Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Управление прибылью предприятия

УДК 658.155.2.012-048.78

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4А	Исаченко Д.В.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Спицын В.В.	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова А.С.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШИП	Громова Т.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Юдахина О.Б.	к.э.н.		

Томск – 2018

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

НАПРАВЛЕНИЕ «МЕНЕДЖМЕНТ»

БАКАЛАВР (38.03.02)

Код	Результат обучения
Универсальные компетенции	
Р1	Использовать фундаментальные научные знания в сфере профессиональной деятельности для постановки и решения новых задач
Р2	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, презентовать и защищать результаты профессиональной деятельности
Р3	Демонстрировать знания социальных и экологических аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
Р4	Активно пользоваться основными методами и средствами получения и переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией на современном уровне.
Р5	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
Профессиональные компетенции	
Р6	Применять знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях для анализа и прогнозирования социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе.
Р7	Применять знания экономики предприятия для повышения эффективности хозяйственной деятельности.
Р8	Применять теоретические знания менеджмента в практике управления предприятием
Р9	Разрабатывать и реализовывать стратегию управления человеческими ресурсами предприятия в целях решения стратегических и оперативных задач
Р10	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов и объектов в целях эффективного управления предприятием.
Р11	Применять инструменты маркетинга и методы социологических исследований для обеспечения конкурентоспособности предприятия
Р12	Применять методы учета имущества, доходов, расходов и результатов деятельности организаций для формирования учетной политики, анализировать финансовую отчетность предприятий в целях принятия управленческих решений
Р13	Использовать правовые нормы в документировании и управлении деятельностью предприятия.
Р14	Организовывать, управлять и совершенствовать бизнес-процессы промышленного предприятия, в том числе производственные и логистические процессы, в целях повышения эффективности его функционирования и развития.
Р15	Организовывать и оценивать эффективность создания новых бизнес-структур
Р16	Оценивать эффективность и риски реальных и финансовых инвестиций предприятия
Р17	Управлять операционной и финансовой деятельностью предприятия для обеспечения развития и роста стоимости капитала собственников

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

_____ _____ _____
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3А4А	**Исаченко Диане Витальевне**

Тема работы:

Управление прибылью предприятия	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе *(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).*	Объект исследования: ООО «Газпром трансгаз Томск». Основным видом деятельности является транспортировка газа. Ежегодный объем транспортируемого газа – около 20 млрд куб. м. Бухгалтерский баланс за 2015-2016 гг. Отчет о финансовых результатах за 2015-2016 гг.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов *(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования,*	1. Аналитический обзор литературных источников с целью выяснения достижений мировой науки в области управления прибылью. 2. Изучение методов управления прибылью в ООО «Газпром трансгаз Томск».

конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	
Перечень графического материала *(с точным указанием обязательных чертежей)*	Рисунок 1 – Процесс формирования прибыли предприятия; Рисунок 2 – Филиальная сеть ООО «Газпром трансгаз Томск»; Рисунок 3 – Изменение прибыли ООО «Газпром трансгаз Томск»; Рисунок 4 – Вклад газотранспортных организаций в экономию электроэнергии в 2011–2016 гг.; Рисунок 5 – Фактический объём транспортировки газа за 2015 г.; Рисунок 6 – Фактический объём транспортировки газа за 2016 г.; Рисунок 7 – Плановый объём транспортировки газа за 2016 г.; Рисунок 8 – Изменение прибыли с учётом принятия рекомендаций Рисунок 9 – Компоненты социальной ответственности корпорации
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы *(с указанием разделов)*	
Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность	**Феденкова А.С.**

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	**Спицын В.В.**	**к.э.н.**		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4А	**Исаченко Д.В.**		

Оглавление

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 92 страницы, 9 рисунков, 14 таблиц, 29 использованных источников, 2 приложения.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, управление прибылью рентабельность.

Объектом исследования является ООО «Газпром трансгаз Томск».

Целью работы является разработка и внедрение мероприятий по повышению прибыли на основе обобщения теоретических и методологических основ по управлению прибыли.

В процессе исследования проводились: исследование теоретических иметодологических основ управления прибылью, экспресс-анализ финансового состояния предприятия, разработка рекомендаций по повышению прибыли предприятия.

В результате исследования были выявлены недостатки управления прибылью, разработаны рекомендации по повышению прибыли предприятия, рассчитаны эффекты от внедрения предложенных рекомендаций

Степень внедрения: результаты исследования, а именно рекомендации по увеличению прибыли, могут быть использованы в практической деятельности предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск».

Значимость работы: проведен экспресс-анализ финансового состояния, а также даны рекомендации по увеличению прибыли предприятия.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Газотранспортная система – имущественный производственный комплекс, состоящий из организационно и экономически взаимосвязанных объектов, предназначенных для транспортировки и подачи газа непосредственно его потребителям [31].

Единая система газоснабжения – имущественный производственный комплекс, который состоит из технологически, организационно и экономически взаимосвязанных и централизованно управляемых производственных и иных объектов, предназначенных для добычи, транспортировки, хранения и поставок газа, и находится в собственности организации, образованной в установленных гражданским законодательством организационно-правовой форме и порядке, получившей объекты указанного комплекса в собственность в процессе приватизации либо создавшей или приобретшей их на других основаниях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Магистральный газопровод –сложный комплекс инженерных сооружений, предназначенных для осуществления процесса транспортировки газа, прошедшего подготовку, из района добычи или производства в район его потребления [31].

Перечень сокращений:

АГРС – автоматизированная газораспределительная станция;

АГНКС – автомобильная газонаполнительная компрессорная станция;

АВО – аппараты воздушного охлаждения;

БТК – береговой технологический комплекс;

ГИС – газоизмерительная станция;

ГКМ – газоконденсатное месторождение;

ГПА – газоперекачивающий агрегат;

ГПЗ – газоперерабатывающий завод;

ГРС – газораспределительная станция;

КС – компрессорная станция;

ЛПУ МГ – линейно-производственное управление магистральных газопроводов;

МГ – магистральный газопровод;

МВЗ – место возникновения затрат;

ПХГ – подземные хранилища газа;

СЛАУ – система линейных алгебраических уравнений;

Введение

Тема бакалаврской работы актуальна в условиях современной рыночной экономики, так как связана с тем, что планирование прибыли, контроль над факторами, влияющими на её изменения, оптимизация всех производственных процессов и документооборота, играют важную, ключевую роль в финансовом результате любого предприятия. В современном мире прибыль является целью деятельности всех коммерческих организаций. В некоторые периоды своей деятельности предприятия могут нести убытки, но получение положительного результата им жизненно необходимо. Именно прибыль является ресурсом и финансовым источником для их развития коммерческой организации.

Прибыль позволяет решать множество задач и удовлетворяет не только экономические интересы предприятия, но и сотрудников, инвесторов, а в конечном итоге и самого государства. Именно та часть прибыли, которую предприятие уплачивает в виде налогов, является объектом экономических интересов для государства. В свою очередь, для предприятия экономический интерес заключается в увеличении доли прибыли, остающейся в собственном распоряжении, т.к. это позволяет решить экономические задачи своего развития. Работники предприятия тоже заинтересованы в остающейся в распоряжении предприятия прибыли, ведь именно она позволяет увеличивать их материальное стимулирование, финансировать социальные проекты, повышать уровень квалификаций и улучшать условия труда. Инвесторы, собственники капитала максимально заинтересованы в увеличении прибыли, так как она является ресурсом для развития бизнеса и обеспечивает рост их собственного капитала.

Объект исследования является дочернее предприятие ПАО «Газпром»

– ООО «Газпром трансгаз Томск», основным видом деятельности которого является транспортировка газа.

Предмет исследования – управление прибылью предприятия.

Основной целью исследования является разработка и внедрение мероприятий по повышению прибыли на основе обобщения теоретических и методологических основ по управлению прибыли.

Достижения цели потребовало решения следующих задач:

– изучить теоретические и методологические основы управления прибылью;

– изучить и проанализировать финансовое состояние предприятия;

– на основе полученных данных разработать мероприятия по повышению прибыли предприятия.

1 Теоретические аспекты управления прибылью на предприятии

1.1 Понятие прибыли и особенности её формирования

Перед началом производства продукции или услуг каждая организация решает для себя, каким размером дохода ей хочется обладать. Любая коммерческая организация создаётся инвесторами для получения прибыли и этот фактор является главной целью хозяйственной деятельности организации в условиях рыночной экономики.

По мере развития экономической теории понятие прибыли усложняется, приобретает различные характеристики и детали. Если рассматривать прибыль с юридической точки зрения, то – это доход, полученный от производства и реализации любого товара или услуги. Однако инвесторов интересует экономическая прибыль. А это не весь доход организации! Экономическая прибыль – часть дохода, которая остается после возмещения всех затрат, т. е. это чистый доход, – один из важнейших и обобщающих показателей деятельности предприятия.

Определение, которое объединяет в себе два предыдущих определения и раскрывает их, следующее: прибыль – это разность общей выручки от реализации работ, услуг и затрат на производство. Таким образом, прибыль указывает на превышение результата производственно–хозяйственной деятельности предприятия (выручка от реализации продукции) над общими финансовыми затратами, которые были произведены для достижения результата. В процессе деятельности приходится нести затраты на организацию деятельности, приобретение оборудования, материалов, оплату труда специалистов и многое другие. Все эти затраты на организацию деятельности предприятия выражены в денежной форме. Если все эти затраты вычесть из общего валового дохода предприятия мы и получим конкретную величину прибыли, которая позволяет суммарно соизмерять соотношение результатов и расходов труда.

Прибыль указывает на эффективность производственной работы компании, обосновывает тарифы, цены и т.д.

Прибыль – это генератор рыночной экономики. Прибыль оказывает влияние и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей. Именно прибыль или ожидание прибыли побуждает фирму применять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, выпуск продукции и занятость населения. Нововведения являются основным фактором экономического подъёма: погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений [29].

С помощью прибыли и на ее основе приводятся в движение важные рычаги коммерческого роста и срабатывает весь его механизм. В прибыли «завязываются» в единый узел финансовое состояние организации, мера количественного поощрения ее работников и эффективность использования ресурсов.

Прибыль характеризует итоговые результаты деятельности компании. Поскольку она поступает лишь в результате реализации продукции, то в ней выражена связь между производством и обращением.

В первую очередь рассмотрим какую роль играет прибыль фирмы в условиях рыночной экономики[1].

1. Прибыль компании считается ключевой целью предпринимательской деятельности. Главный побудительный мотив осуществления любого вида бизнеса, его главная конечная цель – это рост благосостояния владельцев фирмы. Характеристикой этого роста выступает величина текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого считается полученная прибыль.

В случае, если для владельцев фирмы получение высокого уровня прибыли является абсолютно бесспорным мотивом предпринимательской деятельности, то возникает вопрос – является ли получение высокой прибыли таким же побудительным мотивом работы наемных менеджеров предприятия и другого персонала.

Для руководителей, которые не являются владельцами компании, руководимой ими, прибыль считается главным мерилом успеха их работы. Рост уровня прибыли предприятия увеличивает "рыночную цену" этих управленцев, что сказывается на уровне их собственной заработной платы. И напротив – постоянное снижение прибыли управляемой ими компании приводит к обратным итогам в их карьере, уровне получаемой заработной платы, возможностях дальнейшего трудоустройства [28].

Для других работников уровень прибыли компании также является довольно сильным побудительным мотивом их работы, в особенности при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но и в некоторой мере гарантирует дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда социальных потребностей.

2. Прибыль предприятия создает базу экономического развития страны в целом. Устройство перераспределения прибыли предприятия сквозь налоговую систему позволяет "наполнять" прибыльную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), собственно что позволяет государству успешно исполнять возложенные на него функции и воплощать в жизнь намеченные программы развития экономики. Более того, осуществление популярного принципа – "богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан" – тоже связана с возрастанием прибыли фирмы, которое гарантирует рост доходов его владельцев, управленцев и других работников.

3. Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует уровень умения (подготовленности, навыка, инициативности) управленцев благополучно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли

компаний отражает рыночные и иные внешние факторы, которые определяют на сколько эффективна производственная деятельность и является основным регулятором "перелива денежных средств" в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается, как правило, в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что собственно способствует более полному удовлетворению социальных и личных потребностей [2].

4. Прибыль считается главным внутренним источником, формирующим финансовые ресурсы предприятия, обеспечивающим его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов прибыли отводится главная роль. Чем выше степень генерирования прибыли компании в процессе её хозяйственной деятельности, тем меньше её потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше степень самофинансирования её развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов компании, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях удачного хозяйствования осуществляется на расширенной базе [27].

5. Прибыль – это главный источник роста рыночной стоимости организации. Способность самовозрастания стоимости капитала гарантируется методом капитализации части полученной компанией прибыли, т.е. ее направления на прирост её активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а в соответствии с этим и рыночная цена предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в иных случаях.

