении доходами, которая состоит в разработке эффективных приемов и методов, а также политики по управлению доходами.

Цель выпускной квалификационной работы – осуществить анализ управления доходами на предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара» и разработать рекомендации по совершенствованию эффективности работы данного предприятия.

Для достижения указанной цели в работе поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты понятия «управления доходами», их видов и методов повышения;
- изучить порядок формирования доходов предприятия, а также изложить методику их анализа;

- провести оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рассчитать основные экономические показатели;
- провести факторный анализ прибыли;
- определить основные методы и пути повышения эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «Газпром трансгаз Самара».

Предметом исследования выступает управление доходами предприятия.

Основными источниками для рассмотрения теоретических аспектов доходов предприятия были: учебное пособие Бердников Т.Б. «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», учебник Чечевицына Л.Н., Чуева И.Н. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности». Для проведения факторного анализа прибыли от реализации продукции и анализ основных экономических показателей предприятия были использованы: учебник Г.В. Савицкой «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», В.Ф. Протасова «Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг», А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева «Финансовый анализ».

Информационная основа работы: «Отчет о финансовом положении ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014 - 2016 гг., «Бухгалтерский баланс» за 2014 - 2016 гг.

Возможности решения проблемы управления доходами, поставленной в выпускной квалификационной работе, были несколько ограничены из-за недостаточности информации о предприятии, обусловленной существующим при рыночных отношениях понятием «коммерческая тайна».

Данная работа состоит из введения, трех глав, восьми параграфов, заключения и списка используемой литературы.

В первой главе данной работы рассматриваются теоретические аспекты доходов предприятия: понятие, экономическая сущность, формирование, распределение, методика оценки и повышения доходности.

Во второй главе дается краткая характеристика предприятия. Проводится анализ динамики и структуры финансовых результатов предприятия, факторный анализ прибыли, основных экономических показателей.

В третьей главе в целях управления доходами на предприятии определены основные пути повышения эффективности управления доходами предприятия.

В заключении формулируются выводы.

## **1. Теоретические основы управления доходами предприятия**

### **1.1 Понятие и виды доходов предприятия**

В условиях рыночной экономики, главную роль в системе экономических показателей играет доход. Экономическая сущность доходов является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории. Более того, некоторые авторы в своих работах утверждают, что «понятие доходов - это, пожалуй, самое сложное и даже трагическое понятие в экономической науке» [5].

Доход - это особый систематически воспроизводимый ресурс организации, цель осуществления бизнеса, главный источник развития и роста рыночной стоимости компании, гарантия выполнения компанией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения основных потребностей общества [2].

Доходы приводят к увеличению прибыли и капитала собственника только за счет прибыли, остающейся в распоряжении собственника и переданной экономическому субъекту для расширения деятельности и решения социальных проблем.

Доход – это конечный финансовый результат, который характеризует производственную и хозяйственную деятельность всей компании и составляет фундамент для экономического развития фирмы.

Повышение дохода создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. Благодаря ему, выполняются обязательства перед другими фирмами, бюджетом и банками.

Соответственно, доход – очень важный показатель при оценивании производственной и финансовой деятельности компании. Он отражает сложный экономический термин, к определению которого имеется несколько подходов в научной литературе.

При экономическом подходе, доход – это увеличение (уменьшение) капитала собственников. При этом, доход можно вычислить или на основе динамики оценок капитала, или по показателям баланса на начало и конец отчётного периода [1].



Правила формирования информации о доходах предприятий (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству РФ, установлены в ПБУ 9/99.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», доходы компании - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств или иного имущества) и (или) погашения обязательств компаниями - дебиторами, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Различают доходы:

- Денежные;
- Натуральные.

Натуральные доходы можно получить в виде материальных благ и услуг. Они преобладают в традиционных экономических системах, но существуют и в развитом рыночном хозяйстве. Например, наёмные работники могут получать премии в виде товаров и услуг: бытовую технику, туристические путевки и пр. Часть социальных льгот также предоставляется в натуральной форме: услуги образования и здравоохранения, лекарства, продуктовые наборы и т.п. [11].

Доходы компании – это такая часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- Поступает на безвозвратной основе;
- Становится собственностью организации;
- Не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников компании;
- Включается в финансовую отчетность компании «Отчет о финансовом положении»;
- Включается в налогооблагаемую прибыль (кроме чрезвычайных доходов в соответствии с требованиями налогового учета).

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия, доходы делятся на:

1. Доходы от обычных видов деятельности:

- Поступления от выполнения работ, оказания услуг;
- Выручка от продажи продукции;
- Дебиторская задолженность;
- Арендная плата;

2. Прочие доходы:

- Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (владение) активов организации;
- Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств компании, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке;
- Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других компаний (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- Штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров;
- Кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности;
- Поступления в возмещение причиненных компании убытков;
- Сумма дооценки активов;
- Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- Курсовые разницы и др.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, аварии, пожара и др.):

- Страховое возмещение;
- Стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п. [8].

Все приведенные выше доходы должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия:

- компания имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место лишь в том в случае, если организация либо получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- сумма выручки может быть определена;
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете компании признается кредиторская задолженность [4].

Доходы предприятий являются основными источниками финансовых ресурсов.

Не признаются доходами предприятия поступления от других физических и юридических лиц:

- Сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

- В порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- По договорам комиссии, агентским и другим аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и др.;
- В погашение кредита, займа, предоставленного заемщику;
- Авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- Задатка;
- В залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю.

Как известно, доходы представляют собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников. Доходы включают статьи: выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг, проценты и дивиденды к получению, роялти и т.п., а также прочие доходы (поступления от продажи списываемых объектов основных средств и других активов) [7].

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, выручка от продаж представляет собой основной регулярный источник для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, кругооборот средств компании заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления кругооборота.

Выручка представляет собой основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. В соответствии с особенностями формирования бухгалтерской отчетности, движение денежных средств должно характеризовать изменения в финансовом положении предприятия по трем основным направлениям:

- текущей,
- финансовой,
- инвестиционной деятельности [3].

Текущей деятельностью называется деятельность организации, которая преследует извлечение прибыли в качестве основной цели или не имеет цели извлечения прибыли в соответствии с предметом и целями деятельности, продажей расходных материалов, оборудования. Выручка от текущей деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции [12].

Финансовой деятельностью называется деятельность предприятия, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала компании, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т.п.).

Для составления бухгалтерской отчетности, выручка от реализации продукции устанавливается только по отгрузке и по предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов [5].

Для целей налогообложения, выручка от реализации определяется либо по мере ее оплаты (поступления средств за товары на счет в банке), либо по мере отгрузки товаров и предъявлению покупателю расчетных документов.

При методе начисления, моментом реализации и, соответственно, образованием выручки считается дата отгрузки, т.е. поступление денежных средств компании за отгруженную продукцию не является фактором определения выручки. В основе этого метода лежит юридический принцип перехода прав собственности на товар.

При планировании выручки по отгрузке нереализованного товара является только товар на складе предприятия. Отгруженный товар считается реализованным, следовательно, оплаченный в ближайшее время. На практике вероятна другая ситуация – длительный период осуществления расчетов или отсутствие платежа от покупателя продукции. На случай непоступления платежей от покупателя, предусматривается создание резерва по сомнительным долгам предприятия. Сомнительным долгом называется дебиторская задолженность компании, которая не погашена в сроки, установленные договорами, но обеспечена гарантиями. На стадии планирования выручки это учесть невозможно, поэтому предприятия, определяющие выручку по отгрузке, имеют право образовывать резерв по

сомнительным долгам и относить не поступающие от дебиторов долги в течение года на счет резерва. Его величина определяется предприятием на основе анализа структуры, состава, размера и динамики неплатежей за отчетный период. Резерв по сомнительным долгам является дополнительным источником финансирования текущих активов [7].

Доходы предприятия при методе начисления признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств и (или) имущественных прав, в соответствии с п. 1 ст. 271 Налогового Кодекса РФ. Данный метод учета выручки активно применяется в развитых странах, где наличие универсальных фондовых и денежных рынков в значительной степени страхует товаропроизводителей от неплатежей и минимизирует их финансовый риск.

По доходам, относящимся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, и в случае, если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, законодательно установлена возможность распределения доходов предприятием самостоятельно, с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов, в соответствии с п. 2 ст. 271 Налогового Кодекса РФ.

Если доходы предприятия выражены в иностранной валюте, то они пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату признания соответствующего дохода.

Для целей налогообложения, предприятие имеет право на определение даты получения дохода по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от продажи продукции этого предприятия без учета налога на добавленную стоимость не превысит 1 млн. руб. за каждый квартал. Такой порядок учета выручки позволяет производить малым предприятиям своевременные расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, так как под начисленные налоги и платежи имеется реальный денежный источник.

При авансовых расчетах за отгруженную продукцию, общий размер денежных средств не совпадает с фактической реализацией, так как деньги

поступили на основе предоплаты, а продукция может быть не только не отгружена, но даже и не произведена.

Выручка от продаж, несмотря на внешние признаки (денежная форма, поступление средств за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, регулярность поступления, источник различных платежей предприятия), не является доходом в полном смысле этого слова, так как из неё, прежде всего, необходимо возместить понесенные расходы, выплатить заработную плату. Оставшаяся часть выручки примет форму чистого дохода предприятия, т.е. прибыли [9].

Налог на добавленную стоимость, акцизы и прочие косвенные налоги и сборы, хотя и включены в цену товара, не принадлежат компании и поступают в бюджет. Торговые и сбытовые скидки также не являются доходом предприятия - производителя, они поступают посредническим фирмам, реализующим его продукцию. Экспортные таможенные пошлины оплачивают предприятия – экспортеры продовольствия, минерального сырья и топлива, авиатехники, кожевенного и текстильного сырья, черных и цветных металлов, вооружения и другой продукции. Экспортные тарифы поступают в бюджет, а потому не учитываются при определении выручки.

На величину выручки от реализации влияют такие факторы, как цена реализуемых товаров, объем продаж в натуральном выражении.

## **1.2 Управление доходами предприятия**

Объектом планирования финансовых результатов на предприятии являются показатели бухгалтерской, налогооблагаемой и экономической прибыли.

К основным методам планирования выручки относят:

- Метод прямого счета;
- Метод укрупненного расчета;

- Аналитический метод;
- Метод линейной регрессии.

1. Метод прямого счета и в настоящее время является основным при оперативном планировании прибылей и убытков на предприятии. Методом прямого счета прибыль от реализации продукции определяется по формуле

$$B = Ц * P, \quad (1),$$

где В – плановая выручка от реализации;

Ц – плановая цена реализации продукции;

Р – объем реализованной продукции (выполненных работ) в натуральном выражении.

Этот метод основан на прогнозе продаж и цен на продаваемую продукцию.

2. Метод укрупненного расчета отражен в формуле (2). При этом методе учитываются выпуск товарной продукции, остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало ( $O_n$ ) и конец ( $O_k$ ) планируемого года:

$$B = O_n + T - O_k, \quad (2),$$

где В – выручка от реализации;

$O_n$  – остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало планируемого года;

Т – выпуск товарной продукции;

$O_k$  – остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на конец планируемого года.

Расчет осуществляется в ценах продаж, причем остатки на начало планируемого года оцениваются по ценам предыдущего года, товарный выпуск и остатки на конец планируемого года – в плановых ценах. Не менее важно определить и полную себестоимость реализованной продукции, поскольку разница между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью составляет прибыль от продажи.

3. Аналитический метод предполагает использование базовой величины продаж и анализ факторов, влияющих на величину выручки от реализации продукции.



4. Метод линейной регрессии использует расчет по регрессионной зависимости выручки от одного или нескольких факторов. Вариант (зависимость выручки от одного или нескольких факторов) может определяться методом линейной регрессии.

Поступившая на предприятие выручка от реализации распределяется по направлениям возмещения потребленных средств производства, а также формирует валовый и чистый доход. Выручка от реализации должна покрывать совокупные затраты предприятия и приносить ему прибыль [10].

Поступление выручки на денежные счета предприятия — завершение кругооборота средств. Дальнейшее использование поступивших средств — это начало нового кругооборота. Одновременно происходит распределение чистого дохода в интересах предприятия, физических лиц, государства, других заинтересованных лиц.

Выручка используется в первую очередь на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта, топлива, энергии. Остаток выручки после возмещения стоимости израсходованных материальных ресурсов и возмещения амортизации внеоборотных активов формирует валовый доход. Из выручки выплачивается заработная плата, начисляется социальное страхование, формируется прибыль предприятия.

Большое значение для предприятия имеют и доходы от реализации имущества, в частности, от основных фондов. Доходы от реализации имущества отражаются как операционные доходы, а остаточная стоимость и расходы, связанные с реализацией — как операционные расходы [12].

Если компания считает сдачу в аренду или лизинг своего имущества основной деятельностью, то арендная плата и лизинговые платежи являются выручкой от основной деятельности. В остальных случаях получение арендной платы или результата от продажи имущества считается выручкой от инвестиционной деятельности.

Своевременное поступление выручки - одна из основных задач деятельности предприятия в условиях рыночной экономики, так как это определяет его

финансовое положение. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержкам выплаты заработной платы работникам, возникновению задолженности по уплате налогов и других обязательных платежей, задержкам в расчетах поставщиками и т.д. [6].

Выручка от реализации формируется в результате:

- текущей (основной) деятельности и выступает в виде выручки, полученной от покупателей, заказчиков за реализованную продукцию;
- финансовой деятельности предприятий, связанной с размещением среди инвесторов облигаций и акций предприятия, поступлением займов и кредитов, предоставленных другим организациям;
- инвестиционной деятельности за счет продажи объектов основных средств и других внеоборотных активов, полученных процентов и дивидендов по ценным бумагам [1].

Поступление выручки представляет собой завершение кругооборота средств, а ее использование — начало нового кругооборота. Выручка используется:

- на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, топлива, энергии, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта;
- заработную плату;
- налоги;
- погашение кредита и процентов по нему;
- дивиденды;
- возмещение износа основных фондов;
- материальную помощь;
- формирование прибыли.