6. Прибыль есть важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты различных уровней в процессе ее налогообложения, являются источником реализации всевозможных общегосударственных и местных социальных программ, которые обеспечивают "выживание" отдельных социально незащищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Более того, данная роль имеет своё проявление в удовлетворении за счет приобретённой прибыли компании части социальных потребностей её персонала (социальные программы считаются обязательной составной частью коллективных или персональных трудовых соглашений). Наконец, конкретная социальная роль прибыли проявляется в том, что она является источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан [2].

7. Прибыль считается основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от опасности разорения. Но эта угроза может появиться и в случае прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при мало эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при других равных условиях, организация значительно успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации приобретенной прибыли имеет возможность быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

В современной хозяйственной практике прибыль компаний подразделяется на такие виды, как: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Эти определения не зафиксированы нормативно и употребляются в бухгалтерской отчетности («Отчет о прибылях и убытках»). Процесс формирования прибыли предприятия показан на рисунке 1.

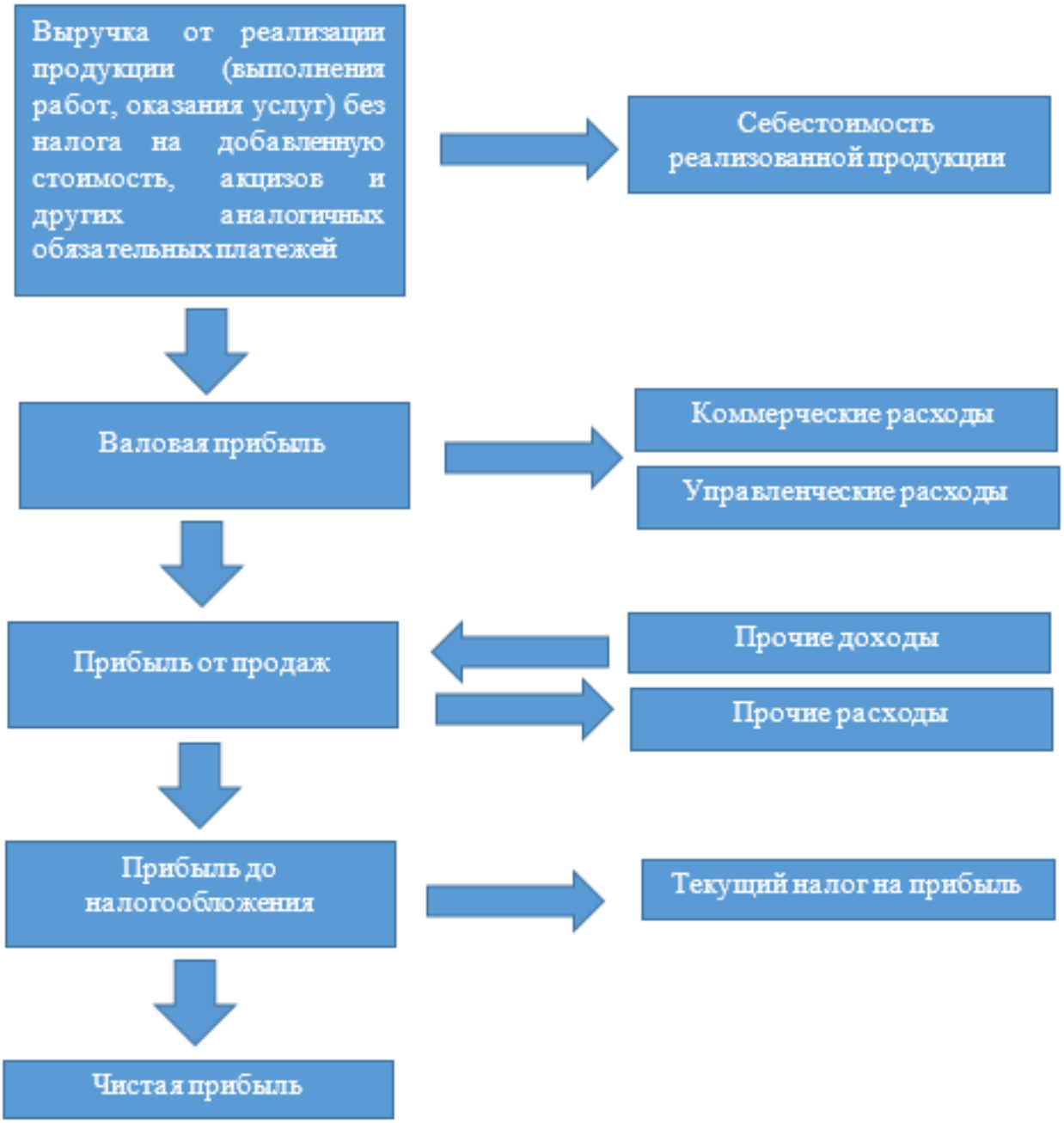

Рисунок 1 – Формирование прибыли предприятия

Валовая прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) и производственной себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг). На предприятиях, осуществляющих торговлю валовая прибыль – это разница между выручкой от продажи товаров (без НДС) и стоимостью реализованных товаров по закупочным ценам, т. е. валовая прибыль в торговле – это доход, полученный в виде торговых надбавок [25].

Прибыль от продаж формируется ни что иное, как разность между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами и отражает итоговый результат операционной (производственной) деятельности предприятия. Другими словами, можно сказать, что прибыль от продаж – это разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). На предприятиях торговли – это разность между доходом от торговых надбавок и издержками обращения. Вместе с операциями по выполнению работ, реализацией продукции, оказанию услуг у компаний имеются и другие финансовые и хозяйственные операции, а значит прочие доходы и расходы.

Прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом прочих доходов (прибавляются) и прочих расходов (вычитаются). Прибыль до налогообложения – конечный результат хозяйственно–финансовой деятельности [3].

Формирование чистой прибыли происходит после уплаты текущего налога на прибыль. А также при этом нужно учитывать изменения отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов.

Кроме видов прибыли, отраженных на рисунке 1, в практике хозяйственной деятельности выделяют следующие виды прибыли предприятий.

Для юридических и физических лиц, которые занимаются предоставлением компании кредитов и займов имеет большое значение

прибыль до уплаты налогов и процентов. Она рассчитывается путём выделения суммы процентов, полученных или уплаченных предприятием в определенном периоде на основе отчёта о прибылях и убытках.

Также существует налогооблагаемая прибыль, представляющая собой сумму прибыли, которая выступает базой для уплаты налогов, то есть расчётная величина, определяемая на основе данных налогового учёта и в соответствии с требованиями действующего налогового законодательства.

Показатель, рассчитываемый в акционерных обществах и представляющий собой чистую прибыль, уменьшенную на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный год является базовой прибылью. Базовая прибыль на акцию обычно отражается в отчете о прибылях и убытках акционерных обществ. Рассчитывается как базовая прибыль отчётного года делённое на средневзвешенное количество обыкновенных акций, которые находятся в обращении в течении года [3].

Разводненная прибыль (убыток) на акцию отражает величину, до которой возможно уменьшить прибыль (увеличение убытка), в расчете на одну обыкновенную акцию акционерного общества в случаях: исполнения всех договоров купли–продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже рыночной, конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции.

Накопленный за весь период существования компании путём реинвестирования части чистой прибыли после ее распределения собственниками финансовый ресурс – это нераспределенная прибыль, остаётся после выплат дивидендов акционерам и учредителям. Отражается в разделе «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

Наряду с обобщающим показателем прибыли на предприятиях может быть определена прибыль по конкретным видам деятельности и отдельным операциям, например, прибыль от финансовых вложений, операций с

ценными бумагами, от предоставления во временное пользование активов предприятия и др.

Существует множество факторов, влияющих на величину прибыли (убытка) предприятия. Их можно разделить на внешние, которые не зависят от предприятия и внутренние [4].

К внешним факторам относится состояние экономики региона, страны, уровень инфляции, политическая стабильность, конъюнктура рынка, размеры налогов, банковский процент, цены на экономические ресурсы и др.

К внутренним факторам относится ассортимент реализуемой продукции, объемы хозяйственно финансовой деятельности, себестоимость производства и реализации продукции, наличие прочих доходов и расходов, цены реализации, обеспеченность собственными оборотными средствами, эффективность использования ресурсного потенциала (основных и оборотных средств, персонала), наличие долгосрочных кредитов и займов и др [24].

Для обоснования управленческих решений, связанных с формированием прибыли в перспективе– проводится анализ прибыли, рассчитывая влияния различных факторов на разные виды прибыли.

1.2 Управление прибылью на коммерческом предприятии

Необходимость непрерывного и эффективного управления прибылью определяется её высокой ролью в обеспечении интересов собственников предприятия и персонала, а также в развитии этого предприятия.

Процесс управления прибылью компании основывается на определенном механизме, который представляет собой систему основных элементов, регулирующих процесс реализации и разработки управленческих решений в области формирования, распределения и использования прибыли. Элементы, входящие в структуру механизма управления прибылью приведены ниже.

1. Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия. На финансовых и товарных рынках уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, доходность отдельных ценных бумаг, среднюю норму доходности капитала формируется спросом и предложением. Роль рыночного механизма регулирования, формирования и использования прибыли при углублении рыночных отношений компании будет возрастать [2].

2. Государственное нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. Одним из направлений экономической политики государства является принятие законов и других нормативных актов, регулирующих формирование и распределение прибыли предприятия. Основы этой политики помогают урегулировать получение и распределение прибыли предприятий в разных формах. К таким формам относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма амортизации основных средств и нематериальных активов; регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд; регулирование минимальных размеров заработной платы и другие.

3. Также существует внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли предприятия. Регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам формирования, распределения и использования прибыли этот механизм формируется внутри предприятия.

4. Управление прибылью осуществляется с помощью системы конкретных методов и приемов. Необходимые результаты управления достигаются используя системы методов, которые применяются в процессе анализа, планирования, контроля, формирования и использования прибыли. К таким методам можно отнести технико-экономические расчёты, балансовый метод, сравнения, экономико-статистические, экономико-математические, и другие.

Эффективный механизм управления прибылью осуществляет поставленные перед ним цели и задачи, а также способен поспособствовать результативному осуществлению функций такого управлению [5].

В финансовом менеджменте существует категория левериджа– фактора, при небольшом изменении которого происходит существенное изменение результирующих показателей [23]. Этим фактором характеризуется процесс управления активами, который направлен на увеличение прибыли.

Ниже приведены виды левериджа, которые определяются перекомпоновкой и детализацией статей «Отчета о прибылях и убытках» компании:

1. Производственный леверидж;
2. Финансовый леверидж;
3. Производственно–финансовый леверидж.

Смысл такой группировки состоит в том, что чистая прибыль считается как разница между выручкой и расходами двух типов – производственного и финансового характера. Долей и величиной каждого из них можно управлять, однако она не взаимосвязаны.

Со стороны финансового управления деятельностью организации на величину чистой прибыли оказывают влияние:

– рациональность использования предоставленных компании финансовых ресурсов– отражается в структуре оборотных и основных средств и эффективности их использования;

– структура источников средств.

Себестоимость продукции или услуг состоит из постоянных и переменных затрат. Соотношение между ними определяется выбранной в организации технологической и технической политикой, при этом оно может быть разным. Увеличение или снижение себестоимости может существенно повлиять на прибыль. Постоянные расходы могут увеличиться за счёт инвестирования в основные средства, при этом переменные расходы

уменьшатся [1]. Но эта зависимость имеет теоретическую обоснованность, в то время как носит нелинейный характер, в связи с этим получить оптимальное соотношение переменных и постоянных расходов не просто. Такая зависимость отражается в категории производственного левериджа.

В общем, производственный леверидж– это потенциальная возможность влиять на валовый доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Категория финансового левериджа характеризуется оптимальным сочетанием собственных и заемных средств и их влияния на прибыль. Использование заёмных средств как источников долгосрочного финансирования, связано обычно с большими издержками.

То есть, финансовый леверидж – это потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов.

Исходным является производственный леверидж, который представляет из себя взаимосвязь между совокупной выручкой предприятия, его валовым доходом и расходами производственного характера. Производственные расходы это совокупные расходы предприятия, уменьшенные на величину расходов по обслуживанию внешних долгов. Финансовый леверидж характеризует взаимосвязь между чистой прибылью и величиной доходов до выплаты процентов и налогов, т.е. валовым доходом.

Обобщающим критерием является производственно–финансовый леверидж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручка, расходы производственного и финансового характера и чистая прибыль [6].