При проведении анализа доходов предприятия первоначально определяются цели и основные задачи анализа.

Целью анализа доходов является изучение и выявление основных источников формирования, и выявление резервов повышения доходности предприятия.

В соответствии с поставленной целью при анализе доходов предприятия ставятся следующие задачи:

- изучение экономических предпосылок анализа;
- анализ динамики состава и структуры доходов предприятия;
- оценка формирования доходов от основной деятельности;
- анализ прочих доходов;
- выявление и оценка влияния факторов на изменение доходов (факторный анализ);
- анализ распределения доходов на уплату налогов и формирование прибыли;
- определение резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходности.

Предметом анализа являются доходы предприятия, а объектом анализа выступает конкретное предприятие.

Источниками информации для анализа доходов служат:

- оперативные данные бухгалтерского учета;
- материалы документальных ревизий;
- статистическая отчетность;
- инвентаризации проверок, результаты наблюдений.

Важным направлением анализа доходов предприятия является изучение экономических предпосылок, основными из которых являются следующие:

- изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета, формирования и налогообложения доходов и прибыли предприятий;
- государственное регулирование потребительского рынка;
- степень развития рынка и оценка его конъюнктуры;
- обоснованность затрат и расходов;
- анализ качества активов;
- анализ качества пассивов;
- оценка стратегии и тактики деятельности предприятия;
- анализ прибыльности отдельных видов деятельности;

- анализ основных показателей деятельности предприятия за ряд предшествующих лет, оказывающих влияние на формирование и распределение доходов.

Основные этапы анализа:

1 этап – подготовительный. Он подразумевает:

- а) определение цели и задач анализа доходов;
- б) выбор предмета и объекта анализа;
- в) определение необходимой информации для осуществления анализа;
- г) определение сроков проведения анализа и исполнителей;
- д) изучение экономических предпосылок анализа.

2 этап – основной. Он включает в себя:

- а) анализ динамики состава и структуры доходов торгового предприятия;
- б) оценка динамики доходов от основной деятельности;
- в) анализ прочих поступлений доходов;
- г) факторный анализ доходов;
- д) анализ распределения доходов предприятия.

3 этап – заключительный. Он включает в себя:

- а) разработка мероприятий по повышению доходности предприятия;
- б) выявление резервов роста различных видов доходов;
- в) определение сильных и слабых сторон, угроз и возможностей;
- г) оформление и предоставление отчета по проведенным исследованиям;
- д) контроль за осуществлением мероприятий.

Для анализа валовой прибыли используются традиционные и математические методы анализа. К числу основных способов и приемов экономического анализа относятся: оценка абсолютных относительных и средних величин, метод сравнения, группировки, индексный, графический метод цепных подстановок, балансовый.

Достоверность результатов анализа валовой прибыли находится в прямой зависимости от качества его информационного обеспечения.

Перед анализом необходимо тщательно проверить все привлекаемые к анализу материалы. Подготовка данных к анализу состоит главным образом в их проверке, в проверке качества отчетных материалов.

При анализе валовой прибыли устанавливается степень соответствия фактических (ожидаемых) значений прогнозным (плановым), выполнение заданий по валовому доходу. В ходе анализа определяется динамика валовой прибыли, устанавливаются причины её роста или снижения. При анализе особое внимание следует уделить расчету влияния основных факторов на сумму и уровень валовой прибыли. К основным факторам, оказывающим воздействие на размер валовой прибыли, относятся: объем и ассортиментная структура товарооборота, уровень торговых надбавок и цен, состав товарооборота и др. [13].

Завершается анализ валовой прибыли расчетом упущенных возможностей в росте валовой прибыли и разработкой мероприятий с определением ответственных за их выполнение и установлением мер ответственности за их реализацию.

Материалы анализа служат базой прогнозирования, и планирования валовой прибыли на будущий год.

Валовая прибыль как экономическая категория представляет собой часть стоимости товара, которая предназначается для покрытия издержек обращения и образования прибыли [9].

Валовая прибыль предприятия – это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью. Валовая прибыль от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем. Уровень этого дохода в торговле определяется как отношение суммы валовой прибыли от реализации к объему товарооборота.

Валовая прибыль – источник средств для возмещения текущих затрат, расчетов с бюджетом, формирования прибыли предприятия – не является прямым показателем экономической эффективности деятельности торгового предприятия.

В процессе анализа валовой прибыли устанавливается степень соответствия фактических значений прогнозным, определяется динамика валовой прибыли,

устанавливаются причины ее роста или снижения, рассчитывается влияние основных факторов на сумму и уровень валовой прибыли.

При учете товаров по продажным ценам зависимость валовой прибыли от реализации определяется расчетным путем. Существует несколько способов такого расчета в зависимости от размера применяемых надбавок, частоты их изменения, возможностей учета реализации товаров по их видам и т.п. Основными из этих способов являются:

- по общему товарообороту;
- по ассортименту товарооборота;
- по ассортименту остатка товаров;
- по среднему проценту.

Величина доходов от реализации основных средств и прочих материальных активов зависит от количества проданного имущества, его балансовой стоимости и цены реализации. При этом учитывают не только прямой финансовый результат, но и эффект от ускорения оборачиваемости капитала [12].

Доля доходов разных видов, в том числе внереализационных, в общей сумме валовой выручки предприятия может быть достаточно большой, а в отдельных случаях – даже превышать выручку от реализации. Поэтому самую полную картину финансово-хозяйственной деятельности предприятия даст его финансовый анализ.

Информационной базой для проведения финансового анализа является главным образом бухгалтерская документация. В первую очередь это Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых результатах и Приложение к балансу.

Финансовый анализ на предприятии включает последовательное проведение следующих видов анализа:

1. Общую оценку финансового состояния предприятия и изменений абсолютных показателей за отчетный период;
2. Анализ ликвидности предприятия;

Ликвидность баланса предприятия – способность компании с помощью своих активов покрывать обязательства перед кредиторами. Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую

определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства.

### 3. Анализ оборачиваемости активов;

Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период.

### 4. Анализ рентабельности;

Рентабельность – это один из показателей, характеризующий экономическую эффективность работы предприятия. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

### 5. Анализ платежеспособности;

Платежеспособность предприятия – это способность субъекта экономической деятельности полностью и срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального (устойчивого) финансового положений предприятия.

### 6. Анализ деловой активности;

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов. Для анализа деловой активности организации используются две группы показателей: общие показатели оборачиваемости и показатели управления активами.

### 7. Оценку потенциального банкротства.

Оценка потенциального банкротства позволяет своевременно выявить признаки банкротства предприятия.

Одним из важнейших показателей финансового анализа является рентабельность, которая отражает конечные финансовые результаты деятельности

предприятия. Рентабельность характеризует прибыль, полученную с 1 руб. средств, вложенных в финансовые операции либо в другие предприятия. На предприятиях используется целая система показателей рентабельности [3].

Наиболее часто используемыми показателями являются:

- Рентабельность активов (РА) – относительный показатель эффективности деятельности, который показывает способность активов компании порождать прибыль.

$$KPA = \frac{\text{Чистая прибыль за период}}{\text{Средняя величина активов за период}} * 100\%; \quad (3),$$

где КРП – коэффициент рентабельности активов.

- Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

$$KPP = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} * 100\%; \quad (4),$$

где КРП – коэффициент рентабельности продаж.

- Рентабельность собственного капитала – относительный показатель эффективности деятельности, который показывает отдачу на инвестиции акционеров с точки зрения учетной прибыли.

$$KPSK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} * 100\%; \quad (5),$$

где КРСК – коэффициент рентабельности собственного капитала.

В литературе широко известна формула Дюпона – расщепление рентабельности капитала на произведение рентабельности оборота и оборачиваемости активов, причем каждый из факторов сам является содержательным финансовым показателем, представленным в формулах (6, 7). Это модифицированный факторный анализ, позволяющий определить, за счёт каких факторов происходило изменение рентабельности.

$$KPSK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Капитал}}; \quad (6),$$

$$KPSK = \text{Норма прибыли} * \text{Оборачиваемость активов} * \text{Коэффициент капитализации};$$

где КРСК – рентабельность собственного капитала.

При всей простоте, в методике отражены три важные составляющие:



- Структура рисков бизнеса;
- Динамика изменения рисков;
- Дополнительная оценка стоимости капитала.

Следовательно, показатели финансовых результатов (прибыли) составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

### **1.3. Методы повышения доходности предприятия**

Одним из важнейших вопросов анализа системы управления финансами предприятия является оценка эффективности управления доходами.

Принимая решение о выборе мероприятий для достижения оптимального уровня показателя «доходность», важно понимать разницу между отражением доходов и расходов в финансовом учете и движением денежных средств в компании.

Таким образом, возможность повышения прибыльности бизнеса в области формирования финансового результата следует рассматривать: в увеличении выручки от реализации, снижении себестоимости продукции, уменьшении прочих расходов.

Одним из методов повышения выручки от реализации является снижение технологических и коммерческих потерь. Это приведет к росту величины прибыли до налогообложения [11].

Мероприятия по сокращению себестоимости продукции различны для каждой конкретной компании и зависят от структуры затрат.

Наиболее крупные статьи издержек на предприятии – это затраты на оплату труда, топливо, покупную энергию и амортизацию, услуги сторонних организаций (ремонтные услуги, консультационные услуги и т.д.) и абонентную плату.

Необходимо понимать, что существуют затраты, которые в силу своих объективных особенностей не имеют возможности для снижения, либо их уменьшение представляется нецелесообразным. Например, амортизация, снижение которой нецелесообразно в силу того, что она является основным источником инвестиций в компании [18].

Таким образом, затраты в себестоимости условно можно выделить две части:

1. Затраты, не имеющие возможности для снижения. К числу таковых относятся затраты на амортизацию.

2. Затраты, имеющие возможность для снижения. К числу таковых относятся все затраты, входящие в себестоимость, учитывая индивидуальные особенности функционирования компании, за исключением затрат, не имеющих возможностей для сокращения.

Уменьшение себестоимости осуществляется путем управленческого воздействия на затраты, имеющие возможность для снижения, при этом необходимо принимать во внимание долю конкретных затрат в себестоимости.

Рекомендуемые этапы по уменьшению издержек:

1. Определение наиболее крупных статей затрат, имеющих возможность для уменьшения.

2. Проведение мероприятий технического и организационного характера, направленных на уменьшение затрат.

В части влияния на величину совокупных активов, рекомендуемые мероприятия могут быть следующими:

– уменьшение дебиторской задолженности за счет взыскания денежных средств с покупателей – должников;

– использование денежных средств, полученных в результате погашения дебиторской задолженности, на погашение собственной кредиторской задолженности.

В результате совокупные активы сократятся, следовательно, увеличится показатель «доходность совокупных активов».

Важной задачей эффективного управления дебиторской задолженностью является оптимизация ее общего размера и обеспечение своевременной инкассации долга:

- через повышение финансовой дисциплины;
- выявление наиболее крупных дебиторов и реализацию мер мотивирующего характера при проведении расчетов;
- взыскание сумм просроченной задолженности в судебном порядке;
- создание системы оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с деловым партнером;
- разработку регламента установления лимитов кредита каждому клиенту, которые будут определяться отношениями с этим клиентом, потребностями в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента;
- применение факторинга;
- повышение уровня урегулированной дебиторской задолженности прошлых лет;
- снижение величины «прочей» дебиторской задолженности (не обусловленной расчетами потребителей за отпущенные товары и услуги).

Товарные запасы являются частью отвлеченного оборотного капитала. Поэтому компания должна найти для себя оптимальное сочетание между издержками и выгодами от выбранного уровня товарных запасов, чтобы определить, какая величина запасов по каждой товарной группе (или даже позиции) является достаточной. В качестве базовых индикаторов качества выбранной политики управления запасами могут использоваться различные критерии оценки: мониторинг состояния запасов, определение их соответствующих параметров, расчет нормативных характеристик запасов [13].

Мониторинг состояния запасов должен обеспечивать непрерывное сравнение нормативных параметров с фактическими показателями. Определение

соответствующих параметров запасов позволит перейти к оптимизации размещения товаров на складе, а, следовательно, к минимизации затрат.

Рекомендуемые мероприятия по оптимизации запасов следующие:

- продажа излишних, а также неликвидных запасов по цене не ниже балансовой (продажа неликвидных запасов по цене ниже балансовой допускается после согласования);
- внедрение системы информационного мониторинга за состоянием запасов и непрерывного контроля нормируемых параметров;
- уточнение реальной стоимости и времени выполнения заказов;
- расчет нормативного уровня страховочных и товарных запасов с учетом сезонной динамики; доведение уровня запасов до нормативного уровня;
- проведение анализа оборота запасов по видам с целью уменьшения объемов тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса;
- проведение более плотной работы с поставщиками по вопросам ускоренной поставки с предоставлением им стимулов в виде более привлекательных для них условий оплаты.

Рост и развитие фирмы связаны с разработкой и реализацией стратегии и тактики повышения доходности предприятия, путем эффективного управления формированием и распределением его доходов. Что представляет собой сложный процесс, основанный на глубоком знании конъюнктуры рынка, возможностей организации, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких результатов деятельности [5].

Доходность предприятия рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

В современных условиях функционирования предприятий появились новые возможности повышения их доходности, открытые в ходе рыночных преобразований, помимо традиционных (рост товарооборота, снижение издержек обращения и т.п.). Среди них основными являются:

- формирование торгового ассортимента с учетом доходности товаров;
- использование возможностей рискованной деятельности;
- новая философия взаимоотношений с контрагентами;
- акционирование;
- инновационная политика;
- выгодное размещение денежных ресурсов и другие.

Компании, при формировании ассортимента реализуемых товаров следует обеспечить его достаточную широту и глубину, так как, чем более разнообразным будет ассортимент, тем полнее будет удовлетворен спрос населения, то есть покупатель заинтересован в возможности широкого выбора товаров. И в то же время необходимо обеспечить выгодность каждой коммерческой сделки: целесообразно обеспечить взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки, расходовании средств на осуществлении коммерческой деятельности.

Диверсификация ассортимента путем включения в ассортиментный перечень взаимозаменяемых товаров позволит повысить комплектность покупок, а значит, увеличит товарооборот предприятия [7].

В частности, новых покупателей можно привлечь более совершенной, чем у других предприятий, выкладкой товаров, продуманной рекламой и пропагандой, высокой репутацией и специализацией торгового предприятия, дополнительными торговыми услугами, более низкими ценами (при том же качестве продукции), легкостью приобретения (отсутствие очередей, широкий выбор товаров), предложением покупателям товаров с учетом их покупательских привычек.

Увеличение объемов реализуемой продукции в результате снижения цен и стоимости торговых услуг возможно при реальном снижении стоимости

предназначенной к реализации продукции, ускорении оборачиваемости торговых запасов, повышении управляемости запасами и закупками, ликвидации неходововых товаров, широком внедрении самообслуживания, повышении эффективности использования торговых площадей.

Для увеличения доходности предприятия необходимо постоянно заботиться о сохранении имеющихся денежных ресурсов и их приумножении. Так как, рыночные отношения предполагают, что деньги должны делать деньги, у владельцев временно свободных денежных средств возникает проблема, как рационально распорядиться ими с целью обеспечения соответствующего их прироста. Особенно это актуально для ситуации с высоким уровнем инфляции.

Для повышения доходности предприятиям следует осуществлять следующие меры (при выполнении основного правила – прибыль должна быть обеспечена при любых затратах):

- разрабатывать и применять новые идеи по привлечению покупателей: проводить выставки-продажи; организовывать консультации специалистов; продлевать часы торговли в предвыходные и предпраздничные дни;

- повышать квалификацию работников, что сопровождается ростом производительности их труда; организовать эффективную систему материального стимулирования персонала; непрерывно повышать уровень обслуживания, обеспечивать полноту товарного ассортимента;

- активно применять средства рекламы и информации для повышения информированности покупателей о предлагаемых товарах для увеличения новых направлений спроса и экономии времени на приобретение товаров, проводить выставки-продажи, выставки-демонстрации;

- непрерывно анализировать положения конкурентов, выявлять его сильные и слабые стороны, использовать опыт;

- снижать уровень издержек обращения (т.е. их размер в цене каждого товара).

Это может быть обеспечено за счет роста объема продажи товаров, реализации внутренних резервов их экономии и других направлений хозяйственной деятельности [15].

## **2. Управление доходами ООО «Газпром трансгаз Самара»**

### **2.1 Краткая характеристика ООО «Газпром трансгаз Самара»**

ООО «Газпром трансгаз Самара» зарегистрировано 21 августа 2002 по адресу г. Самара ул. Ново-Садовая 106 а.

Общество с ограниченной ответственностью "Газпром трансгаз Самара", созданное в 1943 году, является исторически первым предприятием газовой промышленности России. Сегодня ООО "Газпром трансгаз Самара" - дочернее предприятие ПАО "Газпром", которое осуществляет транспорт природного газа по магистральным газопроводам и его поставку потребителям шести регионов России:

- Самарской,
- Ульяновской,
- Оренбургской,
- Пензенской,
- Саратовской областей,
- республику Татарстан,
- республику Мордовия.

Основной целью «Газпром трансгаз Самара» является надежное и безаварийное газоснабжение потребителей и получение прибыли, обеспечивающей устойчивое и эффективное экономическое благосостояние Общества, создание здоровых и безопасных условий труда и социальную защиту работников Общества.

Для реализации своих целей Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- транспортировка газа по трубопроводам;
- оптовая и розничная торговля;
- газификация, в том числе строительство объектов газоснабжения населенных пунктов, предприятий и организаций, выполнение строительно-монтажных работ, выполнение функций заказчика-застройщика;
- реализация сжиженного углеводородного газа;

- техническое обслуживание и эксплуатация газораспределительных систем (техническое обслуживание и ремонт газовых сетей и сооружений и др.);
- планирование, контроль и учет транспортировки газа по сетям газораспределения;
- подготовка и повышение квалификации специалистов газовых хозяйств;
- сдача имущества в аренду;
- изготовление газоиспользующего оборудования и газовых приборов;
- обслуживание и ремонт внутридомового газового оборудования;
- перевозка грузов и транспортно-экспедиционное обслуживание;

Общество вправе также осуществлять любые другие виды деятельности, не запрещенные федеральными законами.

«Газпром трансгаз Самара» - это динамично развивающееся предприятие, эксплуатирующее более 4300 км магистральных газопроводов, 19 компрессорных станций, 144 газораспределительных объектов и обеспечивающее транспортировку природного газа в объеме около 15% от всего добываемого природного газа в России. В состав Общества входят линейно-производственные управления магистральных газопроводов и сервисные подразделения.

ООО «Газпром трансгаз Самара» является платформой для реализации различных инновационных проектов. В Обществе реализован ряд стратегических инициатив ПАО «Газпром»:

- информационно-управляющая система предприятия;
- система менеджмента качества;
- торцовые газодинамические уплотнения;
- технологии управляемого взрыва.

ООО «Газпром трансгаз Самара» является одним из крупнейших налогоплательщиков в регионе.

Объем ежегодной транспортировки газа около 80 миллиардов кубометров. Общество играет важную роль в обеспечении экономического развития регионов своего присутствия, обеспечивает стабильное и бесперебойное газоснабжение



производственных объектов и населенных пунктов, курирует строительство новых газопроводов и газораспределительных объектов.

«Газпром трансгаз Самара» занимается реализацией газа метана в качестве автомобильного топлива. Предприятие эксплуатирует 10 заправочных станций (АГНКС), 4 передвижных автомобильных газовых заправщика.

ПАО "Газпром" и его дочерние общества, представляя собой одну из крупных вертикально-интегрированных газонефтяных компаний Российской Федерации, являются активными участниками рынков нефти и газа, как в России, так и за ее пределами.

Основными конкурентами Компании при поставках нефти и газа на внешний рынок являются российские компании: «Роснефть», «Новатэк», «Лукойл», «Итера», «Нортгаз». Но ПАО «Газпром», включая свои дочерние общества, в том числе ООО «Газпром трансгаз Самара» лидер среди своих конкурентов.

На основе таблицы основных экономических показателей ООО «Газпром трансгаз Самара» (приложение 2) приведена таблица динамики основных показателей за 2014-2016 гг.

Таблица 1 - Динамика основных показателей ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

Показатели	2014г	2015г	2016г	Отклонения 2014/15	Отклонения 2015/16
Выручка от основной деятельности	10011	10905	13837	894	2 932
Выручка всего	10 832	11 735	14 692	903	2 957
Затраты по основной деятельности	9 350	10186	12890	836	2 704
Затраты всего	10 091	10 930	13 711	839	2 781
Прибыль от продажи по основному виду деятельности	650	720	947	70	227
Прибыль от других видов деятельности	91	85	34	-6	-51
Прибыль до налогообложения	706	770	709	64	-61
Чистая прибыль	401	359	288	-42	-71

На рисунке 1 приведена динамика выручки и затрат ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг. в млн.руб.

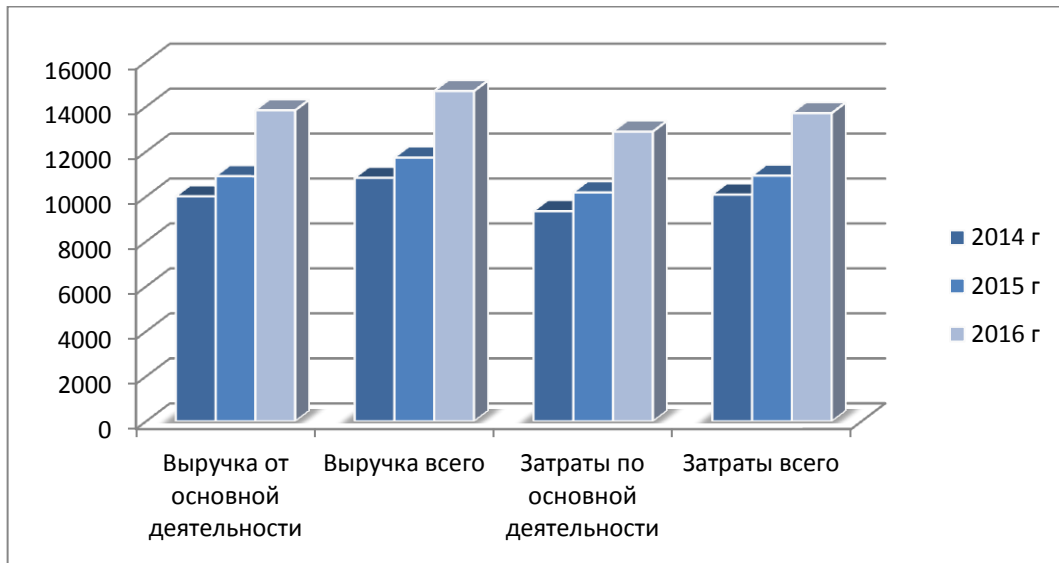


Рисунок 1 - Динамика выручки и затрат ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

На рисунке 2 приведена динамика прибыли ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг. в млн.руб.

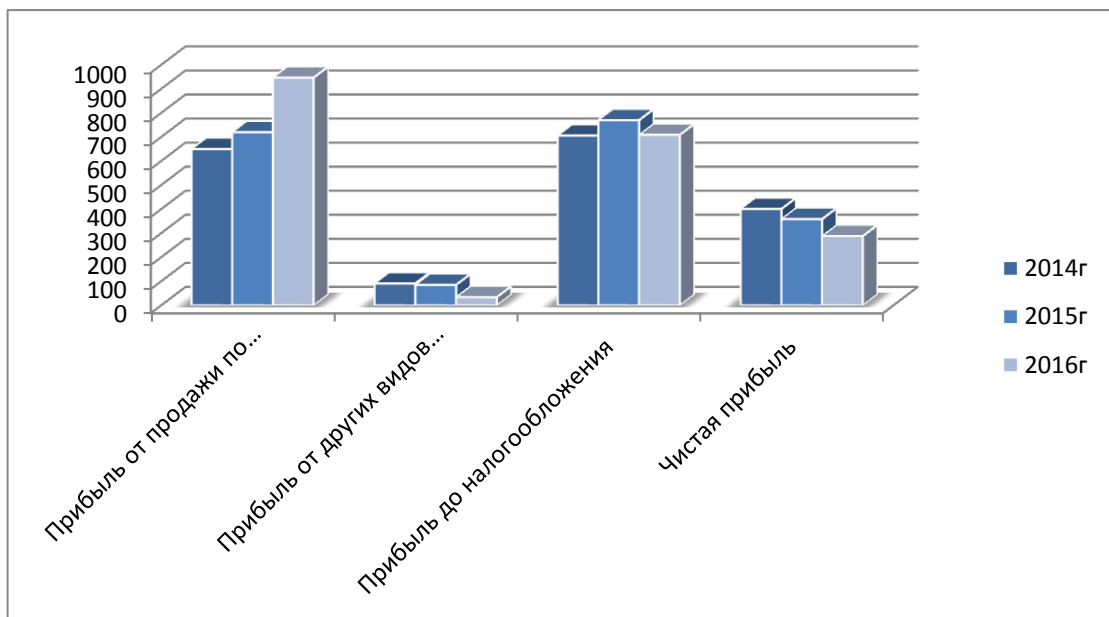


Рисунок 2 - Динамика прибыли ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

Прибыль от продаж по основному виду деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» имеет тенденцию на увеличение, когда прибыль от других видов деятельности снижается, выручка увеличивается на всём исследуемом периоде и вместе с ней увеличивается себестоимость.

## **2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Газпром трансгаз Самара»**

Используя данные финансовой отчетности, проведем анализ производственного предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара».

Процедура анализа начинается с экспресс-анализа структуры актива и пассива баланса предприятия (приложение 1).

За 2016 год величина всех хозяйственных средств, находящихся в распоряжении ООО «Газпром трансгаз Самара», увеличилась на 127510 тыс.руб. и составила 8466925 тыс.руб., т.е. увеличение валюты баланса составило 1.5%.

Величина внеоборотных активов снизилась на 419549 тыс.руб. (11,78%). Основную часть внеоборотных активов составляют основные средства, стоимость которых за отчетный период уменьшилась на 145688 тыс.руб. (6,12%). Уменьшение произошло за счет снижения стоимости зданий, машин и оборудования.

Оборотные активы (оборотный капитал) отражают величину материальных оборотных средств: производственных запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств. В целом за период, величина оборотных активов увеличилась на 547059 тыс.руб.(11,45%).

Существенную роль на увеличение оборотных активов по итогам года оказало увеличение краткосрочной дебиторской задолженности (актив высокой ликвидности), которая на конец периода увеличилась на 1282229 тыс.руб.(53,37%) и составила 3684629 тыс.руб. Это, главным образом, объясняется увеличением по итогам года дебиторской задолженности ПАО «Газпром» за транспортировку газа.

Также уменьшилась сумма долгосрочной дебиторской задолженности на 79846 тыс.руб., в основном, за счет уменьшения покупателей и поставщиков.

Анализ пассива баланса показал следующее.

Собственный капитал, имеющий наибольший удельный вес увеличился на 287948 тыс.руб. и составил на конец периода 6431327 тыс.руб.

На увеличение собственного капитала оказало:

- увеличение нераспределенной прибыли
- увеличение резервного капитала

Краткосрочные обязательства уменьшились на 93569 тыс.руб. за счет уменьшения краткосрочной кредиторской задолженности.

Долгосрочные обязательства также уменьшились за счет прочих долгосрочных обязательств и отложенных налоговых обязательств.

В таблице 2 представлены значения показателей платежеспособности исследуемого предприятия.