Производственная деятельность предприятия сопровождается расходами различного вида и относительной значимости. Возможны два варианта учета затрат на производство и реализацию продукции. Первый, традиционный для отечественной практики, предусматривает исчисление себестоимости продукции путем группировки расходов на прямые и косвенные. Второй вариант, широко используемый в экономически развитых

странах, предполагает иную группировку затрат – на переменные и условно–постоянные по видам изделия. Основное значение такой системы учета заключается в высокой степени интеграции учета, анализа и принятия управленческих решений, что в итоге позволяет гибко и оперативно принимать решения по нормализации финансового состояния предприятия.

Аналитическое представление рассматриваемой модели основывается на следующей базовой формуле:

$$S=VC+FC+GL, \quad (1.1)$$

где S – реализация в стоимостном выражении (выручка);

VC – переменные расходы;

FC – условно–постоянные расходы;

GL – валовой доход.

Поскольку в основу анализа заложен принцип прямо пропорциональной зависимости показателей, имеем:

$$VC=k+s, \quad (1.2)$$

где k – коэффициент пропорциональности.

Используя формулу (1.1), а также условие, что критическим считается объем реализации, при котором валовой доход равен нулю, имеем:

$$S=k*S+FC \quad (1.3)$$

Поскольку S в этой формуле характеризует критический объем реализации в стоимостном выражении, поэтому, обозначив его Sm, имеем:

$$Sm=FC/(1–k). \quad (1.4)$$

Формулу (1.3) можно представить в наглядном виде путем перехода к натуральным единицам измерения. Для этого введем следующие дополнительные обозначения:

Q– объем реализации в натуральном выражении;

P– цена единицы продукции;

V– переменные расходы на единицу продукции;

Qc– критический объем продаж в натуральных единицах.

Преобразуя формулу (1.1), имеем:

$$Qc=FC/P–V. \quad (1.5)$$

Знаменатель в формуле (1.5) представляет собой удельный маржинальный доход. Таким образом, экономический смысл критической точки предельно прост: он характеризует количество единиц продукции, суммарный маржинальный доход которых равен сумме условно–постоянных расходов[6].

Очевидно, что формула (1.5) может быть легко трансформирована в формулу для определения объема реализации в натуральных единицах (Qi), обеспечивающего заданный валовой доход (GI).

$$Qi= (FC+GI)/(P–V). \quad (1.6)$$

Маржинальный доход представляет собой сумму валового дохода или валовой прибыли и условно–постоянных издержек. Эта категория основана на том, что полное поглощение все условно–постоянных расходов предусматривает списание их полной суммы на текущие результаты предприятия и приравнивается к одному из направлений распределения прибыли [7]. В формализованном виде маржинальный доход (Dm) можно представить двумя основными формулами:

$$Dm=GL+FC, \quad (1.7)$$

$$Dm=S–VC \quad (1.8)$$

Приступая к анализу влияния на прибыль отдельных факторов, преобразуем формулу (1.7) следующим образом:

$$GI=Dm–FC \quad (1.9)$$

Для выполнения аналитических расчетов прибыли от продаж часто используют показатели выручки от продаж и удельного веса маржинального дохода в выручке от продаж (Dm) вместо показателя общей суммы маржинального дохода (Dm). Эти три показателя взаимосвязаны между собой:

$$Dy=Dm/S \quad (1.10)$$

Если из этой формулы выразить сумму маржинального дохода:

$$Dm=S*Dy \quad (1.11)$$

преобразовать формулу (1.9), то получим другую формулу определения прибыли от родаж:

$$GI=S*Dy–FC \quad (1.12)$$

Формула (1.11) используется именно тогда, когда приходится считать общую прибыль от продаж при реализации предприятием нескольких видов продукции. если известны удельные веса маржинального дохода в выручке по каждому виду продукции в общей сумме выручки от продаж, то тогда Dy для общей суммы выручки просчитывается как средневзвешенная величина.

В аналитических расчетах используют еще одну модификацию формулы определения прибыли от продаж, когда известными величинами являются объем реализации в натуральном выражении и ставка маржинального дохода в цене за единицу продукции. Зная, что маржинальный доход можно представить:

$$Dm=Q*Dc, \quad (1.13)$$

где Dc–ставка маржинального дохода в цене единицы продукции, формула (1.9) будет записана следующим образом:

$$GI=Q*Dc–FC \quad (1.14)$$

Таким образом, для принятия управленческих решений в области увеличения прибыли от продаж, необходимо учитывать влияние следующих изменений:

– количества и структуры проданного;

–уровня цен;

–уровня условно–постоянных расходов.

Однако, вернемся к оценке производственного и финансового левериджа.

Уровень производственного левериджа (Упл) принято измерять следующим показателем:

$$Упл=TGI/TQ, \quad (1.15)$$

где TGI–темп изменения валового дохода, %

TQ–темп изменения объема реализации в натуральном выражении, %.

Путем несложных преобразований формулы (1.15) ее можно привести к более простому виду. Для этого используем выше приведенные обозначения и иное представление формулы (1.1):

$$P*Q=V*Q+FC+GI, \text{ или } c*Q=FC+GI. \quad (1.16)$$

Поэтому,

$$Упл=(^{\wedge}GI–GI)/(^{\wedge}Q–Q) = ((c*^{\wedge}Q) –(c*Q–FC))/(^{\wedge}Q–Q) =c*Q/GI \quad (1.17)$$

Экономический смысл показателя Упл прост – он показывает степень чувствительности валового дохода предприятия к изменению объема реализации [30]. А именно, для предприятия с высоким уровнем производственного левериджа незначительное изменение объёма реализации может привести к существенному изменению валового дохода. Чем выше уровень условно–постоянных расходов по отношению к уровню переменных расходов, тем выше уровень производственного левериджа. Таким образом, предприятие, повышающее свой технический уровень с целью снижения удельных–переменных расходов, одновременно увеличивает и свой уровень производственного левериджа.

Предприятие с более высоким уровнем производственного левериджа считается более рискованным с позиции производственного риска, т.е. риска неполучения валового дохода [8]. Возникает ситуация, когда предприятие не может покрыть свои расходы производственного характера.

По аналогии с производственным левериджем уровень финансового левериджа (Уфл) измеряется показателем, характеризующим относительное изменение чистой прибыли при изменении валового дохода:

$$Уфл=TNI/TGI, \quad (1.18)$$

где TNI–темп изменения чистой прибыли, %;

TGI–темп изменения валового дохода, %.

Коэффициент Уфл имеет наглядную интерпретацию. Он показывает, во сколько раз валовой доход превосходит налогооблагаемую прибыль. Нижней границей коэффициента является единица. Чем больше относительный объем привлеченных предприятием заемных средств, тем

больше выплаченная по ним сумма процентов, тем выше уровень финансового левериджа.

Эффект финансового левериджа состоит в том, что чем выше его значение, тем более не линейный характер приобретает связь между чистой прибылью и валовым доходом – незначительное изменение валового дохода в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению чистой прибыли [22].

С категорией финансового левериджа связано понятие финансового риска. Финансовый риск–это риск, связанный с возможным недостатком средств для выплаты процентов по долговым срочным ссудам и займам. Возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени рискованности данного предприятия.

Если предприятие полностью финансируется за счет собственных средств, то уровень финансового левериджа=1. в Этом случае принято говорить, что финансовый леверидж отсутствует, а изменение чистой прибыли полностью определяется изменением валового дохода, т.е. производственных условий. Уровень финансового левериджа возрастает с увеличением доли заемного капитала.

Как было отмечено выше, производственный и финансовый леверидж обобщаются категорией производственно–финансового левериджа. уровень его (Ул), как следует из формулы (1.15) – (1.18), может быть оценен следующим показателем:

$$Ул=Упл*Уфл= (c*Q/GI)*(GI/GI–In)=cQ/(GI–In), \text{ итак,}$$

$$Ул=cQ/(GI–In). \qquad (1.19)$$

Производственный и финансовый риски обобщаются понятием общего риска, т.е. риска, связанного с возможным недостатком средств для покрытия ткущих расходов и расходов по обслуживанию внешних источников средств.

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования. Но и характером ее

распределения, т.е. формированием направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Итак, в завершении всего вышесказанного, хочется отметить, что прибыль является главной движущей силой рыночной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею [10].

Управление прибылью, таким образом, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

1.3 Анализ доходов, расходов и прибыли на коммерческом предприятии

На практике прибыль определяется как разность между доходами и расходами предприятия.

В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 доходы – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [12].

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия доходы подразделяются на следующие виды:

– доходы от обычных видов деятельности;

– прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности – это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ,

оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка). Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно–финансовой деятельности предприятия.

Прочие доходы достаточно разнородны, поэтому в их составе можно выделить несколько разновидностей.

Во-первых, доходы предприятия, формирование которых не связано с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но является результатом определенных хозяйственных и финансовых операций. Например, поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); доходы от продажи основных фондов и иного имущества; проценты, получаемые за предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам, а также за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке, и др.

Во-вторых, нерегулярные поступления. Например, полученные штрафы, пени неустойки за нарушение хозяйственными партнерами условий договоров; положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют; списание кредиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и др.

В-третьих, это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, например– страховые возмещения в связи с авариями, пожарами, стихийными бедствиями [11].

Общая сумма всех доходов предприятия представляет собой валовые доходы.

Доходы позволяют предприятию решать следующие задачи:

– возмещение текущих расходов, что создает основу для самоокупаемости хозяйственной деятельности;

– формирование прибыли, что создает основу для самофинансирования.

Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии. По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от следующих признаков.

1. По объектам исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее распределения и использования [13].

а) Анализ формирования прибыли проводится обычно в разрезе основных сфер деятельности предприятия –операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой осуществления анализа с целью выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли предприятия.

б) Анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям этого использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли собственниками и персоналом предприятия, общий уровень ее капитализации и конкретные формы производственного ее потребления в инвестиционных целях.

2. По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли.

а) Внутренний анализ прибыли проводится менеджерами предприятия или его собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей (включая данные управленческого учета). Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну предприятия.

б) Внешний анализ прибыли осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности предприятия и т.п. Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности предприятия.

3. По глубине аналитического исследования выделяют следующие его виды:

а) Экспресс–анализ прибыли. Он проводится по данным финансовой отчетности на основе стандартных алгоритмов расчета основных аналитических показателей формирования, распределения и использования прибыли предприятия [13].

б) Фундаментальный анализ прибыли. Он включает факторное исследование показателей прибыли и рентабельности предприятия.

4. По масштабам деятельности выделяют следующие формы анализа прибыли:

а) Анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе такого анализа предметом изучения является формирование, распределение и использование прибыли на предприятии в целом без выделения отдельных его структурных подразделений.

б) Анализ прибыли по структурному подразделению (центру ответственности). Если рассматриваемое структурное подразделение (центр ответственности) по характеру своей деятельности не имеет законченного цикла формирования прибыли, такой анализ направлен на формирование затрат (доходов). Эта форма анализа базируется в основном на результатах управленческого учета предприятия.

в) Анализ прибыли по отдельной операции. Предметом такого анализа может быть прибыль по отдельным коммерческим сделкам предприятия; отдельным операциям, связанным с краткосрочными или долгосрочными финансовыми вложениями; отдельным завершенным реальным проектам и другим операциям.

5. По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли.

а) Полный анализ прибыли проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе.

б) Тематический анализ прибыли ограничивается лишь отдельными аспектами ее формирования или использования. Предметом тематического анализа прибыли может являться изучение влияния проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли; прибыльность сформированного фондового портфеля; влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия; эффективность избранной политики распределения прибыли; анализ альтернатив возможного использования прибыли и ряд других аспектов.

6. По периоду проведения выделяют предварительный, текущий и последующий анализ прибыли.

а) Предварительный анализ прибыли связан с изучением условий ее формирования, распределения или предстоящего использования; с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых и инвестиционных операций с предварительным расчетом ожидаемой прибыли по ним.

б) Текущий (или оперативный) анализ прибыли проводится в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия; реализации отдельных хозяйственных операций с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли. Как правило, такой анализ прибыли ограничивается кратким периодом времени.

в) Последующий (или ретроспективный) анализ прибыли осуществляется обычно менеджерами и собственниками предприятия за отчетный период (квартал, год). Он позволяет полнее проанализировать результаты формирования и использования прибыли предприятия в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, так как базируется на завершенных результатах финансового учета и отчетности, дополняемых данными управленческого учета [13].

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить

количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике. В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ коэффициентов; интегральный анализ.

1. Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения (или тренда) [14].

2. Вертикальный (или структурный) анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

3. Сравнительный анализ прибыли базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных ее показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

4. Анализ коэффициентов (R–анализ) базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

5. Интегральный анализ прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования.

2 Описание предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск»

2.1 Создание и развитие ООО «Газпром трансгаз Томск»

ООО «Газпром трансгаз Томск» – 100– процентное дочернее предприятие ПАО «Газпром», ведущее свою производственную деятельность с 1977 года, работает в 14 регионах Сибири и Дальнего Востока. Общество осуществляет транспортировку природного газа потребителям Сибири и Дальнего Востока, реализует стратегию ПАО «Газпром», в том числе по развитию газотранспортной системы на территории Сибири и Дальнего Востока. В зонах производственной деятельности Общества эксплуатируется более 9,5 тыс. км магистральных нефте– и газопроводов (МГ). Ежегодный объем транспортируемого предприятием газа – около 20 млрд куб. м.

Важнейшими задачами Общество считает надежную и бесперебойную транспортировку природного газа по магистральным газопроводам, производство и реализацию компримированного природного газа, реализацию инвестиционных проектов ПАО «Газпром» [31].

Выполняя свои основные задачи, Общество в полной мере осознает, что осуществляемая им производственно– хозяйственная деятельность затрагивает интересы населения в регионах присутствия Общества, является источником потенциальной опасности для жизни и здоровья работников, потребителей, подрядчиков, посетителей и других заинтересованных сторон, а также источником негативного воздействия на окружающую среду.

Поставленные задачи ООО «Газпром трансгаз Томск» реализует на основе следующих принципов:

− соблюдение законодательных и нормативных требований Российской Федерации, международных соглашений и стандартов, отраслевых норм и правил Общества, и иных применимых к Обществу требований;

− максимальное удовлетворение требований потребителей и других заинтересованных сторон при транспортировке газа, техническом

обслуживании и ремонте газотранспортной инфраструктуры и газопроводов, производстве и реализации компримированного природного газа, выполнении инвестиционных проектов;

− совершенствование технологических процессов и организации труда, применение современного оборудования, направленного на минимизацию негативного воздействия производственных факторов на работников, подрядчиков, другие заинтересованные стороны и на окружающую среду;

− обеспечение безопасного производства работ по основным направлениям деятельности Общества для персонала Общества, подрядчиков и других заинтересованных сторон;

− предупреждение несчастных случаев, снижение производственного травматизма и профессиональных заболеваний;

− обеспечение защиты окружающей среды, включая предотвращение загрязнений, энергосбережение и рациональное использование природных ресурсов;

− планирование и реализация мероприятий (мер управления) по снижению рисков, значимых экологических аспектов до обоснованного, практически достижимого уровня;

− планирование и предоставление необходимых финансовых, материально– технических и человеческих ресурсов для реализации настоящей Политики;

− постоянное улучшение и результативное функционирование процессов интегрированной системы менеджмента Общества в соответствии с корпоративными требованиями, требованиями международных и национальных стандартов;

− постоянное повышение квалификации работников Общества;

− доведение до всех работников Общества задач, полномочий и ответственности в области качества, охраны окружающей среды, охраны труда и промышленной безопасности.

Система менеджмента качества Общества соответствует требованиям стандартов СТО Газпром 9001–2012, ISO 9001:2015, ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Обществом внедрены и сертифицированы система экологического менеджмента (ISO 14001:2015, ГОСТ Р ИСО 14001–2016) и система менеджмента охраны труда и промышленной безопасности (OHSAS 18001:2007). Коллектив предприятия насчитывает более 8000 человек.

Развитие предприятия неразрывно связано со становлением газовой отрасли в Сибири и на Дальнем Востоке. «Газпром трансгаз Томск» – стало первым газотранспортным предприятием в Западной Сибири [31].

История компании начинается в 1977 году, когда приказом министра газовой промышленности СССР было создано производственное объединение «Томсктрансгаз», задачей которого стала эксплуатация построенного к этому времени первого за Уралом магистрального газопровода «Нижневартовский ГПЗ – Парабель – Кузбасс», протяжённостью 1162 км. В ходе ударной стройки была возведена магистраль в разных климатических и географических зонах, включая обширную болотистую местность. Этот газопровод и сегодня является одной из основных и сложнейших газотранспортных артерий страны.

Первым директором «Томсктрансгаза» стал Вячеслав Толмачёв. Новый газопровод обеспечивал рациональное использование попутного нефтяного газа, добываемого на активно разрабатываемых нефтяных месторождениях Тюменской и Томской областей, и стабильные поставки энергоресурсов мощному угольно– металлургическому комплексу Кузбасса и химической промышленности Кемеровской и Томской области.

В апреле 2003 года председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер назначил Виталия Маркелова на должность генерального директора «Газпром трансгаз Томск». За время его руководства компания вышла на новый технологический уровень развития и производственной культуры.

В период 2000 – 2011 гг. ООО «Газпром трансгаз Томск» реализовало ряд крупных строительных проектов:

– строительство магистрального газопровода «Барнаул – Бийск – Горно– Алтайск с отводом на Белокуриху», ставшего основой газификации Алтайского края и поступления голубого топлива в Республику Алтай; общая протяженность газопровода составила около 320 км;

– масштабный капитальный ремонт линейной части магистральных газопроводов в Западной Сибири позволил поднять рабочее давление в системе до проектного и приступить к реконструкции компрессорных станций. К 2012 году произошло обновление газотранспортной системы, построенной в 70– е годы для поставки газа в Кузбасс;

– строительство газопровода от Братского газоконденсатного месторождения Иркутской области к г. Братску протяженностью 26 км;

– реконструкция компрессорных станций: «Парабель», «Чажемто», «Володино», «Кожурлинская»;

– ввод в эксплуатацию компрессорной станции «Омская», которая позволяет изменять направление потоков природного газа с запада на восток и обратно, а в летний период транспортировать излишки газа в европейскую часть страны;

– ввод в эксплуатацию магистрального газопровода «УКПГ– 2 Нижне – Квакчикского ГКМ – АГРС г. Петропавловска– Камчатского» протяженностью 392 км;

– ввод в эксплуатацию магистрального газопровода «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» протяженностью 1 350 км, производительностью – до 30 млрд. кубических метров газа в год. Первоочередные объекты газотранспортной системы «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» обеспечили природным газом остров Русский – столицу саммита АТЭС– 2012;

– реконструкция и строительство производственных баз на всём протяжении линейной части новых газотранспортных систем «Газпром трансгаз Томск»;

– строительство в регионах производственной деятельности сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС). К 2013 году количество АГНКС, эксплуатируемых ООО «Газпром трансгаз Томск» на территории Западной и Восточной Сибири, возросло до 11: две АНКС в Кемерово, две в Новосибирске, две в Томске, три в Новокузнецке, по одной в Горно– Алтайске и Братске.

Решением Председателя Правления ОАО «Газпром» Алексея Миллера в феврале 2006 года компания «Газпром трансгаз Томск» назначена ответственной за эксплуатацию создаваемых и приобретаемых ОАО «Газпром» газотранспортных систем в регионах Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

С 2006 года созданы Хабаровское, Иркутское, Камчатское, Амурское, Приморское и Сахалинское линейные производственные управления.

В 2008 году между компаниями «Газпром трансгаз Томск» и «Сахалин Энерджи» был заключен договор, согласно которому началась подготовка к запуску в эксплуатацию системы трубопроводов проекта «Сахалин– 2». Сегодня эксплуатацию транссахалинской трубопроводной системы осуществляет Сахалинское линейное производственное управление магистральных трубопроводов ООО «Газпром трансгаз Томск» [31].

С 2012 года решением ОАО «Газпром» генеральным директором ООО «Газпром трансгаз Томск» назначен Анатолий Титов.

В 2017 организация встретила своё 40– летие как как предприятие 21– го века, соответствующее современным мировым требованиям к организации газотранспортного производства.

ООО «Газпром трансгаз Томск» сегодня это:

– 14 регионов производственной деятельности от Нижневартовска до Горно– Алтайска и от Омска до Камчатки;

– более 9500 километров магистральных газопроводов (МГ), 9 компрессорных (КС) и одной насосно– компрессорной станции (НКС), 127

газораспределительных станций (ГРС), 11 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС);

– 25 филиалов во всех регионах присутствия;

– более 8000 работников.

Основными поставщиками углеводородного сырья в газотранспортную систему компании являются Нижневартовский и Белозёрский газоперерабатывающие комплексы, газоконденсатные месторождения «Мыльджинское», «Северо– Васюганское» и «Лугинецкое», шельфовые месторождения проектов «Сахалин – 2» и «Сахалин – 1».

Около 20 млрд. кубометров газа в год поступает потребителям через газотранспортную систему предприятия.

ООО «Газпром трансгаз Томск» эксплуатирует системы магистральных газопроводов [31]:

– «Нижневартовский газоперерабатывающий завод (ГПЗ) – Парабель – Кузбасс» «Северные районы Тюменской области (СРТО) – Сургут – Омск»

– «Омск – Новосибирск»;

– «Барнаул – Бийск – Горно– Алтайск с отводом на Белокуриху»;

– «Сахалин – Хабаровск – Владивосток»;

– «Береговой технологический комплекс (БТК) «Киринское» – Головная компрессорная станция (ГКС) «Сахалин»;

– «Сахалин – 2»;

– «Установка комплексной подготовки газа – 2 (УКПГ) Нижне– Квакчикского газоконденсатного месторождения (ГКМ) – Автоматизированная газораспределительная станция (АГРС) г. Петропавловска– Камчатского»;

– «Братское газоконденсатное месторождение (ГКМ) – 45– й мкр. г. Братска».

Реализация мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению объектов транспортировки газа обеспечивает надежность поставок природного газа потребителям.

Для обеспечения эксплуатации газотранспортной системы на объектах ежегодно проводятся комплексы текущих и капитальных ремонтов.

2.2 Организационная структура и положение на рынке

ООО «Газпром трансгаз Томск» двукратный победитель конкурса ОАО «Газпром» «За достижение высоких результатов в производственной и социально– экономической работе».

Компания дважды становилась обладателем звания «Организация высокой социальной эффективности» на конкурсе, проводимом Правительством Российской Федерации.

ООО «Газпром трансгаз Томск» – многократный победитель конкурса администрации Томской области «За высокую социальную эффективность и развитие социального партнёрства».

Компания дважды удостоена диплома Лидера природоохранной деятельности России и Национальной экологической премии им. Вернадского.

В составе Общества 25 филиалов, в том числе 18 линейных производственных управлений магистральных газопроводов (ЛПУМГ), 1 линейное производственное управление магистральных трубопроводов (ЛПУМТ), 9 компрессорных станций (КС), 1 насосно– компрессорная станция (НКС), 31 газоперекачивающих агрегатов (ГПА), 128 газораспределительных станций (ГРС), 11 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), рисунок 1.

ООО «Газпром трансгаз Томск» имеет линейно– функциональную организационную структуру. Администрация ООО «Газпром трансгаз Томск» состоит из руководства, аппарата при руководстве, юридического

управления, управления внутреннего аудита, отделов подготовки и проведения конкурентных закупок, документационного обеспечения управления, специального отдела, бухгалтерии, управлений ценообразования, приёмки стоимости работ, планирования капитальных вложений, предпроектных работ, проектных работ, координационного отдела , управления земельных отношений, отделов проектного управления, мониторинга реализации проектов, организации строительного контроля, управлений организации строительных работ, по работе с персоналом, планово– экономического, финансового, производственных отделов, производственно– технического управления, отделов управления интегрированной системой менеджмента, главного энергетика, отхраны труда, сертификации, лицензирования, декларирования и регистрации, и ОППО «Газпром трансгаз Томск профсоюз». Также при Администрации есть различные службы – служба по корпоративной защите, медицинская служба, спортивный комплекс, служба связи и прочие [31].