Таблица 2 - Динамика платежеспособности предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

Коэффициенты	2014г	2015г	2016г	Норматив
1. Коэффициент текущей ликвидности	2,200538	2,311384	2,698092	$\geq 2$
2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,220098	1,317775	1,919577	$\geq 0,7$
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,197326	0,155789	0,052928	$\geq 0,25$
4. Величина собственных оборотных средств, тыс. руб.	2 536 055	2 711 283	3 351 911	$> 0$
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,562019	0,567358	0,629367	$\geq 0,1$
6. Коэффициент маневренности СОС	0,112312	0,118798	0,031169	0-1
7. Доля оборотных средств в активах	0,563158	0,573035	0,629016	-
8. Доля запасов в оборотных активах	0,333898	0,328402	0,220833	-
9. Доля СОС в покрытии запасов	1,683207	1,727633	2,849966	$\geq 0,5$

На рисунке 3 приведена динамика коэффициентов платежеспособности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

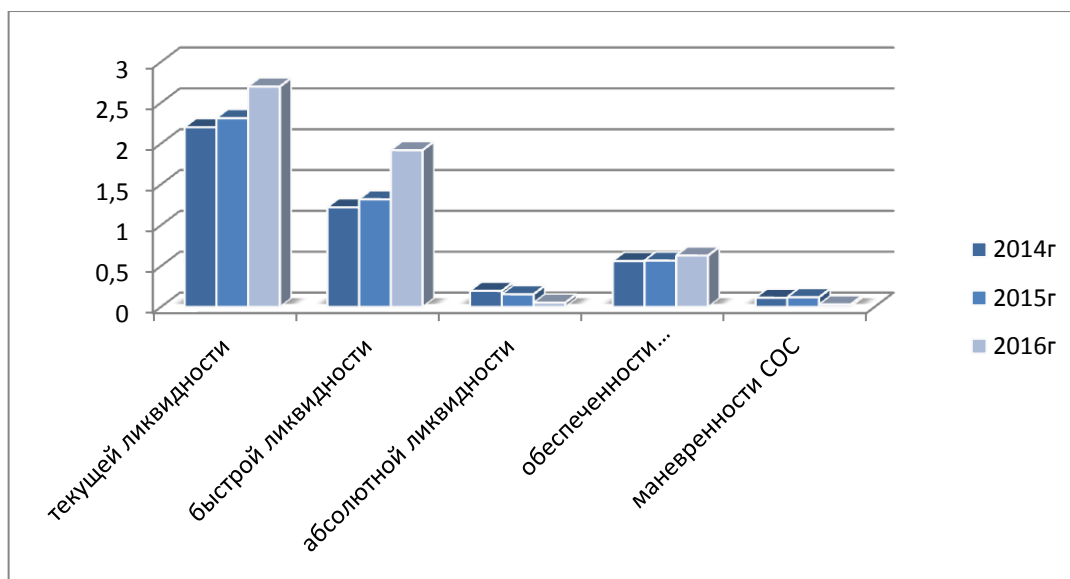


Рисунок 3 – Динамика коэффициентов платежеспособности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

Коэффициент текущей ликвидности, показывающий в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства ООО «Газпром трансгаз Самара», на конец периода увеличился на 0,39 и составил 2,7. Положительно на это повлияло увеличение суммы оборотных активов одновременно с уменьшением суммы долгосрочной дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств. Рост коэффициента быстрой ликвидности на конец анализируемого периода произошел за счет увеличения дебиторской задолженности, поэтому превышения значения данного показателя нельзя считать положительным моментом деятельности предприятия. Но коэффициент абсолютной ликвидности снизился за счет увеличения по статье «Финансовые вложения».

Расчеты, приведенные в таблице 2, показывают увеличение суммы собственных оборотных средств, что положительно сказывается на платежеспособности предприятия.

Снижение коэффициента маневренности собственных оборотных средств свидетельствует о сокращении доли денежной составляющей в общей величине собственных оборотных средств.

Доля запасов в оборотных активах может свидетельствовать о снижении спроса на продукцию.

Таблица 3 - Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара»

Показатели	2014г	2015г	2016г	Норматив
1. Коэффициент концентрации собственного капитала (ККСК)	0,734875	0,736667	0,759582	$\geq 0,5$
2. Коэффициент финансовой зависимости (КФЗ)	1,360886	1,357463	1,316512	$< 2$
3. Коэффициент маневренности собственного капитала (КМСК)	0,430728	0,441334	0,521184	0,2-0,5
4. Коэффициент концентрации заемного капитала (ККЗК)	0,265184	0,263332	0,240417	$\leq 0,5$
5. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений (КСПДВ)	0,021211	0,036102	0,019633	-
6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (КДПЗС)	0,012453	0,020494	0,009498	-
7. Коэффициент структуры заемного капитала (КСЗК)	0,034642	0,058532	0,030296	-
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (КСЗиСС)	0,360886	0,357463	0,316512	$\leq 1$

Из таблицы 3 видно, что все коэффициенты изменяются незначительно. И все значения коэффициентов входят в нормативные. Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю собственных средств в структуре капитала. Коэффициент структуры заемного капитала характеризует долю заемных средств. Собственного капитала значительно больше на предприятии, чем заемного.

Значения коэффициентов финансовой зависимости и соотношения заемных и собственных средств подтверждают, что предприятие практически не зависит от заемного финансирования (коэффициент финансовой зависимости принимает нормативное значение, коэффициент соотношения заемных и собственных средств меньше 1).

Динамика трех последних показателей означает, что с позиции долгосрочной перспективы зависимость предприятия от внешних инвесторов уменьшается.

На рисунке 4 приведена динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

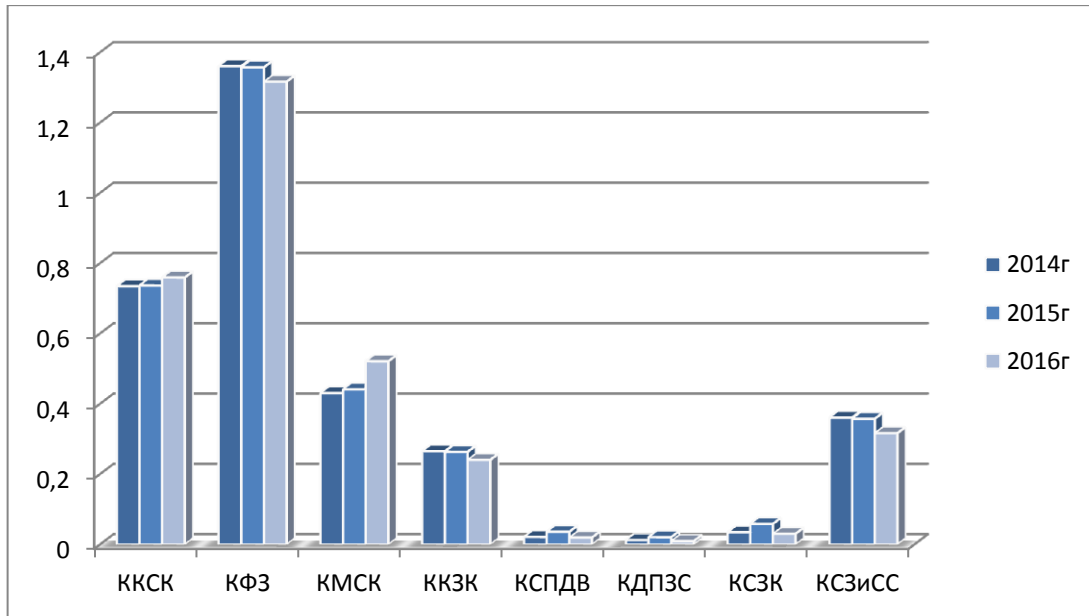


Рисунок 4 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

Таблица 4 - Классификация типа финансового состояния предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014г	2015г	2016г
1. Наличие собственных оборотных средств (СОС)	2 612 540	2 582 743	3 290 240
2. Функционирующий капитал (КФ)	2 536 055	2 711 283	3 351 911
3. Общая величина источников формирования запасов (ВИ)	4 648 487	4 778 779	5 325 838
4. Величина запасов (Зп)	1 552 120	1 569 362	1 176 123
4. $\pm\Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{Зп}$	1 060 420	1 013 381	2 114 117
5. $\pm\Phi^{\text{КФ}} = \text{КФ} - \text{Зп}$	983 935	1 141 921	2 175 788
6. $\pm\Phi^{\text{ВИ}} = \text{ВИ} - \text{Зп}$	3 096 367	3 209 417	4 149 715
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{1;1;1}	{1;1;1}	{1;1;1}

$$\pm\Phi^{\text{COC}} \geq 0,$$

$$\pm\Phi^{\text{КФ}} \geq 0, = \{1;1;1\} - \text{абсолютная финансовая независимость}$$

$$\pm\Phi^{\text{ВИ}} \geq 0.$$

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в организации наблюдалось устойчивое финансовое состояние на всем исследуемом периоде.

Таблица 5 - Анализ деловой активности ООО «Газпром трансгаз Самара»

Наименование показателя	2014г	2015г	2016г
1. Оборачиваемость совокупных активов (оборотов)	1,321	1,213	1,634
2. Оборачиваемость совокупных активов (дней)	272,5	296,7	220,3
3. Оборачиваемость собственного капитала (оборотов)	1,602	1,745	2,214
4. Оборачиваемость собственного капитала (дней)	224,7	206,3	162,6
5. Фондоотдача	3,445	4,720	5,989
6. Оборачиваемость текущих активов (оборотов)	2,007	2,187	2,774
7. Оборачиваемость текущих активов (дней)	179,3	164,6	129,7
8. Оборачиваемость запасов (оборотов)	6,854	7,467	9,449
9. Оборачиваемость запасов (дней)	525,2	482,1	380,9
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборотов)	3,048	3,321	4,213
11. Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	118,1	108,4	85,4
12. Оборачиваемость кредиторской задолженности (оборотов)	4,874	5,338	6,755
13. Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней)	734,7	674,4	532,9
14. Продолжительность операционного цикла	643,3	590,5	466,3
15. Продолжительность финансового цикла	971,6	922,65	702,5

Из таблицы видно, что все коэффициенты оборачиваемости изменились несущественно, как в положительную сторону, так и в отрицательную. Можно отметить увеличение оборачиваемости запасов, кредиторской и дебиторской задолженностей, и что сокращается их оборачиваемость в днях.

Также стоит отметить уменьшение продолжительности операционного и финансового циклов, что показывает улучшение финансового состояния



предприятия, повышение эффективности управления кредиторской задолженностью, увеличение платежеспособности и ликвидности.

Для оценки эффективности деятельности предприятия используются показатели рентабельности (табл.6).

Таблица 6 - Динамика показателей рентабельности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016гг., %

Показатели	2014г	2015г	2016г
1. Рентабельность продаж	6,4929	6,6024	6,844
2. Рентабельность продукции	6,9519	7,0685	7,3468
3. Рентабельности активов	3,6002	4,2939	3,4447
4. Рентабельность собственного капитала	4,8211	5,7501	4,6129
5. Фондорентабельность	28,1355	31,1655	40,9913

На рисунке 5 представлена динамика показателей рентабельности ООО «Газпром трансгаз Самара».

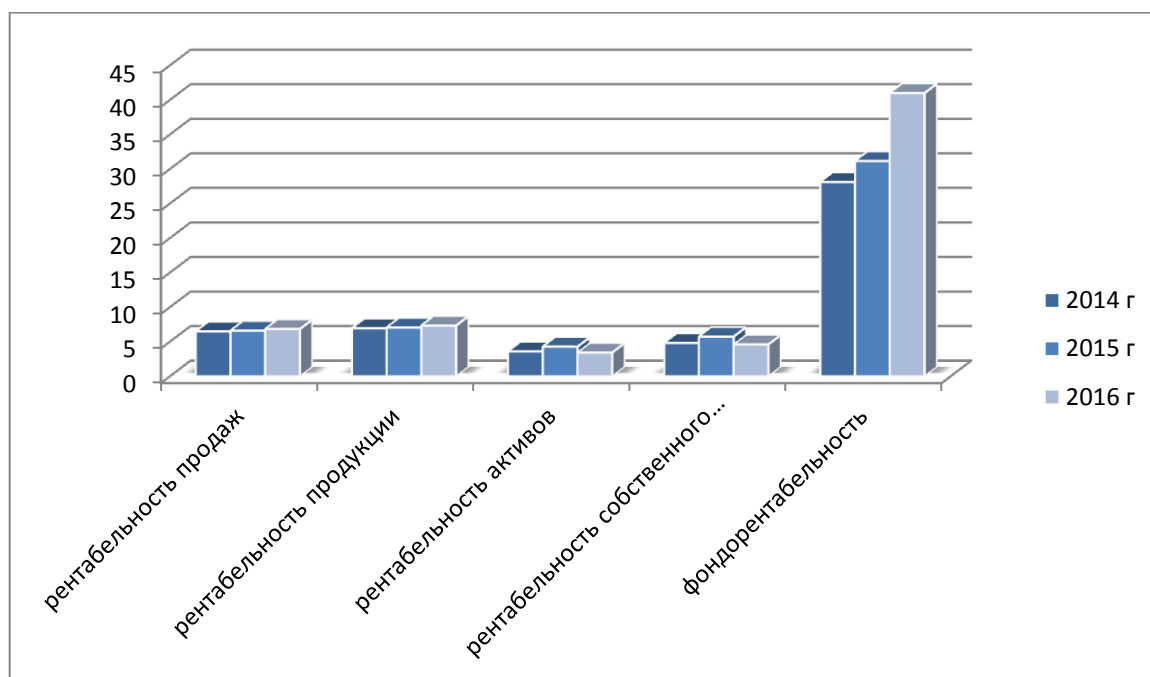


Рисунок 5 – Динамика показателей рентабельности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016гг., %

Показатели рентабельности продаж и рентабельности продукции за отчетный период увеличились, что обусловлено увеличением прибыли от продаж.

На снижение показателей рентабельности активов и собственного капитала повлияло то, что темпы роста чистой прибыли не превышают темпы роста совокупных активов и собственного капитала.

Рентабельность основных фондов (фондорентабельность) увеличилась, что свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов предприятия.

По приведенным формулам представим интегральную оценку финансового состояния анализируемого предприятия (табл. 7).

Таблица 7 - Данные для интегральной оценки финансового состояния предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» (по методике Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой)

Показатели	2015г	2016г
1. Обеспеченность собственными средствами (К1)	0,7994	1,0143
2. Текущая ликвидность баланса (К2)	2,3114	2,6981
3. Интенсивность оборота авансируемого капитала (К3)	0,1351	0,1329
4. Эффективность менеджмента (К4)	0,8675	1,1076
5. Рентабельность собственного капитала (К3)	0,0329	0,0208

По формуле рассчитаем рейтинговое число:

$$R = 2 * K1 + 0,1 * K2 + 0,08 * K3 + 0,45 * K4 + K5 \quad (7),$$

$$R = 2 * 0,7994 + 0,1 * 2,3114 + 0,08 * 0,1351 + 0,45 * 0,8675 + 0,0329 = 2,264$$

$$R = 2 * 1,0143 + 0,1 * 2,6981 + 0,08 * 0,1329 + 0,45 * 1,1076 + 0,0208 = 2,8283$$

В 2015 году рейтинговое число равно = 2,264, в 2016 году = 2,8283

Сравнивая показатель рейтинговой оценки с нормативными значениями (нормативное значение равно 1), можно сделать вывод об эффективности бизнеса, причем видно, что данная оценка увеличивается, что свидетельствует не только об эффективности, но и о ее повышении.

С помощью пятифакторной модели диагностики банкротства рассчитаем вероятность банкротства для ООО «Газпром трансгаз Самара».

$$y = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * x_4 + a_5 * x_5 \quad (8),$$

где  $x_1$  – доля оборотных средств в активах;

$x_2$  – рентабельность активов (по нераспределенной прибыли);

$x_3$  – рентабельность активов (по чистой прибыли);

$x_4$  – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала;

$x_5$  – коэффициент отдачи активов.

При этом  $a_0 = 0$ ,  $a_1 = 1,2$ ,  $a_2 = 1,4$ ,  $a_3 = 3,3$ ,  $a_4 = 0,6$ ,  $a_5 = 1$ .

$x_1 = 0,4$   $x_2 = 0,05$   $x_3 = 0,13$   $x_4 = 3,2$   $x_5 = 0,02$

$y = 0 + 1,2 * 0,4 + 1,4 * 0,05 + 3,3 * 0,13 + 0,6 * 3,2 + 1 * 0,02$

$z = 4,9$  - вероятность банкротства мала

Ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал.

### 2.3 Анализ доходов предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара»

Для анализа доходов предприятия необходимо проанализировать абсолютные величины доходов предприятия в отчетном и предыдущем периоде (или аналогичном периоде предыдущего года) в разрезе видов доходов, изменения абсолютных величин доходов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом.

Таблица 8 - Структура выручки ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.,%.

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%
Выручка от основной деятельности	10011	92,42	10905	92,93	13837	94,18
Выручка от других видов деятельности	821	7,58	830	7,07	855	5,82
Выручка всего	10 832	100,00	11 735	100,00	14 692	100,00

Из таблицы видно 8, что выручка от основной деятельности увеличилась в 2016 г. на 2 932 млн.руб., а выручка от других видов деятельности увеличилась на 25 млн.руб., соответственно, общая выручка увеличилась на 2 957 млн.руб.

На рисунке 6 приведена структура выручки ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2016 гг., %.

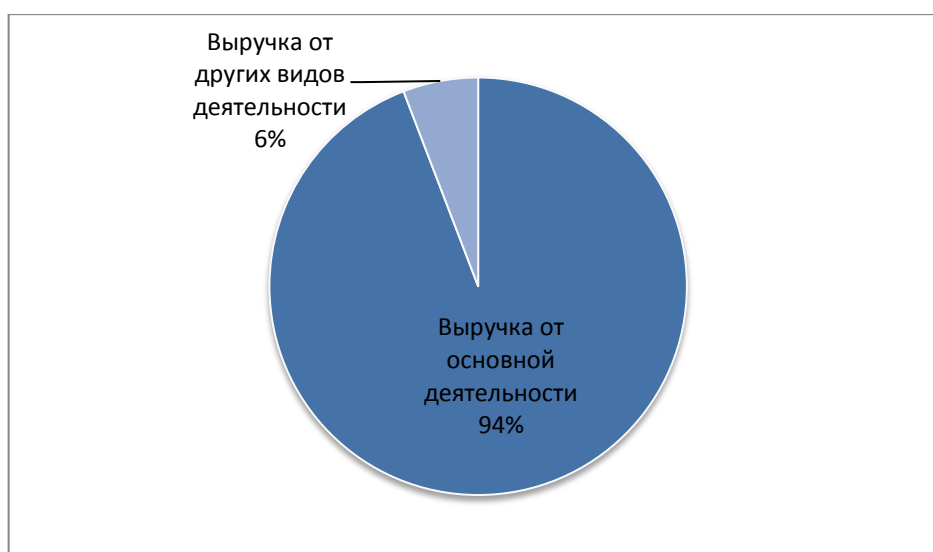


Рисунок 6 - Структура выручки ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2016 гг.,%.

Таким образом, выручка от основной деятельности занимает около 94% от суммы всей выручки ООО «Газпром трансгаз Самара».

Таблица 9 - Динамика прибыли ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

Показатели	2014 г	2015г	2016г	Отклон.+/- 2014/15	Отклон.+/- 2015/16
Прибыль от продажи по основному виду деятельности	650	720	947	70	227
Прибыль от других видов деятельности	91	85	34	-6	-51
Итого прибыли	741	805	981	64	176

Как видно из таблицы 9, прибыль от основного вида деятельности увеличилась на 227 млн. руб., а прибыль от прочих видов деятельности уменьшилась на 51 млн. руб., что означает, что данное предприятие работает на увеличение прибыли от основного вида деятельности.

На рисунке 7 приведена динамика прибыли ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., %.

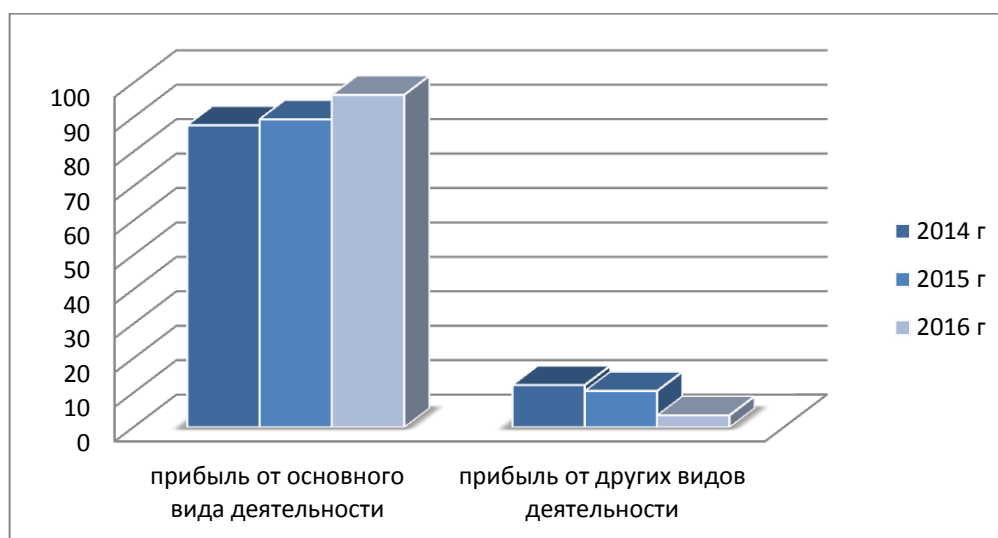


Рисунок 7 – Динамика прибыли ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.,%

Таблица 10 – Динамика доходов от других видов деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения +/- 2014/16	Отклонение +/- 2015/16
- АГНКС	56	83	115	27	32
- снабжение	320	340	460	20	120
- автотранспорт	0	0	28	0	28
- ПХГ	168	218	0	50	-218
- прочие	277	189	252	88	63
Выручка всего	821	830	855	9	25

Как видно из таблицы 10, доходы по всем показателям в 2016 году увеличиваются, кроме ПХГ. Наибольшее увеличение произошло от снабжения (на

120 млн.руб.) и от прочих доходов (на 62 млн.руб.). Доходы от ПХГ уменьшились на 218 млн.руб.

Таблица 11 - Структура доходов от других видов деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.,%.

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%
- АГНКС	56	6,82	83	10	115	13,45
- снабжение	320	38,98	340	40,96	460	53,8
- автотранспорт	0	0	0	0,00	28	3,27
- ПХГ	168	20,46	218	26,26	0	0,00
- прочие	277	33,74	189	22,78	252	29,48
Выручка всего	821	100,00	830	100,00	855	100,00

На рисунке 8 приведена структура доходов от других видов деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг.

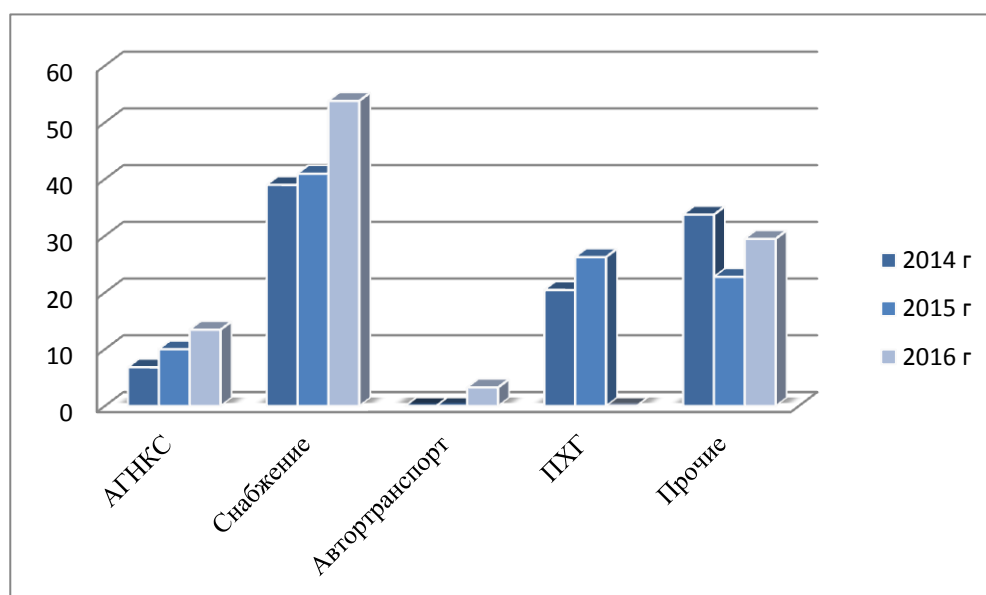


Рисунок 8 - Структура доходов ООО «Газпром трансгаз Самара» от других видов деятельности за 2014-2016 гг.,%.

Таблица 12 - Динамика чистой прибыли и прибыли до налогообложения ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., млн.руб.

Показатели	2014г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения +/- 2014/16	Отклонения +/- 2015/16
Налог на прибыль	405	411	421	6	10
Чистая прибыль	301	359	288	58	-71
Прибыль до налогообложения	706	770	709	64	-61

Из таблицы 12 видно, что налог на прибыль имеет тенденцию на увеличение, от этого чистая прибыль уменьшилась в 2016 году на 71 млн.руб. и, соответственно, прибыль до налогообложения снизилась на 61 млн.руб.

Таблица 13 - Структура прибыли до налогообложения ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., %.

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%
Налог на прибыль	405	57,36	411	53,38	421	59,38
Чистая прибыль	301	42,64	359	46,62	288	40,62
Прибыль до налогообложения	706	100,00	770	100,00	709	100,00

На рисунке 9 приведена структура прибыли до налогообложения ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., %.

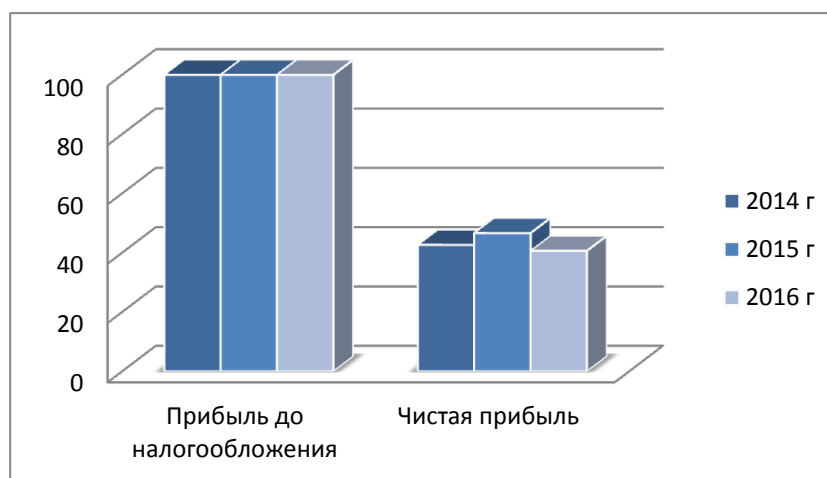


Рисунок 9 – Динамика прибыли до налогообложения ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., %.

В таблице 14 представим основных потребителей ООО «Газпром трансгаз Самара» и процент поставляемого им газом в данный регион.

Таблица 14 - Основные потребители ООО «Газпром трансгаз Самара» и процент поставляемого им газа

Потребители ООО «Газпром трансгаз Самара»	% поставляемого газа ООО «Газпром трансгаз Самара»
Самарская область	100%
Ульяновская область	100%
Оренбургская область	60%
Пензенская область	50%
Саратовская область	40%
Республика Мордовия	20%
Республика Татарстан	15%

Из таблицы 14 видно, что Самарскую и Ульяновскую область ООО «Газпром трансгаз Самара» обеспечивает полностью, примерно половину Оренбургской, Пензенской и Саратовской областей, а республику Мордовия и Татарстан частично.

Таблица 15 - Основные потребители ООО «Газпром трансгаз Самара» в разрезе регионов

Потребители	Доля в сумме всех потребителей в %
Самарская область	26%
Ульяновская область	26%
Оренбургская область	16%
Пензенская область	13%
Саратовская область	10%
Республика Мордовия	5%
Республика Татарстан	4%
Итого	100%

На рисунке 10 приведена структура основных потребителей ООО «Газпром трансгаз Самара» в разрезе регионов.