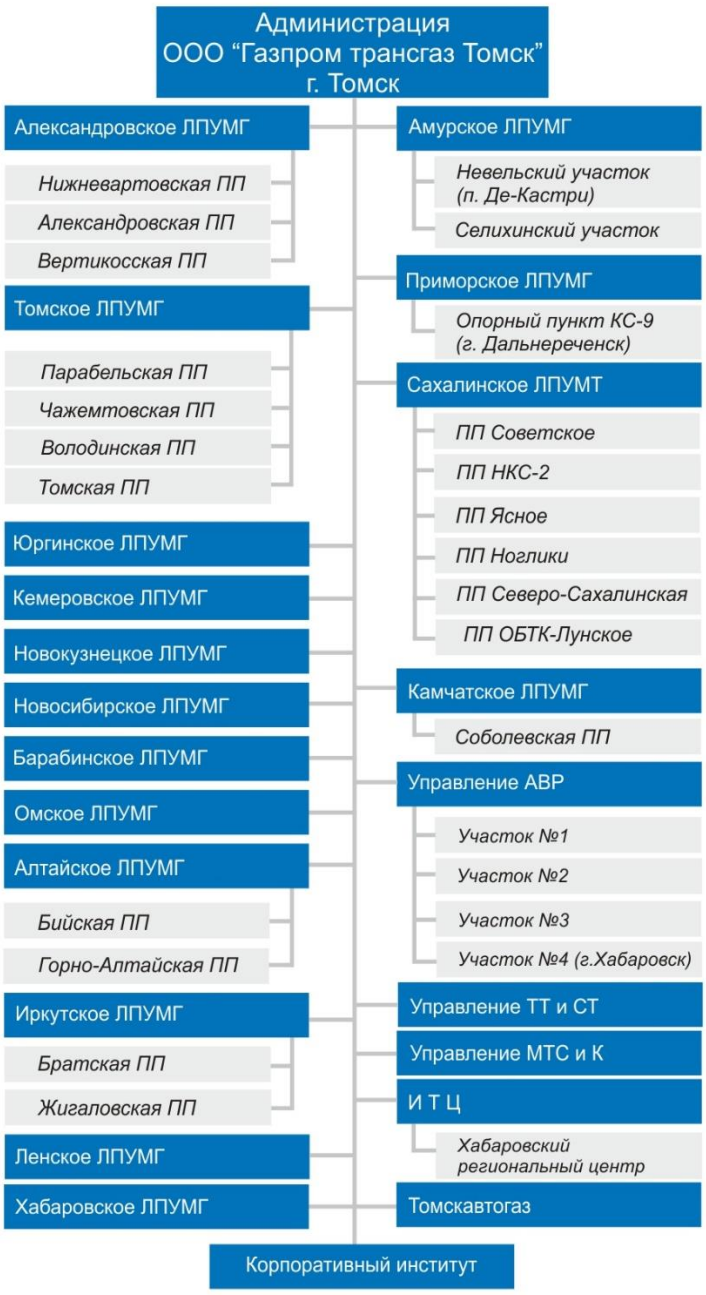

Рисунок 2 – Филиальная сеть ООО «Газпром трансгаз Томск»

Система магистрального транспорта газа обеспечивает транспортировку природного газа от месторождений, в большинстве своём расположенных в удалённых районах России, до районов массового расположения потребителей. Современная структура газотранспортной системы складывалась в 1975 – 1990 гг. в результате бурного развития добычи газа за счёт освоения месторождений Западной Сибири. К действующим системам Саратов – Москва, Северный Кавказ – Центр, Бухара

– Урал, Средняя Азия – Центр и другим добавились мощные и протяженные магистральные газопроводы из Северных районов Тюменской области.

Единая система газоснабжения (ЕСГ) России сегодня включает в себя:

– более 151 тыс. км магистральных газопроводов и отводов (включая более 1 тыс. км газопроводов– перемычек), из которых около 62% приходится на газопроводы большого диаметра (1020– 1220– 1420 мм);

– 256 компрессорных станций (около 700 компрессорных цехов) мощностью 43 млн. кВт,

– 23 объекта подземного хранения газа суммарной активной мощностью 76 млрд. куб. м, обеспечивающих регулирование сезонных изменений спроса.

Право собственности на систему принадлежит ПАО «Газпром». Сегодня в составе ОАО «Газпром» числится 17 дочерних обществ (со 100% участием ПАО «Газпром»), осуществляющих транспорт газа как основной вид деятельности [30]:

– Газпром трансгаз Беларусь (ОАО);
– Газпром трансгаз Волгоград (ООО);
– Газпром трансгаз Екатеринбург (ООО);
– Газпром трансгаз Казань (ООО);
– Газпром трансгаз Краснодар (ООО);
– Газпром трансгаз Махачкала (ООО);
– Газпром трансгаз Москва (ООО);
– Газпром трансгаз Нижний Новгород (ООО);
– Газпром трансгаз Самара (ООО);
– Газпром трансгаз Санкт– Петербург (ООО);
– Газпром трансгаз Саратов (ООО);
– Газпром трансгаз Ставрополь (ООО);
– Газпром трансгаз Сургут (ООО) Газпром трансгаз Томск (ООО);
– Газпром трансгаз Уфа (ООО);
– Газпром трансгаз Ухта (ООО);

– Газпром трансгаз Чайковский (ООО);

– Газпром трансгаз Югорск (ООО).

При этом необходимо отметить важный момент – указанные общества не являются владельцами собственных газопроводов, находящихся на балансе у ПАО «Газпром». Эти дочерние общества ПАО «Газпром» по сути являются сервисными организациями, эксплуатирующими и обслуживающими газопроводы [31].

Основными собственниками газопроводов в настоящее время являются:

1) газораспределительные организации;

2) местные администрации;

3) предприятия, потребляющие газ;

4) домохозяйства.

Стоит отметить, что вне зависимости от того, кому принадлежат газопроводы, за редким исключением, все работы по поддержанию их в рабочем состоянии осуществляют газораспределительные организации. Кроме того, в настоящее время сформировались два основных собственника газораспределительных организаций: ПАО «Газпром» в лице ООО «Регионгазхолдинг» (владеет контрольным либо блокирующим пакетом акций в 206 газораспределительных организациях европейской части Российской Федерации) и государство в лице Минэнерго России (владеет блокирующими пакетами акций около 70 самых крупных газораспределительных организаций по всей территории Российской Федерации).

Сегодня «Газпром трансгаз Томск» – это одно из самых быстро развивающихся дочерних обществ «Газпрома». Если в 2003 году предприятие эксплуатировало газотранспортную систему протяженностью 4,5 тыс. км, то по итогам 2012 года протяженность эксплуатируемой трассы составила уже более 9000 километров.

2.3 ООО «Газпром трансгаз Томск»: экспресс–анализ

Проведем анализ финансово– экономического состояния ООО «Газпром трансгаз Томск» по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах за прошедшие периоды в целях определения основных финансовых показателей. Финансовый анализ также служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков. Результаты финансового анализа непосредственно влияют на определение целей планирования деятельности предприятия на следующие периоды [8].

Мы проведём горизонтальный и вертикальный анализ. Для удобства проведения анализа заполняется аналитическая Рисунок 1. Исходные данные для составления таблицы 1 – это «Управленческий отчет о финансовом положении (баланс) предприятия», полученный из источников ГМЦ «Росстата».

Таблица 1 – Анализ динамики и структуры отчета о финансовом положении (баланса) предприятия

Бухгалтерский баланс	На дату 31.12.15 г.	Уд.вес,%	На дату 31.12.16 г.	Уд.вес, %	Изменение за год	
Актив					Сумма, руб.	Темп измненения, %
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	38 802 000,00	0,03	80 352 000,00	0,05	41 550 000,00	51,71
Основные средства	19 169 548 000,00	17,15	19 555 423 000,00	13,18	385 875 000,00	1,97
Результаты исследований и разработок	309 900 000,00	0,28	413 737 000,00	0,28	103 837 000,00	25,10
Отложенные налоговые активы	195 608 000,00	0,17	206 223 000,00	0,14	10 615 000,00	5,15
Прочие внеоборотные активы	1 670 930 000,00	1,49	1 882 112 000,00	1,27	211 182 000,00	11,22
ИТОГО по разделу I	21 384 788 000,00	19,13	22 137 847 000,00	14,92	753 059 000,00	3,40
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	57 234 851 000,00	51,20	63 567 871 000,00	42,84	6 333 020 000,00	9,96
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	6 864 954 000,00	6,14	5 112 543 000,00	3,45	– 1 752 411 000,00	– 34,28
Дебиторская задолженность	23 952 318 000,00	21,43	55 411 849 000,00	37,34	31 459 531 000,00	56,77
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 301 739 000,00	2,06	2 104 197 000,00	1,42	– 197 542 000,00	– 9,39
Прочие оборотные активы	47 092 000,00	0,04	50 027 000,00	0,03	2 935 000,00	5,87
ИТОГО по разделу II	90 400 954 000,00	80,87	126 246 487 000,00	85,08	35 845 533 000,00	28,39
БАЛАНС	111 785 742 000,00	100,00	148 384 334 000,00	100,00	36 598 592 000,00	24,66
Пассив						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 903 051 000,00	1,70	1 903 051 000,00	1,28	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	4 870 996 000,00	4,36	4 847 383 000,00	3,27	– 23 613 000,00	– 0,49

Продолжение таблицы 1

Добавочный капитал (без переоценки)	121 000 000,00	0,11	3 179 195 000,00	2,14	3 058 195 000,00	96,19
Резервный капитал	285 458 000,00	0,26	285 458 000,00	0,19	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7 415 829 000,00	6,63	5 311 764 000,00	3,58	– 2 104 065 000,00	– 39,61
ИТОГО по разделу III	14 596 334 000,00	13,06	15 526 851 000,00	10,46	930 517 000,00	5,99
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	10 200 000 000,00	9,12	9 792 159 000,00	6,60	– 407 841 000,00	– 4,16
Отложенные налоговые обязательства	115 016 000,00	0,10	156 975 000,00	0,11	41 959 000,00	26,73
Прочие обязательства	6 721 941 000,00	6,01	7 725 970 000,00	5,21	1 004 029 000,00	13,00
ИТОГО по разделу IV	17 036 957 000,00	15,24	17 675 104 000,00	11,91	638 147 000,00	3,61
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	52 318 727 000,00	46,80	90 989 389 000,00	61,32	38 670 662 000,00	42,50
Кредиторская задолженность	26 754 862 000,00	23,93	22 978 377 000,00	15,49	– 3 776 485 000,00	– 16,43
Оценочные обязательства	1 078 862 000,00	0,97	1 214 613 000,00	0,82	135 751 000,00	11,18
ИТОГО по разделу V	80 152 451 000,00	71,70	115 182 379 000,00	77,62	35 029 928 000,00	30,41
БАЛАНС	111 785 742 000,00	100,00	148 384 334 000,00	100,00	36 598 592 000,00	24,66

Баланс предприятия характеризует его финансовое положение, на основании которого оцениваются потенциал развития предприятия, заложенный в активах и риск неплатежеспособности, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе [1].

По данным расчета были выявлены следующие результаты: на конец 2015 года валюта баланса составила 111 785 742 000,00 рублей, через год, на конец 2016 года валюта баланса возросла до 148 384 334 000,00 рублей, изменения за год на 36 598 592 000,00 рублей (25%). Внеоборотные активы на начало периода составили 21 384 788 000,00 рублей (19%), а на конец отчетного периода 22 137 847 000,00 рублей (15%). Сумма оборотных активов на начало отчетного периода 90 400 954 000,00 рублей или (81%) от общей суммы валюты баланса. А оборотные активы на конец отчетного периода составили 126 246 487 000,00 рублей или (85%), увеличились за год на 35 845 533 000,00 рублей. Внеоборотные активы изменились не значительно. Говоря, про оборотные активы, то их доля увеличилась примерно в 1,4 раза, т.к. увеличились запасы в 1,1 раза и значительно увеличилась дебиторская задолженность в 2,3 раза, что повлияло на увеличение общей суммы раздела оборотные активы.

Анализируя изменения источников финансирования можно сказать, что произошли значительные увеличения добавочного капитала. Если на начало отчетного периода добавочный капитал составил 121 000 000,00 рублей, то на конец отчетного периода 3 179 195 000,00 рублей. Нераспределенная прибыль уменьшилась примерно в 1,4 раза, на начало отчетного периода нераспределенная прибыль составила 7 415 829 000,00 рублей, на конец отчетного периода 5 311 764 000,00 рублей (4% от общей суммы валюты баланса). Краткосрочные обязательства увеличились в 1,4 раза, на начало отчетного периода составили 80 152 451 000,00 рублей (72% от общей суммы валюты баланса), а на конец отчетного периода краткосрочные обязательства составили 115 182 379 000,00 рублей (78% от общей суммы валюты баланса), причиной тому стало увеличение заемных

средств в 1,7 раза, что в большей степени повлияло на итоговую сумму раздела.

Показатели ликвидности дают представление о способности фирмы рассчитаться по текущим долгам с помощью денежных средств и прочих ликвидных активов [16]. Платежеспособность выражается через коэффициенты платежеспособности, представляющие собой отношение имеющихся в наличии оборотных активов по степени ликвидности к сумме текущих (краткосрочных) обязательств на отчетную дату. Рассчитанные показатели платежеспособности представлены в таблице 2.

Чистые оборотные активы (ЧОА) – это долгосрочная часть оборотного капитала, которая показывает превышение оборотных активов (ОА) над краткосрочными обязательствами (КО) [8]. Чистые оборотные активы принято называть чистым оборотным капиталом предприятия.

$$ЧОА = ОА – КО \tag{2.1}$$

Считается, что чистый оборотный капитал характеризует сумму собственного капитала, вложенную в оборот, при этом предполагается, что долгосрочные обязательства покрывают инвестиции во внеоборотные активы. Нормативов по данному показателю нет, он анализируется в динамике. Для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности важно, чтобы величина его была положительна, и при увеличении объемов деятельности сумма чистого оборотного капитала также увеличивалась.

В зависимости от ликвидности оборотных средств предприятия различают 3 коэффициента ликвидности:

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует покрытие текущей кредиторской задолженности за счет наиболее ликвидных активов – денежных средств и ликвидных ценных бумаг. Нормальное значение больше 0,2 (0,25– 0,35)

$$К_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО}\ , \tag{2.2}$$

Коэффициент срочной ликвидности характеризует покрытие текущей кредиторской задолженности за счет активов, которые с большой степенью вероятности будут превращены в деньги в текущем периоде. Нормальное значение 0,8– 1,2.

$$К_{сл} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}, \quad (2.3)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает превышение общих оборотных (текущих) активов над краткосрочной кредиторской задолженностью. Нормальное значение 1,5– 3.

$$К_{тл} = \frac{ОА}{КО}, \quad (2.4)$$

Обозначения в формулах:

ДС – денежные средства на расчетных, валютных счетах и в кассе,

КФВ – финансовые вложения, отражаемые в разделе «Оборотные активы»,

ДЗ – дебиторская задолженность,

ОА – оборотные активы (II раздел баланса),

КО – краткосрочные обязательства (V раздел баланса),

Таблица 2 – Показатели платежеспособности

Наименование показателя	Обозначение	На дату 31.12.15 г.	На дату 31.12.16 г.	нормативное значение
Чистые оборотные активы	ЧОА	10 248 503 000	11 064 108 000	–
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	1,13	1,10	1,5– 3
Коэффициент быстрой ликвидности	Ксл	0,33	0,50	0,8– 1,2
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	0,03	0,02	0,25– 0,35

Выводы по анализу платежеспособности (таблица 2)

1. Положительное значение чистых оборотных активов указывает на то, что предприятие имеет сумму собственного капитала для финансирования оборотных активов.

2. По данным расчета предприятие не отвечает критериям платежеспособности (Ктл <1,5, Ксл <0,8)

3. Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Газпром трансгаз Томск» выходит за диапазон нормативного значения (значение коэффициента в 2016 году – 0,02), это указывает на неспособность предприятия погасить все краткосрочные долги за счет наиболее ликвидных средств в анализируемом периоде.

4. Коэффициент быстрой ликвидности в 2016 году не входит в нормативные рамки значения, что говорит о неплатежеспособности предприятия в данном периоде, но заметно небольшое повышение коэффициента по сравнению с 2015 годом (на 0,2%).

5. Коэффициент текущей ликвидности в 2016 году находится за пределами нормативного уровня (значение коэффициента составило 1,1), что, опять же, говорит о неплатежеспособности предприятия в данном периоде.

6. Хотя некоторые показатели на конец года увеличились, но положение остается критичным. Следует рассмотреть возможность реструктуризации долга.

Доходность фирмы характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли. Относительный показатель – уровень рентабельности. Расчёт рентабельности будет производиться на основании отчёта о прибылях и убытках (таблица 3).

Таблица 3 – Отчёт о финансовых результата

Наименование показателя	На дату 31.12.15	На дату 31.12.16
	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Выручка	70 983 043 000	103 819 849 000
Себестоимость реализованной продукции	58 076 167 000	88 815 095 000
Валовая прибыль	12 906 876 000	15 004 754 000
Коммерческие расходы	2 421 436 000	5 993 425 000
Управленческие расходы	6 148 994 000	6 696 008 000
Прибыль от продаж	4 336 446 000	2 315 321 000
Проценты к получению	42 331 000	6 602 000
Прочие доходы	721 058 000	148 484 000
Прочие расходы	1 589 766 000	1 191 030 000

Продолжение таблицы 3

Прибыль до налогообложения	3 510 069 000	1 279 377 000
Текущий налог на прибыль	911 728 000	548 665 000
Постоянные налоговые обязательства (активы)	231 551 000	324 858 000
Чистая прибыль	2 655 480 000	712 322 000

В данной работе мы рассчитаем и проанализируем следующие показатели рентабельности:

Валовая рентабельность продаж – процентное отношение валовой прибыли к выручке.

$$R = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \ *100\%, \qquad (2.5)$$

Операционная рентабельность продаж – процентное отношение прибыли от продаж к выручке.

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \ * 100\% \ , \qquad (2.6)$$

Чистая рентабельность продаж – процентное отношение чистой прибыли к выручке.

$$R_{\text{ЧПр}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \ * 100\%, \qquad (2.7)$$

Рентабельность активов – процентное отношение прибыли от продаж к среднему значению совокупных активов предприятия.

$$ROA = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{CA}_{\text{ср}}} \ * 100\%, \qquad (2.8)$$

где ROA– уровень рентабельности активов, %;

$CA_{ср}$ – средняя величина активов предприятия (валюта баланса) за период, руб.

Чистая рентабельность активов – процентное отношение чистой прибыли к среднему значению совокупных активов предприятия.

$$ROA_{\text{ЧПр}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{CA}_{\text{ср}}} \ * 100\%, \qquad (2.9)$$

где $ROA_{ЧПр}$ – уровень чистой рентабельности активов, %;

Рентабельность собственного капитала – процентное отношение чистой прибыли к среднему значению собственного капитала.

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{СК}_{\text{ср}}} * 100\%, \quad (2.10)$$

где ROE– уровень рентабельности собственного капитала, %;

$СК_{ср}$ – средняя величина собственного капитала за период, руб.

ROE (Return on Equity) – это ключевой показатель для собственников бизнеса. Он позволяет определить эффективность и целесообразность ведения бизнеса. Чем выше ROE, тем выше эффективность, с которой в компании работают средства акционеров. При этом если соотнести ROE с рыночной ставкой доходности (ставкой банковского процента), то можно определить эффективность работы средств акционеров в сравнении с рыночной доходностью, которую может получить инвестор при альтернативном вложении средств. Если ROE компании стабильно ниже рыночных ставок доходности, то такая компания не эффективна с точки зрения инвесторов [17].

Рассчитанные показатели рентабельности приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Обозначение	На дату 31.12.15 г.	На дату 31.12.16 г.
Валовая рентабельность продаж, %	**R**	18,18	14,45
Операционная рентабельность продаж, %	**$R_{пр}$**	6,11	2,23
Чистая рентабельность продаж %	**$R_{ЧПр}$**	3,74	0,69
Рентабельность активов, %	**ROA**	3,88	1,56
Чистая рентабельность активов, %	**$ROA_{ЧПр}$**	2,38	0,48
Рентабельность собственного капитала, %	**ROE**	18,19	4,59

Выводы по анализу рентабельности (таблица 4)

1. Как видно из расчетов показатели рентабельности существенно ухудшились: операционная рентабельность продаж сократилась с 6,11% до 2,23%, чистая рентабельность также уменьшилась с 14,69 % до 9,01%.

2. Резкое снижение показателей рентабельности обусловлено снижением выручки от реализации и действием операционного рычага. При

снижении выручки постоянные расходы не уменьшаются пропорционально, следовательно, прибыль уменьшается сильнее, чем выручка.

3. Рентабельность активов (1,56%) мала, даже с учетом существенной доли внеоборотных активов, что при достаточно высоком уровне собственного капитала в источниках финансирования приводит к низкому значению рентабельности собственного капитала (4,59%). Для эффективного управления бизнесом рентабельность собственного капитала должна быль на уровне средней доходности по рынку (15%– 20%)

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия сохранять платежеспособность и обслуживать долги в долгосрочной перспективе [18].

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния фирмы от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников.

$$K_{а} = \frac{СК}{СА}, \qquad (2.11)$$

где $К_а$ – коэффициент автономии;

СК – собственный капитал, сумма по разделу III «Капитал и резервы» баланса предприятия руб.;

СА – совокупные активы, показатель равный валюте баланса, руб.

В расчетах 3– х факторной модели DuPont используется коэффициент левериджа, который рассчитывается как обратный коэффициент автономии.

$$K_{л} = \frac{СА}{СК}, \qquad (2.12)$$

где $К_л$ – коэффициент левериджа;

Минимальное значение коэффициента автономии принимается на уровне 0,4, при наличие долгосрочных кредитов. Если предприятие использует заемные средства краткосрочного характера, то желателен показатель автономии на уровне 0,6. $K_{а} \geq 0{,}6$ означает, что все обязательства фирмы могут быть покрыты ее собственными средствами. Рост

коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости и снижения риска финансовых затруднений.

Коэффициент долга определяется отношением обязательств предприятия к совокупным активам.

$$К_д = \frac{КО + ДО}{СА}, \quad (2.13)$$

где $К_д$ – коэффициент финансирования;

КО – краткосрочные обязательства предприятия, руб.;

ДО – долгосрочные обязательства предприятия, руб.

Коэффициент покрытия процентов характеризует превышение *Taxes*). В расчетах EBIT принимается равным прибыли от продаж отчета о прибылях и убытках. Чем этот показатель больше, тем менее обременительны для предприятия заемные источники финансирования. Считается, что показатель покрытия процентов не должен быть менее 7 [19].

$$К_{пп} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Проценты к уплате}} = \frac{EBIT}{I}, \quad (2.14)$$

где $К_{пп}$ – коэффициент покрытия процентов

EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов, руб.

I – сумма процентов к уплате, отражаемая в отчете о прибылях и убытках, руб.

Результаты расчетов коэффициентов представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Условное обозначение	Рекомендуемое значение	Значение показателя	
			На дату 31.12.15 г.	На дату 31.12.16 г.
1. Коэффициент автономии (коэффициент независимости) , %	$К_{а.}$	> 40%	13,06	10,46
2. Коэффициент левериджа	$К_л$	< 2,5	7,66	9,56
3. Коэффициент покрытия процентов	$К_{пп}$	> 7	102,44	350,70
4. Коэффициент долга, %	$К_д$	< 60%	86,94	89,54

Выводы по анализу финансовой устойчивости (таблица 5)

1. Показатель автономии 10%, ниже нормы (0,5– 0,4), что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия.

2. Коэффициент покрытия процентов значительно выше нормы. Это свидетельствует о достаточности прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту.

3. Коэффициент долга выше нормы, что свидетельствует о большой зависимости предприятия от его кредиторов. Такая финансовая ситуация может привести к недостатку оборотного капитала фирмы.

3 Модель формирования прибыли ООО «Газпром трансгаз Томск»

3.1 Анализ доходов и расходов ООО «Газпром трансгаз Томск»

С целью выявления основных тенденций изменения прибыли проводится горизонтальный и вертикальный анализ «Отчета о прибылях и убытках» ООО «Газпром трансгаз Томск».

Горизонтальный анализ позволит выявить направления и закономерности изменений относительной значимости статей доходов и расходов в течение определенного периода и поведение статей расходов в зависимости от изменения продаж. Анализ структуры отчёта о финансовых результатах приведён в таблице 6 [20].

Таблица 6 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	На дату 31.12.15	На дату 31.12.16	Изменение за год	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Темп прироста, %
Выручка	70 983 043 000	103 819 849 000	32 836 806 000	46,26
Себестоимость реализованной продукции	58 076 167 000	88 815 095 000	30 738 928 000	52,93
Валовая прибыль	12 906 876 000	15 004 754 000	2 097 878 000	16,25
Коммерческие расходы	2 421 436 000	5 993 425 000	3 571 989 000	147,52
Управленческие расходы	6 148 994 000	6 696 008 000	547 014 000	8,90
Прибыль от продаж	4 336 446 000	2 315 321 000	–2 021 125 000	–46,61
Проценты к получению	42 331 000	6 602 000	–35 729 000	–84,40
Прочие доходы	721 058 000	148 484 000	–572 574 000	–79,41
Прочие расходы	1 589 766 000	1 191 030 000	–398 736 000	–25,08
Прибыль до налогообложения	3 510 069 000	1 279 377 000	–2 230 692 000	–63,55
Текущий налог на прибыль	911 728 000	548 665 000	–363 063 000	–39,82

Продолжение таблицы 6

Постоянные налоговые обязательства (активы)	231 551 000	324 858 000	93 307 000	40,30
Чистая прибыль	2 655 480 000	712 322 000	–1 943 158 000	–73,18

Анализируя изменение финансовых результатов, можно сказать, что наибольший прирост составили коммерческие расходы. Темпы прироста прибыли, за исключением валовой прибыли, снизились: валовая прибыль увеличилась на 16,25% при темпе прироста выручки от продаж на 46,26% и себестоимости на 52,93%, произошло сильное снижение прибыли до налогообложения на 63,55% и чистой прибыли на 73,18%.

Вертикальный анализ отчёта о финансовых результатах приведён в таблице 7.