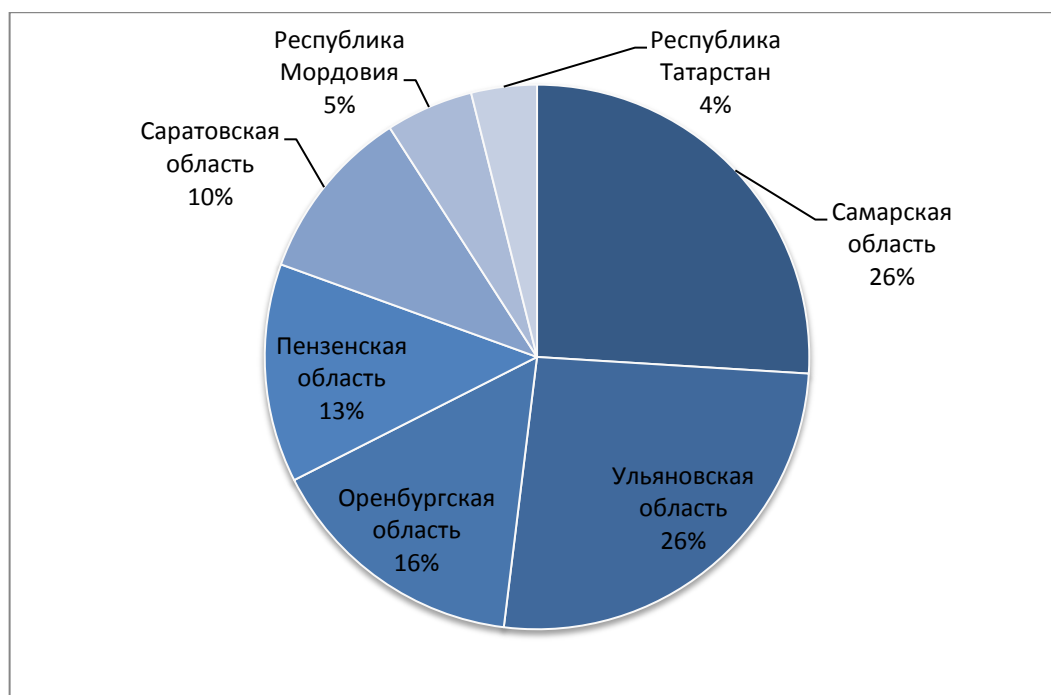


Рисунок 10 – Структура основных потребителей  
ООО «Газпром трансгаз Самара»  
в разрезе регионов, %

Таблица 16 - Анализ основных покупателей ООО «Газпром трансгаз Самара» и процент поставляемого им газа, %.

Покупатели	% поставляемого газа ООО «Газпром трансгаз Самара»
Волжская ТГК	25%
ОАО «Тольяттиазот»	15%
ОАО «Куйбышевазот»	15%
Объекты нефтеперерабатывающей промышленности	45%
Итого	100%

Из таблицы видно, что основную долю потребителей газа составляют объекты нефтеперерабатывающей промышленности (45%).

На рисунке 11 приведена структура основных покупателей ООО «Газпром трансгаз Самара».



Рисунок 11 – Структура основных покупателей  
ООО «Газпром трансгаз Самара», %.

Проведем факторный анализ прибыли.

$$V(p_0q_1)=13837/1.12=12354.464$$

$$Z(z_0q_1)=12890/1.12=11508.929$$

Таблица 17 - Исходные данные для факторного анализа ООО «Газпром трансгаз Самара», млн.руб.

Показатели	На 2015г (по базису)	По базису на фактически реализованную продукцию	На 2016г (фактические данные)
Выручка от реализации (В)	10011	12354.464	13837
Себестоимость реализованной продукции (С.с)	9350	11508.929	12890
Прибыль от реализации (П)	661	845.535	947

Прибыль за анализируемый период выросла на 286 млн.руб.:

$$\Delta П=947-661=286$$

Четырехфакторная модель.

1. Если сравнивать сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную исходя из фактического объема и ассортимента, но при ценах и себестоимости продукции на начало периода, то разница между ними показывает, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta\P(P) = 845.535 - 661 = 184.535 \text{ млн.руб.}$$

2. Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо прибыль на начало периода умножить на процент роста объема производства, который определяется делением выручки от реализации, рассчитанной, исходя из базисной цены и фактического объема реализованной продукции на выручку от реализации на начало периода:

Процент роста объема производства:

$$k = 12354.464 : 10011 * 100\% - 100\% = 23.41\%$$

$$\Delta\P(V) = 661 * 23.41\% = 154.74 \text{ млн.руб.}$$

3. Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta\P(\text{уд.в}) = 184.535 - 154.74 = 29.795 \text{ млн.руб.}$$

4. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при фактическом объеме реализации и себестоимости единицы продукции на начало периода и полной фактической себестоимостью на конец периода:

$$\Delta\P(\text{с.с}) = 11508.929 - 12890 = -1381.071 \text{ млн.руб.}$$

5. Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки от реализации на конец отчетного периода с выручкой от реализации, рассчитанной при фактических объемах продаж и ценах на начало периода:

$$\Delta\P(\text{ц}) = 13837 - 12354.464 = 1482.536 \text{ млн.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\P = 154.74 + 29.795 - 1381.071 + 1482.536 = 286 \text{ млн.руб.}$$

Трехфакторная модель.

Отклонение суммы прибыли от реализации продукции вследствие изменения:

– Влияние на прибыль средних цен реализации:

$$\Delta\Pi(p)=\sum(q_1p_1-q_1z_1) - \sum(q_1p_0-q_1z_1) \quad (9),$$

$$\Delta\Pi(p)=(13837-12890) - (12354.464-12890) = 1482.536 \text{ млн.руб.}$$

– влияние на прибыль себестоимости единицы продукции:

$$\Delta\Pi(z)=\sum(q_1p_0-q_1z_1) - \sum(q_1p_0- q_1z_0) \quad (10),$$

$$\Delta\Pi(z)=(12354.464-12890) - (12354.464-11508.929) = -1381.071 \text{ млн.руб.}$$

– влияние на прибыль количество реализованной продукции:

$$\Delta\Pi(q)=\sum(q_1p_0-q_1z_0) - \sum(q_0p_0-q_0z_0) \quad (11),$$

$$\Delta\Pi(q)=(12354.464-11508.929) - (10011-9350) = 184.535 \text{ млн.руб.}$$

Взаимосвязь  $\Delta\Pi=\Delta\Pi(p)+\Delta\Pi(z)+\Delta\Pi(q)$

$$\Delta\Pi=1482.536-1381.071+184.535= 286 \text{ млн.руб.}$$

Таблица 18 – Показатели влияния на прибыль ООО «Газпром трансгаз Самара», млн.руб.

Показатели влияния на прибыль	Сумма, млн.руб.
Средние цены реализации	1482,536
Себестоимость единицы продукции	- 1381,071
Количество реализованной продукции	184,535
Всего	286

Таким образом, за счет роста себестоимости продукции, прибыль уменьшилась на 138,071 млн. руб., за счет повышения средних цен реализации, прибыль увеличилась на 1482.536 млн. руб., и за счет повышения объема реализованной продукции, прибыль увеличилась на 184.535 млн. руб. Общее изменение прибыли от данных факторов увеличилось на 286 млн.руб.

### **3. Совершенствование управления доходами предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара»**

#### **3.1 Выявление недостатков на предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара»**

Обобщающая оценка деятельности организации дается на основе таких результирующих финансовых показателей, как прибыль – абсолютный показатель и рентабельность – относительный показатель.

Прибыль и рентабельность отражают эффективность процесса торговли.

Рентабельность является относительным показателем, характеризующим размер прибыли, приходящейся на рубль потребляемых ресурсов. Поскольку рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования организации, то встает задача определения влияния на данный показатель факторов, оценивающих количественную и качественную стороны деятельности организации.

Изучение динамики доходов по составляющим их элементам позволяет решить ряд задач:

- оценить конкурентные позиции организации; так, рост прибыли от продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности организации и ее продукции;
- оценить стратегию управления активами организациями; так, снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду или продажей активов;

Управление доходами представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам их планирования, формирования, распределения и использования. В какой бы сфере деятельности не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на доходы.

Все управленческие решения в области формирования и использования доходов взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные результаты деятельности предприятия.

Управление доходами должно основываться на многовариантном подходе к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию доходов должны иметь альтернативные возможности.

Система управления доходами призвана решать следующие основные задачи:

- обеспечение максимизации размера планируемых доходов, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и повышения эффективности их использования;

- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемых доходов, и допустимым уровнем риска. Допустимый уровень риска определяет, какая: агрессивная, умеренная или консервативная политика осуществления тех или иных видов деятельности будет выбрана предприятием;

- обеспечение высокого качества формирования доходов. В процессе формирования доходов предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы их роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования. В рамках операционной деятельности основное внимание уделяется росту доходов за счет расширения объема выпуска продукции и освоения ее новых перспективных видов;

- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет доходов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как доходы являются основными внутренними источниками формирования финансовых ресурсов предприятия, их размер определяет потенциальную возможность создания фондов торгового развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия,

при этом в самофинансировании развития предприятия, доходам необходимо отводить главную роль.

Для эффективного управления доходами необходим не только расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности, но и определение прогнозной величины доходов предприятия.

Модель качества управления доходами предприятия нацелена на грамотное управление финансами, обеспечивающее наращивание потенциала предприятия, осуществляющего в ходе управления финансами деятельность, добавляющую ценность, за счет роста деловой репутации и увеличения стоимости самого предприятия.

Для оценки качества управления финансами предприятия применяются критерии, объективно, достоверно и количественно измеряемо характеризующие финансовую деятельность на предприятии.

Даже полученные в результате расчетов данные, например бюджеты и стандартные затраты, стоит регулярно подвергать анализу, чтобы выявить степень актуальности заложенных в них параметров и принципов расчета. В большей степени это сфера бухгалтерского учета.

Экономика финансово-хозяйственной деятельности показывает, что компания может реализовать большой объем продукции только в том случае, если цена реализации единицы продукции будет снижена. Следовательно, затраты на приобретение товаров не могут возрасти пропорционально их реализации. Поэтому компании важно найти оптимум между объемом покупки товара, общими затратами и общими поступлениями в краткосрочном периоде. В условиях экономии благополучие предприятия напрямую зависит от величины полученной прибыли. Требуется обоснованные и взвешенные подходы при принятии как стратегических, так и тактических решений на основе широкого использования экономических методов.

Прежде чем приступить к поиску направлений по повышению доходов предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» и разработке рекомендаций по стабилизации и улучшению финансового состояния, рассмотрим проблемы в

финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявленные в ходе проведенного практического анализа.

Таблица 19 - Показатели ООО «Газпром трансгаз Самара» согласно бухгалтерскому балансу за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение +/- 2014/16	Отклонение +/- 2015/16
Валюта баланса	8 254 319	8 339 415	8 466 925	85 096	127 510
Денежные средства	293 421	322 095	104 477	28 674	- 217 618
Кредиторская задолженность	2 022 430	1 931 729	1 813 856	- 90 701	- 117 873
Дебиторская задолженность	2 618 305	2 748 200	3 950 583	129 895	1 202 383

На рисунке 12 приведена динамика показателей баланса ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

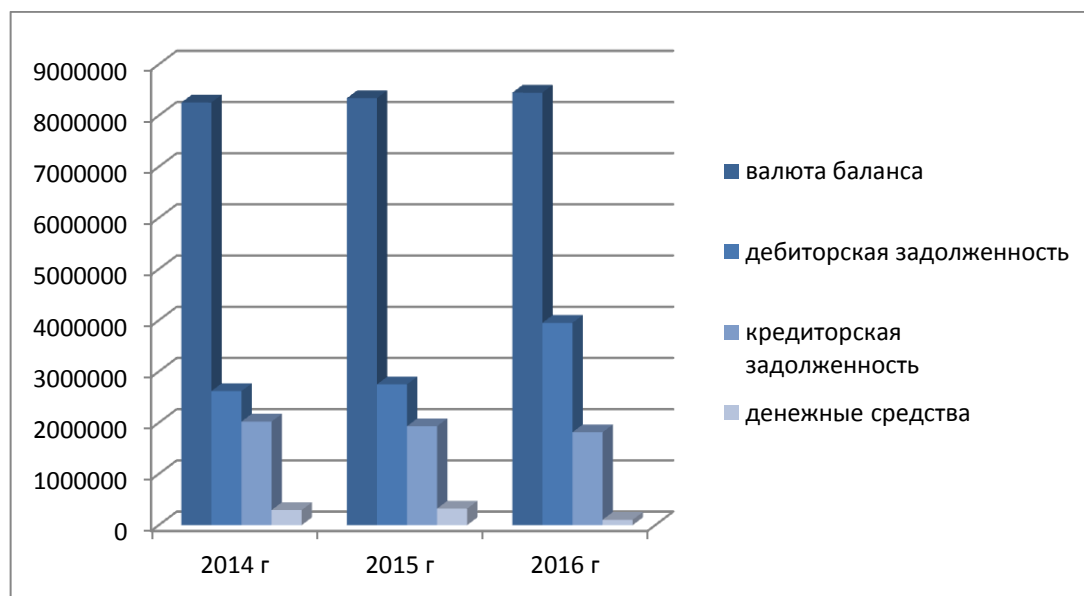


Рисунок 12 – Динамика показателей баланса

ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., тыс.руб.



Валюта баланса ООО «Газпром трансгаз Самара» возрастает и в 2016 году этот показатель составил 8 466 925 тыс.руб., что на 127 510 тыс.руб. превышает значение этого показателя в 2015 году, это свидетельствует о повышении эффективности деятельности и о увеличении стоимости компании.

Значительное уменьшение денежных средств в 2016 году отрицательно влияет на работу предприятия, поскольку предприятие не сможет покрыть непредвиденные (вынужденные) расходы.