Таблица 7 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	На дату 31.12.15 г.		На дату 31.12.16 г.	
	Сумма, руб.	Удельный вес, %	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Выручка	70 983 043 000,00	100	103 819 849 000,00	100
Себестоимость реализованной продукции	58 076 167 000,00	81,82	88 815 095 000,00	85,55
Валовая прибыль	12 906 876 000,00	18,18	15 004 754 000,00	14,45
Коммерческие расходы	2 421 436 000,00	3,41	5 993 425 000,00	5,77
Управленческие расходы	6 148 994 000,00	8,66	6 696 008 000,00	6,45
Прибыль от продаж	4 336 446 000,00	6,11	2 315 321 000,00	2,23
Проценты к получению	42 331 000,00	0,06	6 602 000,00	0,01
Прочие доходы	721 058 000,00	1,02	148 484 000,00	0,14
Прочие расходы	1 589 766 000,00	2,24	1 191 030 000,00	1,15

Продолжение таблицы 7

Прибыль до налогообложения	3 510 069 000,00	4,94	1 279 377 000,00	1,23
Текущий налог на прибыль	911 728 000,00	1,28	548 665 000,00	0,53
Постоянные налоговые обязательства (активы)	231 551 000,00	0,33	324 858 000,00	0,31
Чистая прибыль	2 655 480 000,00	3,74	712 322 000,00	0,69

Анализируя структуру отчета о финансовых результатах, можно сказать следующее: доля себестоимости реализованной продукции на конец отчетного периода составила 85,5% от выручки, за год произошло увеличение. Коммерческие расходы также увеличились и составили 5,7%, а управленческие расходы сократились и составили 6,5 % по сравнению с предыдущем годом в 8,6%. Валовая прибыль за 2016 год составила 15 004 754 000,00 рублей (14,45% от выручки). Прибыль от продаж сократилась примерно и занимает 2,23% в объёме выручки. Доля чистой прибыли в выручке на отчетный период составила 0,69%.

Изменение разных видов прибыли за год можно увидеть на рисунке 3.

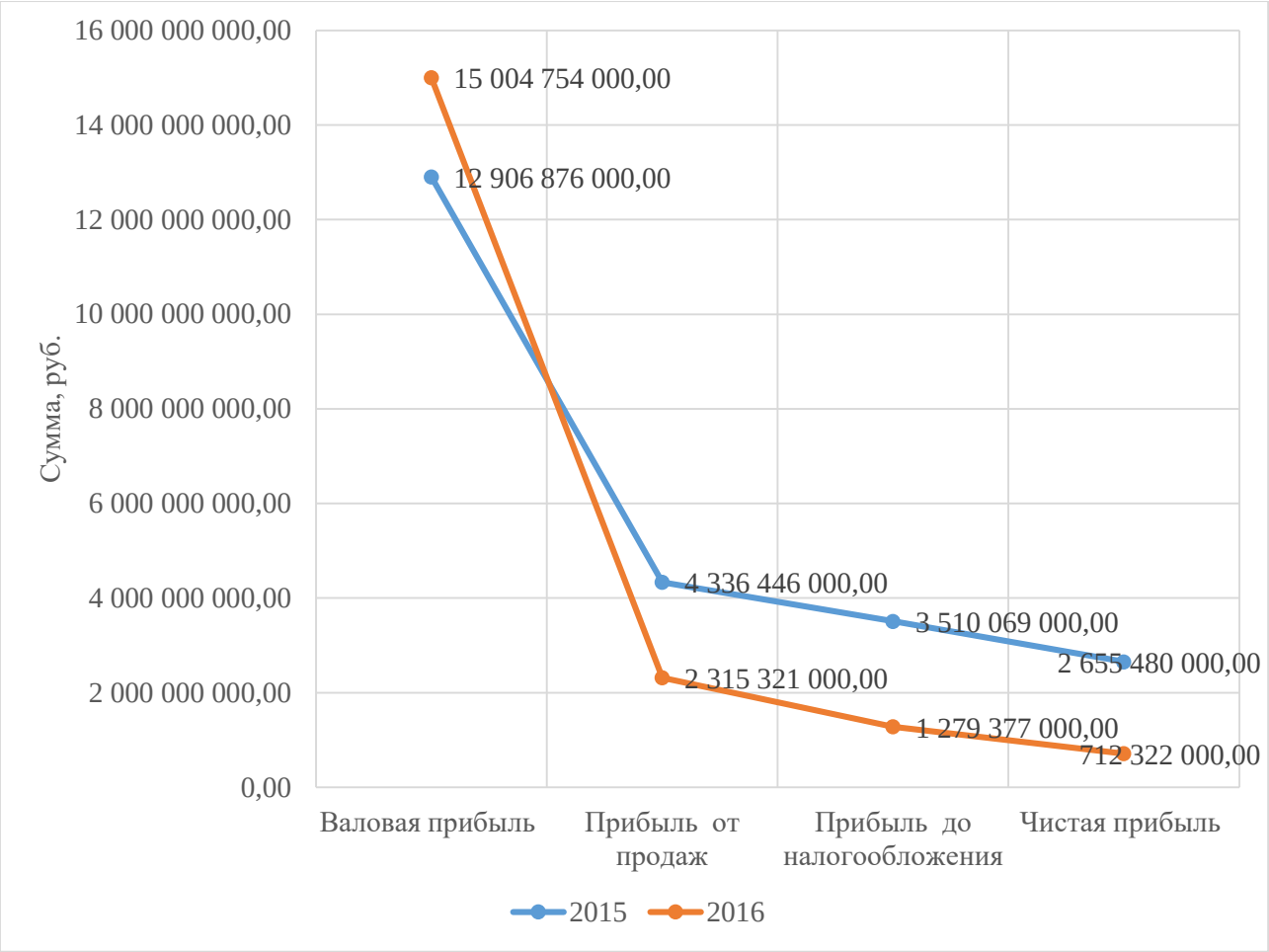

Рисунок 3 – Изменение прибыли ООО «Газпром трансгаз Томск»

Себестоимость имеет наибольший удельный вес в составе выручки. В отчетном периоде она выросла на 30 738 928 000 руб. Важнейшим условием роста прибыли от продаж является увеличение объема производства, уменьшение себестоимости продукции и услуг, увеличение занимаемой доли рынка, своевременная оплата товаров и услуг покупателями. Рассмотрим себестоимость по видам затрат более подробно в таблице 8.

Таблица 8 – Структура себестоимости

	Удельный вес в %, на 31.12.15 г.	Удельный вес в %, на 31.12.16 г.
Себестоимость:	100	100
сырье и материалы	43,7	39,4
затраты на оплату труда	2,5	2,3
отчисления на соц.нужды	0,6	0,5
Амортизация	1,9	1,7
Прочее	51,3	56,1

Затраты на сырье и материалы за год снизились на 4,3%. Большую долю затрат составляют прочие затраты, они увеличились с 51,3% до 56,1%.

К прочим затратам относятся арендные платежи за арендное имущество, затраты на командировки, страховые взносы, налог на землю, транспортный налог, сборы, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в природную среду, расходы на НИОКР и прочие.

Как известно, прибыль – это разница между выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции, работ, услуг [21]. Таким образом, существуют два пути воздействия (увеличения, уменьшения) на прибыль предприятия:

1) первый путь – снижение себестоимости;

2) второй путь – увеличение выручки, т.е. объема продаж.

Рассмотрим возможности следования каждому из двух путей:

1) По результатам анализа отчёта о прибылях и убытках нам удалось выяснить, что темпы прироста себестоимости выше темпов прироста выручки. Для того, чтобы понять какие факторы повлияли на такие изменения и возможно ли на них повлиять, следует подробно рассмотреть структуру затрат на транспортировку газа (Таблица 9).

Таблица 9 – Структура затрат на транспортировку газа ООО «Газпром трансгаз Томск»

Наименование	Единица измерения	За 2015 год	За 2016 год
Затраты на транспортировку газа, в том числе:	тыс. руб.	58 076 167	88 815 095
– материальные расходы, из них:	тыс. руб.	21 372 029	38 812 197
Материалы	тыс. руб.	5 372 045	10 213 736
технологический газ	тыс. руб.	9 872 948	16 874 868
Электроэнергия	тыс. руб.	6 127 036	11 723 593
– затраты на оплату труда	тыс. руб.	1 568 057	2 220 377
– отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	406 533	532 891
– амортизация основных средств	тыс. руб.	1 335 752	1 687 487
– прочие затраты, из них:	тыс. руб.	33 393 796	45 562 144
арендная плата	тыс. руб.	23 658 391	33 810 148
страховые платежи	тыс. руб.	425 214	621 164
налоги, включаемые в себестоимость	тыс. руб.	90 163	77 456
услуги всех видов транспорта	тыс. руб.	2 279 683	2 841 559
оплата услуг сторонних организаций	тыс. руб.	4 797 575	7 113 010
отчисления в ремонтный фонд (капитальный ремонт)	тыс. руб.	2 013 646	988 699
другие затраты	тыс. руб.	129 123	110 109

По таблице можно заметить, что большую часть затрат занимают материальные расходы и прочие затраты. В состав материальных затрат входят материалы, технологический газ и электроэнергия. Что касается электроэнергии и технологического газа, в ПАО «Газпром» успешно осуществляется энергосберегающая политика, которая представлена в Концепции энергосбережения и повышения энергетической эффективности ПАО «Газпром» на период 2011–2020 гг. и осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона от 23.11.2009 № 261–ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности».

Начиная с 2009 г., после принятия Федерального закона № 261–ФЗ и по настоящее время, эти требования детализируются в распоряжениях и постановлениях Правительства Российской Федерации, приказах Минэнерго России и Федеральной службы по тарифам. Этот фактор обусловливает повышенный уровень ответственности за разработку и внедрение современных программ энергосбережения Общества. Инструментом реализации потенциала энергосбережения в ПАО «Газпром» являются программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Более того, согласно Концепции энергосбережения целевым показателем (индикатором) энергетической эффективности производственно–технологических процессов в ПАО «Газпром» на период 2011–2020 гг. является снижение удельных расходов природного газа на собственные технологические нужды и потери в основных видах деятельности Общества.

ООО «Газпром трансгаз Томск» входит в пятёрку дочерних газотранспортных предприятий по величине сэкономленной электроэнергии в период с 2011 по 2016 года (рис. 4)

Газотранспортные организации	Величина экономии по годам, млн кВт·ч						Всего за период	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	млн кВт·ч	доля, %
Газпром трансгаз Югорск	61,4	87,3	78,1	70,8	91,5	73,7	462,8	37,5
Газпром трансгаз Самара	46,8	45,3	46,5	34,3	29,8	40,4	243,1	19,7
Газпром трансгаз Томск	17,8	18,2	33,8	36,3	23,9	22,1	152,2	12,3
Газпром трансгаз Санкт-Петербург	4,2	12,8	19,6	19,6	19,2	23,2	98,7	8,0
Газпром трансгаз Екатеринбург	9,7	10,7	20,9	10,5	11,0	7,2	69,9	5,7

Рисунок 4 – Вклад газотранспортных организаций в экономию электроэнергии в 2011–2016 гг.

Наивысший показатель экономии был в 2014 году, в следующие годы величина экономии электроэнергии ООО «Газпром трансгаз Томск» значительно снизилась, из чего следует сделать вывод о возможности повышения эффективности использования программ по экономии энергии и достижения в будущим таких же высоких показателей экономии как в 2013г.

«Газпром» также реализует комплексный план мероприятий по оптимизации затрат по отдельным направлениям деятельности. Он предусматривает перечень конкретных мер по сокращению текущих инвестиционных, управленческих и иных расходов. Среди важнейших мер: снижение стоимости поставок товаров, выполнения работ и оказания услуг для организаций Группы, сдерживание уровня цен на закупаемые материально–технические ресурсы.

Значительный экономический эффект достигается при планировании и осуществлении централизованных закупок Группы. Закупочная деятельность базируется на соблюдении ряда основных принципов. В их числе: обеспечение потребностей Группы в товарах (работах, услугах), отвечающих требуемым показателям цены, качества и надежности, эффективное расходование средств на товары (работы и услуги), информационная открытость закупок.

Организован четкий контроль на всех этапах проведения конкретных процедур – от подтверждения необходимости проведения закупки и контроля ее начальной (максимальной) цены до принятия решения об итоговой стоимости приобретаемых товаров (работ и услуг). Результаты закупок учитываются в дальнейшем при формировании и корректировке бюджетов компаний Группы «Газпром», а исполнение заключенных договоров тщательно контролируется.

«Газпром» нацелен на дальнейшее совершенствование подходов к оптимизации затрат с учетом применения лучших практик в этой сфере.

Большую долю прочих затрат составляет арендная плата, это связано с тем, что все газопроводы, эксплуатируемые ООО «Газпром трансгаз Томск» предоставляются головной компанией в аренду.

2) Объемы транспортируемого газа определяются в соответствии с договорами поставки газа, заключенными между Потребителем и Поставщиком на очередной расчетный год. Природный и нефтяной газ транспортируется от мест добычи к потребителям по магистральным газопроводам. В связи с этим одновременно с планированием транспортировки газа определяются планы его поставок потребителям.