Кредиторская задолженность в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 117 873 тыс.руб., что благоприятно для предприятия, так как его долги по отношению к бюджету, внебюджетным фондам, поставщикам (за полученный товар) уменьшились, то есть, предприятие своевременно выполняет свои обязательства.

Дебиторская задолженность значительно увеличилась на 1 202 383 тыс.руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Это отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия, т.к. замедляется оборачиваемость капитала, появляется недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, также растет риск непогашения долгов и уменьшается прибыль.

Таблица 20 – Динамика дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатели	2014 г	2015 г	2016 г	Отклонения +/- 2014/15	Отклонения +/- 2015/16
Дебиторская задолженность	2 618 305	2 748 200	3 950 583	129 895	1 202 383
В том числе долгосрочная	457 770	345 800	265 954	- 111 9720	- 79 846
В том числе краткосрочная	2 160 535	2 402 400	3 684 629	241 865	1 252 229

На рисунке 13 представлена структура дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара» в 2016 году в процентах.

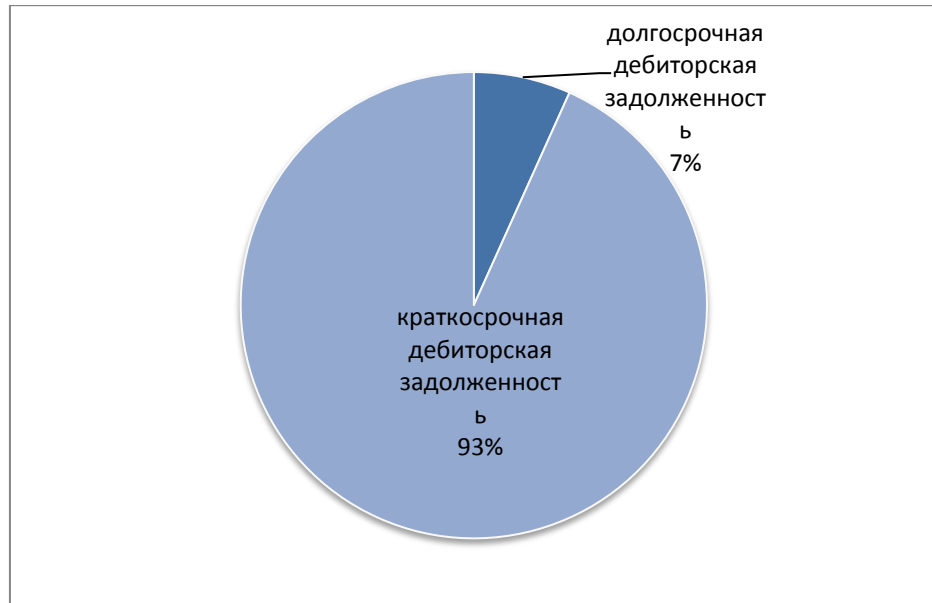


Рисунок 13 – Структура дебиторской задолженности  
ООО «Газпром трансгаз Самара» в 2016 году, %

На рисунке 14 представлена динамика краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженностей ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

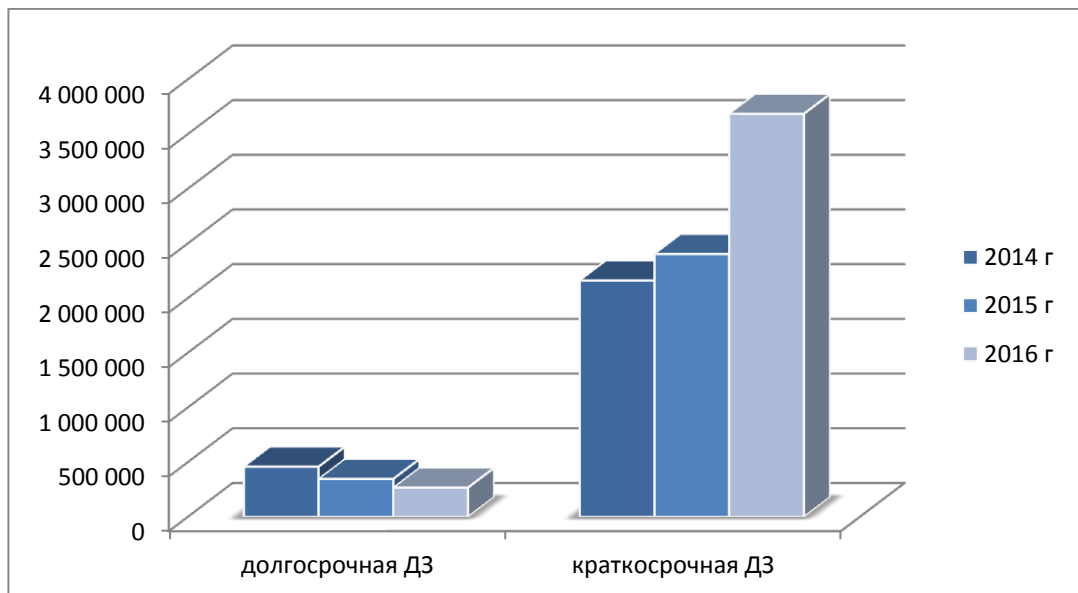


Рисунок 14 – Динамика краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженностей ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Из проведённого анализа видно, что величина дебиторской задолженности имеет тенденцию на увеличение, что говорит о снижении эффективности деятельности предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» в области управления дебиторской задолженности.

### **3.2 Рекомендации по снижению дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара»**

Для снижения дебиторской задолженности предприятию необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать условия проводимых сделок. Предлагаемые мероприятия по сокращению дебиторской задолженности:

1. Работа с покупателями по договору предоплаты;

Например, при оплате готовой продукции, покупатель обязан оплатить процент от стоимости продукции. Процент предоплаты зависит от трудоемкости изделия. Чем больше себестоимость изделия и операционный цикл, тем больше процент предоплаты. Данная политика связана с уменьшением риска оплаты со стороны покупателей и сокращением величины обязательств.

2. Внедрение штрафов/пеней за неуплату в определенный срок;

Например, за просрочку оплаты поставленного товара ООО «Газпром трансгаз Самара» вправе взыскать с покупателя пени в размере 0,05% (взыскиваемый процент зависит от трудоемкости продукции) от просроченной суммы за каждый день просрочки, но не более 10% от неоплаченной суммы. Пени взыскиваются по истечению срока уплаты.

3. Внедрение системы скидок за оплату продукции в срок;

Например, покупатели, при оплате отгруженной продукции в течение 1 месяца получают скидку на отгруженную продукцию в размере 2%. Размер скидки зависит от себестоимости продукции. Чем ниже себестоимость продукции, тем ниже процент предоставляемой скидки.

Применение системы скидок приведет к снижению величины дебиторской задолженности на ООО «Газпром трансгаз Самара», поскольку часть клиентов, решивших воспользоваться скидкой вынуждены будут осуществить оплату по факту отгрузки.

Сумма дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ООО «Газпром трансгаз Самара» на 2016 г. составляла – 3 950 583 тыс.руб. Возможно рекомендовать организации использовать скидку в размере 2%.

По мнению экспертов, с помощью внедрения системы скидок, можно высвободить сумму дебиторской задолженности около 15%.

Сумма высвобожденной дебиторской задолженности для ООО «Газпром трансгаз Самара»:

$$3\,950\,583 * 15\% = 592\,583,45 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма дебиторской задолженности после предоставления скидки составит:

$$3\,950\,583 - 592\,587,45 = 3\,357\,995,55 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма недополучения выручки за предоставление скидки составит:

$$13\,837\,000 * 2\% = 276\,740 \text{ тыс.руб.}$$

В таблице представлена дебиторская задолженность ООО «Газпром трансгаз Самара» без учета и с учетом предложений внедрения системы скидок.

Таблица 21 – Показатели дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара» без учёта и с учётом предложений внедрения системы скидок, тыс.руб.

Показатель	Без учёта предложений	С учётом предложений	Отклонения +/-
Дебиторская задолженность	3 950 583	3 357 995,55	592 587,45
Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборотов)	4,213	4,603	0,39
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	85,4	78,2	7,2

Из таблицы 21 видно, что внедрение системы скидок положительно сказывается на дебиторской задолженности и ее показателях оборачиваемости.

Благодаря системе скидок, сумма дебиторской задолженности уменьшается, а показатели оборачиваемости улучшаются.

Снижение цены приводит к увеличению продаж, что отражается на увеличении общей выручки от реализации продукции.

#### 4. Использование факторинга как инструмента финансирования продаж.

В отличие от большинства финансовых продуктов, факторинг является бессрчным инструментом, и по объему финансирования привязан к объему продаж, а не к активам предприятия. Банк информирует клиента об осуществлении отгрузки товара с отсрочкой платежа своему покупателю и предоставляет пакет документов, подтверждающих факт данной поставки. Банк выплачивает финансирование в объеме до 90% от суммы осуществленной поставки, а впоследствии уведомляет об оплате данной поставки покупателем и возвращает оставшиеся 10% за вычетом факторинговой комиссии.

Дополнительно, помимо получения денежных средств, в рамках предоставления факторинговых услуг, банк может предоставлять услуги по управлению дебиторской задолженностью, освобождая время, необходимое для принятия стратегических бизнес - решений.

Методы управления дебиторской задолженностью вырабатываются, учитывая характер взаимоотношений с каждым конкретным покупателем. Банк полностью понимает всю деликатность природы отношений предприятия с покупателями, и поэтому тесно сотрудничает в вопросах выработки идеального баланса интересов между методами управления дебиторской задолженности и сохранением долгосрочных деловых отношений с покупателями.

Проверка кредитоспособности и деловой репутации торговых партнеров, осуществляемые в рамках предоставления факторинговых услуг, помогут определить их сильные и слабые стороны еще до начала торговых операций. Данная услуга поможет предотвратить негативные последствия от возникновения проблемной задолженности.

Гарантией предоставления факторинговых услуг высочайшего качества является профессионализм команды банка, наличие передовых финансовых

технологий, а также стремление максимально полно удовлетворять потребности клиентов с использованием индивидуальных схем обслуживания[11].

Рассмотрим, как факторинг повлияет на экономическую эффективность предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара».

Для управления дебиторской задолженностью по предложенному мероприятию, рекомендуется взять краткосрочную дебиторскую задолженность предприятия. Данный вид дебиторской задолженности был выбран в связи с тем, что краткосрочная дебиторская задолженность является более ликвидной по отношению к долгосрочной дебиторской задолженности, то есть ее возврат ожидается в течение 12 месяцев.

Сумма дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ООО «Газпром трансгаз Самара», сроки возврата которой составили 12 месяцев по договору в 2016 году, составляла – 3 684 629 тыс.руб.

Банк по факторинговому соглашению предоставляет 60% (средняя величина финансирования при факторинговых услугах) оплаты дебиторской задолженности, если при этом сумму долга удастся взыскать с заказчика в течение 180 дней.

В связи с этим, средства, высвобожденные из дебиторской задолженности, составят:  $(3\ 684\ 629\ \text{тыс. руб.}) * 60\% = 2\ 210\ 777,4\ \text{тыс. руб.}$

При комиссионном вознаграждении в размере 5%, расходы ООО «Газпром трансгаз Самара» составляют:

– проценты за пользование кредитом:

$$2\ 210\ 777,4 * 16\% = 353\ 724,39\ \text{тыс. руб.}$$

– комиссионное вознаграждение, в том числе НДС:

$$2\ 210\ 777,4 * 5\% + 18\% = 130\ 435,87\ \text{тыс. руб.};$$

Уровень краткосрочной дебиторской задолженности после применения факторинга составит:

$$\text{КДЗ} = 3\ 684\ 629 - 2\ 210\ 777,4 = 1\ 473\ 851,6\ \text{тыс. руб.}$$

Общая сумма дебиторской задолженности составит:

$$\text{ДЗ} = \text{КДЗ} + \text{ДДЗ} = 1\ 473\ 851,6 + 265\ 954 = 1\ 739\ 805,6\ \text{тыс. руб.}$$

Таким образом, высвобожденная дебиторская задолженность с помощью факторинга составит 2 210 777,4 тыс. руб.

Таблица 22 – Состав дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара» до и после применения факторинга, тыс.руб.

Показатели	Без учёта факторинга	С учётом факторинга	Сумма высвобождения
Краткосрочная ДЗ	3 684 629	1 473 851,6	1 944 823,4
Долгосрочная ДЗ	265 954	265 954	265 954
Всего ДЗ	3 950 583	1 739 805,6	2 210 777,4

Таблица 23 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Газпром трансгаз Самара» без учета и с учётом предложения по факторингу

Показатель	Без учёта предложений	С учётом предложений	Отклонения +/-
Дебиторская задолженность, т.р.	3 950 583	1 739 805,6	2 210 777,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборотов)	4,213	6,349	2,136
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	85,4	56,7	28,7

Из таблицы 23 видно, что факторинг положительно повлияет на управление дебиторской задолженностью ООО «Газпром трансгаз Самара». Благодаря предложенным мероприятиям по факторингу, ООО «Газпром трансгаз Самара» уменьшит величину растущей дебиторской задолженности и улучшит показатели её оборачиваемости.

Применение вышесказанных предложений по внедрению системы скидок, повлечет за собой увеличение выручки, в среднем, на 3%.

Выручка увеличится на:

13 837 000 тыс.руб. \* 3% = 415 110 тыс.руб.

Выручка составит:

13 837 000 тыс.руб. + 415 110 тыс.руб. = 14 252 110 тыс.руб.

Таблица 24 – Прогноз показателей ООО «Газпром трансгаз Самара» с учётом предложений

Показатель	Без учёта предложений	С учётом предложений	Отклонения, +/-
Выручка, тыс.руб.	13 837 000	14 252 110	415 110
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	3 950 583	1 147 218,15	- 2 803 364,85
Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборотов)	4,213	7,57	3,357
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	85,4	47,558	37,842

Благодаря применению предложений, дебиторская задолженность значительно сократится, ее оборачиваемость в днях также сократится, а число оборотов увеличится.

Высвобожденные средства из дебиторской задолженности будут направлены на увеличение выручки. Уменьшение дебиторской задолженности должно повлечь появление денежных средств, что обеспечит предприятие более ликвидное состояние.

За счет увеличения прибыли и выручки, предприятие ООО «Газпром трансгаз Самара» повысит рентабельность продаж и ускорит оборачиваемость дебиторской задолженности, тем самым повлечет за собой высвобождение денежных средств для дальнейшего финансирования деятельности.

Работа с дебиторской задолженностью должна производиться постоянно.

Для контроля за выполнением дебиторами своих обязательств, ООО «Газпром трансгаз Самара» необходимо провести структурирование дебиторов по срокам платежа, которое предполагает выделение следующих групп дебиторов со сроком погашения: до 10 дней, от 10 до 20 дней, от 21 до 30 дней и т.д. Если



клиенты задерживают оплату, то в зависимости от срока просрочки применяются определенные меры, побуждающие клиентов погашать долги.

Необходимо помнить, что при работе с дебиторской задолженностью очень важно контролировать время. Дебиторская задолженность будет погашена с вероятностью в более чем 80 процентов по, тем счетам, где задержка оплаты составляет менее чем два месяца. Среди мероприятий, побуждающих клиентов производить платежи можно выделить: письма и телефонные звонки с напоминаниями о сроках платежа, мягкие и жесткие претензии, пересмотр графика платежей, угрозы, передача работы по погашению дебиторской задолженности службе безопасности или коллекторским агентствам, обращение в суд.

Также ООО «Газпром трансгаз Самара», возможно, стоит искать новых клиентов, но и не забывать про тех, кто приносит наиболее большую выручку, и искать поставщиков с более низкими ценами и выгодными условиями.

## Заключение

Проведенное теоретическое исследование и практический анализ формирования и рационального использования доходов предприятия, позволили нам сделать следующие выводы.

Валюта баланса ООО «Газпром трансгаз Самара» возрастает и в 2016 году этот показатель составил 8 466 925 тыс.руб., что на 127 510 тыс.руб. превышает значение этого показателя в 2015 году, это свидетельствует о повышении эффективности деятельности и о увеличении стоимости компании.

Значительное уменьшение денежных средств в 2016 году отрицательно влияет на работу предприятия, поскольку предприятие не сможет покрыть непредвиденные (вынужденные) расходы.

Дебиторская задолженность значительно увеличилась на 1 202 383 тыс.руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Это отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия, т.к. замедляется оборачиваемость капитала, появляется недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, также растет риска непогашения долгов и уменьшается прибыль.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. К факторам, зависящим от предприятия, относятся компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность товара, состояние и эффективность финансового планирования.

Главной целью управления доходами является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

По результатам финансово-хозяйственной деятельности за 2014 - 2016 гг., выручка предприятия в 2016 г. увеличилась на 2 932 000 тыс.руб., но чистая прибыль уменьшилась на 71 000 тыс.руб., что свидетельствует об уменьшении объемов реализации продукции.

ООО «Газпром трансгаз Самара» работает на увеличение прибыли от основной деятельности, она составила в 2016г. около 96% от величины всей прибыли.

Также предприятие получает доходы от других видов деятельности преимущественно за счет снабжения (53%) и прочих доходов (29%).

Расходы предприятия по обычным видам деятельности в 2016г. увеличились по сравнению с 2015г., что неблагоприятно для любой организации, поскольку это говорит о том что, руководству необходимо предпринять определенные меры, чтобы данная сумма росла меньшими темпами.

Для снижения дебиторской задолженности предприятию необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать условия проводимых сделок. Предлагаемые мероприятия по сокращению дебиторской задолженности:

1. Работа с покупателями по договору предоплаты;
2. Внедрение штрафов/пеней за неуплату в определенный срок;
3. Внедрение системы скидок за оплату продукции в срок;
4. Использование факторинга как инструмента финансирования продаж.

Благодаря внедрению системы скидок, около 15% задолженности будет погашаться досрочно, сумма дебиторской задолженности уменьшится на 592 587,45.

С использованием факторинга, сумма высвобожденной дебиторской задолженности составит 2 210 777,4.

Благодаря применению предложений, выручка увеличится на 3%. За счет увеличения прибыли и выручки, предприятие ООО «Газпром трансгаз Самара» повысит рентабельность продаж и ускорит оборачиваемость дебиторской задолженности, тем самым повлечет за собой высвобождение денежных средства для дальнейшего финансирования деятельности.

Высвобожденные средства из дебиторской задолженности будут направлены на увеличение выручки. Уменьшение дебиторской задолженности должно повлечь появление денежных средств, что обеспечит предприятие более ликвидное состояние.

## Список литературы

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. - 256 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 239 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2011. - 215 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – М.: Эльга, 2012. - 656 с.
5. Бригхем Ю.Ф. Финансовый менеджмент: учебник / Ю.Ф. Бригхем, Жд. Хьюстон. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
6. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2012. - 240 с.
7. Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. - 2-е изд. / Под ред. А.А. Володина. - М.: Инфра-М, 2011. - 510 с.
8. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, 2013. - 462 с.
9. Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 208 с.
10. Добросердова И.И., Самонова И.Н., Попова Р.Г. Финансы предприятий. – СПб.: Питер, 2013. - 112 с.
11. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. – М.: ТК Велби, 2014.- 624 с.
12. Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. – М.: ИД «Дашков и К», 2012. - 188 с.
13. Карасева И.М. Финансовый менеджмент. – М.: Омега-Л, 2013. - 335 с.
14. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. - М.: Юрайт, 2013. - 432 с.
15. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. - 1024 с.

16. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий). – М.: Юнити-Дана, 2012. - 383 с.
17. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум / В.В. Коршунов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2015. - 407 с.
18. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2011. - 192 с.
19. Методика анализа показателей эффективности производства. / Под ред. проф. А.А. Макарьяна. – Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ». 2013 - 208 с.
20. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 269 с.
21. Просвирина И.И. Чистые активы: снова хотели как лучше?/ Издательская группа «Дело и сервис». - URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22620> (дата обращения: 25.06.2015г.)
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2012. - 536 с.
23. Сафронова Н.А. Экономика предприятия. – М.: Юрист, 2013. - 608 с.
24. Теория анализа хозяйственной деятельности. / Под общ. ред. В.В. Осмоловского. – Мн.: Новое знание, 2012. - 318 с.
25. Финансовый менеджмент: теория и практика. / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2013. - 656 с.
26. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / Р.С. Хиггинс, М. Раймерс. - М.: Вильямс, 2013. - 464 с.
- 27.43. Шевчук Д.А. Финансы предприятия. – М.: ЛитРес, 2012. - 209 с.
28. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2011. - 308 с.
29. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. - М.: КноРус, 2012. - 268 с.
30. Экономика предприятия. / Под ред. В.Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс, 2005. - 464 с.

## Приложение 1 - Баланс предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара», тыс.руб.

Актив	Код	На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.		На 31 декабря 2016 г.	
		Стоимость	Удельный вес	Стоимость	Удельный вес	Стоимость	Удельный вес
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Нематериальные активы	1110	153	0,00185358	55	0,000659519	54	0,000637776
Основные средства	1150	3 417 867	41,40701371	3 352 639	28,56271093	3 023 298	26,41189098
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	0	-	0	-	0
Финансовые вложения	1170	860	0,01041879	1 535	0,018406567	35	0,000413373
Отложенные налоговые активы	1180	186 952	2,26489914	206 407	2,475077688	117 700	1,390115065
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1110</b>	<b>3 605 832</b>	43,68418521	<b>3 560 636</b>	42,69647211	<b>3 141 087</b>	37,09832082
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Запасы	1210	1 553 120	18,81584659	1 569 362	18,81861018	1 176 123	13,8907927
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	52 913	0,6410341	56 482	0,677289714	59 281	0,700147929
Дебиторская задолженность	1230	2 618 305	31,72042418	2 748 200	32,95434992	3 950 583	46,65900548
в том числе долгосрочная	1231	457 770	5,54582395	345 800	4,14657383	265 954	3,141093136
в том числе краткосрочная	1232	2 160 535	26,17460023	2 402 400	28,80777609	3 684 629	43,51791235
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	123 418	1,495193	71 700	0,859772538	30 000	0,354319898
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	293 421	3,55475721	322 095	3,862321278	104 477	1,233942665
Прочие оборотные активы	1260	8 310	0,10067457	10 940	0,131184262	5 374	0,063470504
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>4 648 487</b>	56,31581479	<b>4 778 779</b>	57,30352789	<b>5 325 838</b>	62,90167918
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>8 254 319</b>	100	<b>8 339 415</b>	100	<b>8 466 925</b>	100

Пассив	Код	На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.		На 31 декабря 2016 г.	
		Стоимость, тыс.р	Удельный вес, %	Стоимость, тыс.р	Удельный вес, %	Стоимость, тыс.р.	Удельный вес, %
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 510 927	18,30468389	1 510 927	18,11790156	1 510 927	17,84505
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	3 595 382	43,55758482	3 596 449	43,12591471	3 593 925	42,44663795
Резервный капитал	1360	959 093	11,61928682	1 036 003	12,42296972	1 326 475	15,66654954
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-	0	765 157	9,175187948	-	0
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>6 065 402</b>	<b>73,48155553</b>	<b>6 143 379</b>	<b>73,66678598</b>	<b>6 431 327</b>	<b>75,95823749</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	1410	-	0	-	0	-	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	36 312	0,43991515	37 549	0,450259401	34 751	0,410432359
Прочие обязательства	1450	40 173	0,48669066	90 991	1,091095718	26 920	0,317943055
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>76485</b>	<b>0,92660582</b>	<b>128 540</b>	<b>1,541355119</b>	<b>61 671</b>	<b>0,728375414</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	1510	-	0	-	0	-	0
Кредиторская задолженность	1520	2 022 430	24,50147614	1 931 729	23,16384303	1 813 856	21,42284241
Доходы будущих периодов	1530	-	0	-	0	-	0
Прочие обязательства	1550	90 002	1,09036251	135 767	1,628015874	160 071	1,890544678
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>2 112 432</b>	<b>25,59183865</b>	<b>2 067 496</b>	<b>24,7918589</b>	<b>1 973 927</b>	<b>23,31338709</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>8 254 319</b>	<b>100</b>	<b>8 339 415</b>	<b>100</b>	<b>8 466 925</b>	<b>100</b>

## Приложение 2 - Основные экономические показатели ООО «Газпром трансгаз Самара»

Показатели	Ед.измер.	2014г	2015г	2016г	Отклонения +/- 2014/15	Отклонения +/- 2015/16
Объём транспорта газа	млн.м3	81 224	83 917	86 043	2 693	2 126
Выручка от реализации газа	млн.руб.	10 011	10 905	13 837	9 904	2 392
Затраты эксплуатационные на транспорт газа, в том числе:	млн.руб.	9 350	10 185	12 890	835	2 705
Материальные затраты:	млн.руб.	2 014	1 977	2 587	- 37	610
- электроэнергия	млн.руб.	490	564	918	74	354
- сырье и материалы	млн.руб.	147	156	148	9	-8
- газ на собственные нужды	млн.руб.	1 377	1 257	1 521	-120	264
Фонд оплаты труда	млн.руб.	261	278	371	17	93
Отчисления в фонды	млн.руб.	69	75	88	6	13
Амортизация	млн.руб.	36	34	48	-2	14
Арендная плата	млн.руб.	2 545	2 783	3 424	238	641
Прочие расходы всего:	млн.руб.	3 288	3 840	5 003	552	1 163
- капитальный ремонт	млн.руб.	3 113	3 689	4 816	576	1 127
- налоги	млн.руб.	11	14	13	3	-1
- лизинговые платежи	млн.руб.	164	137	174	- 27	-37
Общехозяйственные расходы	млн.руб.	1 137	1 198	1 370	61	172
Прибыль от продажи по основному виду деятельности	млн.руб.	650	720	947	70	227
Прибыль от других видов деятельности	млн.руб.	91	85	34	-6	-51
Выручка от других видов деятельности:	млн.руб.	821	830	855	9	25
- АГНКС	млн.руб.	56	83	115	27	32
- снабжение	млн.руб.	320	340	460	20	120
- автотранспорт	млн.руб.	0	0	28	0	28
- ПХГ	млн.руб.	168	218	0	50	-218
- прочие	млн.руб.	277	189	252	- 88	63
Себестоимость от других видов деятельности:	млн.руб.	704	745	821	41	76
- АГНКС	млн.руб.	53	74	129	21	55
- снабжение	млн.руб.	290	309	446	19	137
- автотранспорт	млн.руб.	0	0	28	0	28
- ПХГ	млн.руб.	149	213	0	64	-213
- прочие	млн.руб.	212	149	218	- 63	69



## Продолжение приложения 2

Показатели	Ед.измер.	2014г	2015г	2016г	Отклонения +/- 2014/15	Отклонения +/- 2015/16
Прибыль до налогообложения	млн.руб.	706	770	709	64	-61
Налог на прибыль	млн.руб.	405	411	421	6	10
Чистая прибыль	млн.руб.	301	359	288	58	-71

**О документе**

Оригинальность: 65.89%

Заемствования: 34.11%

Цитирование: 0%

Дата: 23.06.2017

Источников: 20

[В кабинет](#) ВКР управление доходами Насакина И.С....

[В кабинет](#)
[История отчетов](#)
[Выгрузить .arx](#)
[Выгрузить .pdf](#)
[Краткая информация](#)
[Версия для печати](#)
[Руководство](#)

№	%	Источник	Ссылка	Дата	Найдено в
[1]	10.4%	Скачать/bestref-175306.doc	<a href="http://bestreferat.ru">http://bestreferat.ru</a>	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
[2]	8.01%	Совершенствование управления финансовыми результатами предприятия. Диплом. Читать текст online -	<a href="http://bibliofond.ru">http://bibliofond.ru</a>	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
[3]	7.9%	Разработка путей повышения рентабельности организации	<a href="http://samzan.ru">http://samzan.ru</a>	05.01.2017	Модуль поиска Интернет

Еще найдено источников – 17, заимствования – 25.59%

[Получить полный отчет](#)