Исходный пункт для планирования объемов транспортировки газа – потребность в нем для обеспечения нужд всех отраслей народного хозяйства и населения. Плановый объем транспорта и поставок газа по газотранспортному предприятию определяется как сумма объемов, предусмотренных в планах по каждому газопроводу при оптимальных схемах потоков газа из районов его добычи к местам потребления.

В период с 2015 по 2016 года произошёл рост выручки. Это изменение может быть вызвано увеличением объемов транспортного газа, появлением новых газопроводов и ростом тарифов на транспортировку газа.

Для выявления причин роста выручки необходимо проанализировать изменение тарифов, объема транспортировки газа и возможность появления новых газопроводов за анализируемый период. ООО «Газпром трансгаз Томск» раскрывает необходимую нам информацию только по газопроводу и газопроводам–отводам к посёлкам, расположенным на территории Хабаровского края.

На рисунке 5 и 6 отражены объёмы транспортировки газа за 2015 и 2016 года соответственно по газопроводу и газопроводам–отводам, расположенным на территории Хабаровского края, протяжённостью 92,6 км.

Информация об основных показателях финансово-хозяйственной деятельности

ООО "Газпром трансгаз Томск" **на 20 15 год**

(наименование субъекта естественных монополий)

в сфере оказания услуг по транспортировке газа по трубопроводам (за исключением сетей газораспределения)

газопровод "Братское ГКМ - ГРС 45 мкрн. г. Братска,

газопроводы-отводы к поселкам Солнечный, Хурба, Эльбан, расположенным на территории Хабаровского края

Наименование показателя	№ № пунктов	Ед. изм.	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным в пределах территории Российской Федерации и государств - участников соглашений о Таможенном Союзе [1]	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным за пределами территории Российской Федерации и государств - участников соглашений	Итого
1	2	3	4	5	6
Объем транспортировки газа	01	тыс. $м^3$	42223,5		42223,5

Рисунок 5 – Фактический объём транспортировки газа за 2015 г.

Информация об основных показателях финансово-хозяйственной деятельности

ООО "Газпром трансгаз Томск" **за 20 16 год**

(наименование субъекта естественных монополий)

в сфере оказания услуг по транспортировке газа по трубопроводам (за исключением сетей газораспределения)

газопровод "Братское ГКМ - ГРС 45 мкрн. г. Братска,

газопроводы-отводы к поселкам Солнечный, Хурба, Эльбан, расположенным на территории Хабаровского края

Наименование показателя	№ № пунктов	Ед. изм.	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным в пределах территории Российской Федерации и государств - участников соглашений о Таможенном Союзе [1]	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным за пределами территории Российской Федерации и государств - участников соглашений о Таможенном Союзе [1]	Итого
1	2	3	4	5	6
Объем транспортировки газа	01	тыс. $м^3$	63458,6		63458,6

Рисунок 6 – Фактический объём транспортировки газа за 2016 г.

Объём транспортировки газа за год вырос с 42 223,5 тыс.$м^3$ до 63 458,6 тыс.$м^3$. Протяжённость исследуемого газопровода не изменилась и составляет 92,6 км, при общей протяженности всех газопроводов, эксплуатируемых ООО «Газпром трансгаз Томск» более 9000 км. В связи с этим можно предположить, что объём транспортировки на других участках мог также увеличиться, что отразилось на росте выручки с 70 983 043 000 руб. до 103 819 849 000 руб.

Более того, на территории Хабаровского края выросли тарифы на транспортировку газа с 745 руб./1000куб.м.(без НДС) до 760 руб./куб.м. (без НДС) (Приложение А, Б). В связи с этими изменениями, можно также

предположить о повышении тарифов и на других участках транспортировки газа ООО «Газпром трансгаз Томск», что и отразилось на выручке.

3.2 Особенности управления прибылью

Текущая система управления прибылью на предприятии представляет собой взаимосвязь планирования выручки, расходов и прибыли, организации работы по получению плановой прибыли, мотивации участников и контроль.

Для полного понимания устройства системы управления прибылью необходимо понимать её особенности:

1. Разработка плана по прибыли – сложный процесс, основанный на глубоком знании конъюнктуры рынка, возможностей нефтегазового предприятия, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких доходов.

Процесс планирования прибыли состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

В ходе анализа прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности, факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, включая сальдо внереализационных доходов, размер налогов).

Хотя в условиях нестабильной экономической ситуации и постоянного роста цен многие отказываются от планирования по причине сложности прогнозирования даже однозначных количественных показателей, тем не менее руководство ООО «Газпром трансгаз» понимают, что без таких расчетов управляемость предприятия значительно снижается. Как показывает

зарубежный опыт, именно детальное планирование позволило фирмам выжить, развиваться и побеждать в конкурентной борьбе.

2. При отсутствии прогнозных расчетов по важнейшим показателям нефтегазовое предприятие не в состоянии оперативно контролировать свои доходы и расходы к принимать соответствующие управленческие решения.

Планированием прибыли в ООО «Газпром трансгаз Томск» занимается экономическо–плановый отдел. Организация работы по получению плановой прибыли осуществляется с помощью разработки прогнозных расчетов прибыли, которая обусловлена необходимостью ежеквартального представления справки о взаимоотношениях с бюджетом по налогам на прибыль (доходы) налоговой инспекции своего района. В этой справке показывается прибыль, принятая в плане предприятия, в том числе доходы от других мероприятий и видов деятельности, налог на недвижимость, льготам подлежащая и налогооблагаемая прибыль, ставка налога и сумма прибыли, которая должна быть перечислена в бюджет. Чтобы составить такую справку, кроме прибыли необходимо рассчитать и все другие промежуточные показатели: валовой доход, издержки обращения, товарооборот.

На рисунке 7 отображены плановые значения объёма транспортировки газа на 2016 г.

Информация об основных показателях финансово-хозяйственной деятельности
ООО "Газпром трансгаз Томск" **на 20 16 год**
(наименование субъекта естественных монополий)

в сфере оказания услуг по транспортировке газа по трубопроводам (за исключением сетей газораспределения)
газопровод "Братское ГКМ - ГРС 45 мкрн. г. Братска,
газопроводы-отводы к поселкам Солнечный, Хурба, Эльбан, расположенным на территории Хабаровского края

Наименование показателя	№ № пунктов	Ед. изм.	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным в пределах территории Российской Федерации и государств - участников соглашений о Таможенном Союзе [1]	При оказании услуг по транспортировке газа для последующей поставки потребителям, расположенным за пределами территории Российской Федерации и государств - участников соглашений о Таможенном Союзе [1]	Итого
1	2	3	4	5	6
Объем транспортировки газа	01	тыс. $м^3$	66400		66400,0

Рисунок 7 – Плановый объём транспортировки газа на 2016 г.

Сравнив плановый объём транспортировки на 2016 г. (рис.7) и фактический (рис. 6) можно сделать вывод о несоответствии планируемых объёмов транспортировки в 66 400 тыс.м^3. и фактических 63 458,6 тыс.м^3. Причины этого носят технических характер.

3. Особое место в мотивационной системе ООО «Газпром трансгаз Томск» занимает материальное поощрение, поскольку оплата труда – основной источник эффективности труда работников.

В ООО «Газпром трансгаз Томск» применяется окладная система. Согласно коллективному договору, работодатель устанавливает системы оплаты труда работников ООО «Газпром трансгаз Томск», включая размеры тарифных ставок и должностных окладов, доплат и надбавок, премирования, вознаграждения по итогам работы за год, иное материальное стимулирование и другие выплаты в соответствии с законодательством и на основе локальных нормативных актов ПАО «Газпром», принимаемых с учетом мнения представительного органа Работников

Система мотивации и стимулирования ООО «Газпром трансгаз Томск» предусматривает эффективное премирование:

– текущее премирование – премирование работников, которое производится ежемесячно при условии выполнения основных показателей производственно–хозяйственной деятельности в целом по предприятию;

– единовременное премирование работников. Данная система единовременного премирования в ООО «Газпром трансгаз Томск» призвана стимулировать трудовые успехи работников в достижении целей Общества, повышении эффективности его деятельности, предотвращении и ликвидации последствий аварии и стихийных бедствий, своевременном выполнении плановых заданий.

4. Контроль представляет собой анализ соответствия выполнения плановых показателей. В ходе анализа выясняется, сумело ли коммерческое нефтегазовое предприятие получить запланированную прибыль, по каким

причинам, если такое зафиксировано, не обеспечено выполнение планов по прибыли; кто виноват –плохое планирование или плохая работа.

Залогом увеличения прибыли ООО «Газпром трансгаз Томск» является постоянный и глубокий контроль за всеми областями деятельности компании. Доходы компании, движение денежных средств и прибыльность во многом зависят от тарифных цен на транспортировку газа. Исторически колебание цен на транспортировку газа является следствием динамики целого ряда факторов, которые находятся и будут находиться вне контроля «Газпром».

В случае неблагоприятной ценовой конъюнктуры головной компании ПАО «Газпром» необходимо снижать текущие издержки, пересматривать свои инвестиционные проекты, а также корректировать сбытовую политику.

3.3 Рекомендации по совершенствованию

На основе проведённого анализа можно рекомендовать следующие мероприятия по совершенствованию управления прибылью ООО «Газпром трансгаз Томск»:

1. Увеличения выручки можно добиться увеличением объемов транспортировки газа, увеличением количества потребителей газа, например одной из возможностью увеличения объёмов транспортировки могут стать строящиеся газопроводы «Сила Сибири».

2. Прибыль можно увеличить путём увеличения прочих доходов, приобретая высокодоходные ценных бумаг. Предприятие может совершать платежи и расчеты, погашать обязательства, быстро обратив их в деньги, поскольку они относятся к ликвидным средствам. Также возможно размещение свободных денежных средств на депозитных счетах.

3. Приобретение нового оборудования на обычных условиях, либо на условиях лизинга. Это позволит и увеличить объемы транспортировки, и снизить затраты на единицу продукции.

4. Поиск путей снижения себестоимости услуг. Проводить мониторинг цен поставщиков с целью снижения материальных расходов. Дальнейшее снижение прочих расходов в составе себестоимости продукции. Сокращение затрат на производство может быть достигнуто за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования. При снижении себестоимости даже на 5% мы сможем значительно увеличить прибыль.

5. Провести переговоры с ООО «Газпром» с целью урегулирования затрат на аренду, которые могут быть достигнуты путём сокращения арендной платы или приобретения арендуемых газопроводов.

6. Рассмотреть и устранить причины резкого увеличения коммерческих расходов. При сокращении коммерческих расходов на 3% мы сможем сэкономить 127,8 млн.руб.

7. Снижение управленческих расходов. Может быть реализовано сокращением ЗП, сокращением затрат на социальную помощь. При сокращении коммерческих расходов на 5% мы сможем сэкономить 334,8 млн.руб.

8. Принять меры по устранению дебиторской задолженности. На высвобожденные средства можно погасить часть кредиторской задолженности и займов.

Реализация на практике предложенных мероприятий позволит повысить общую эффективность функционирования ООО «Газпром трансгаз Томск». Возможные изменения в отчёте о финансовых результатах при условии принятия рекомендуемых мер представлены в Таблице 10.

Таблица 10 – Возможные изменения в отчёте о финансовых результатах

Наименование показателя	На дату 31.12.16	Плановое значение на 31.12.17	Изменение
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Выручка	103 819 849 000	103 819 849 000	0

Продолжение таблицы 10

Себестоимость реализованной продукции	88 815 095 000	84 374 340 250	–4 440 754 750
Валовая прибыль	15 004 754 000	19 445 508 750	4 440 754 750
Коммерческие расходы	5 993 425 000	5 813 622 250	–179 802 750
Управленческие расходы	6 696 008 000	6 361 207 600	–334 800 400
Прибыль от продаж	2 315 321 000	7 270 678 900	4 955 357 900
Проценты к получению	6 602 000	6 602 000	0
Прочие доходы	148 484 000	148 484 000	0
Прочие расходы	1 191 030 000	1 191 030 000	0
Прибыль до налогообложения	1 279 377 000	5 924 562 900	4 645 185 900
Текущий налог на прибыль	548 665 000	2 540 768 127	1 992 103 127
Постоянные налоговые обязательства (активы)	324 858 000	324 858 000	0
Чистая прибыль	712 322 000	3 058 936 773	2 346 614 773

Применив рекомендации предложенных мероприятий и с учётом снижении себестоимости на 5%, мы видим, что она снизится на 4 440 754 750 рублей и составит 84 374 340 250 рублей. В результате этого у предприятия увеличится валовая прибыль и составит 19 445 508 750 рублей, что повлияет на увеличение чистой прибыли до 3 058 936 773 рублей.

Изменение прибыли можно увидеть на рисунке 8.

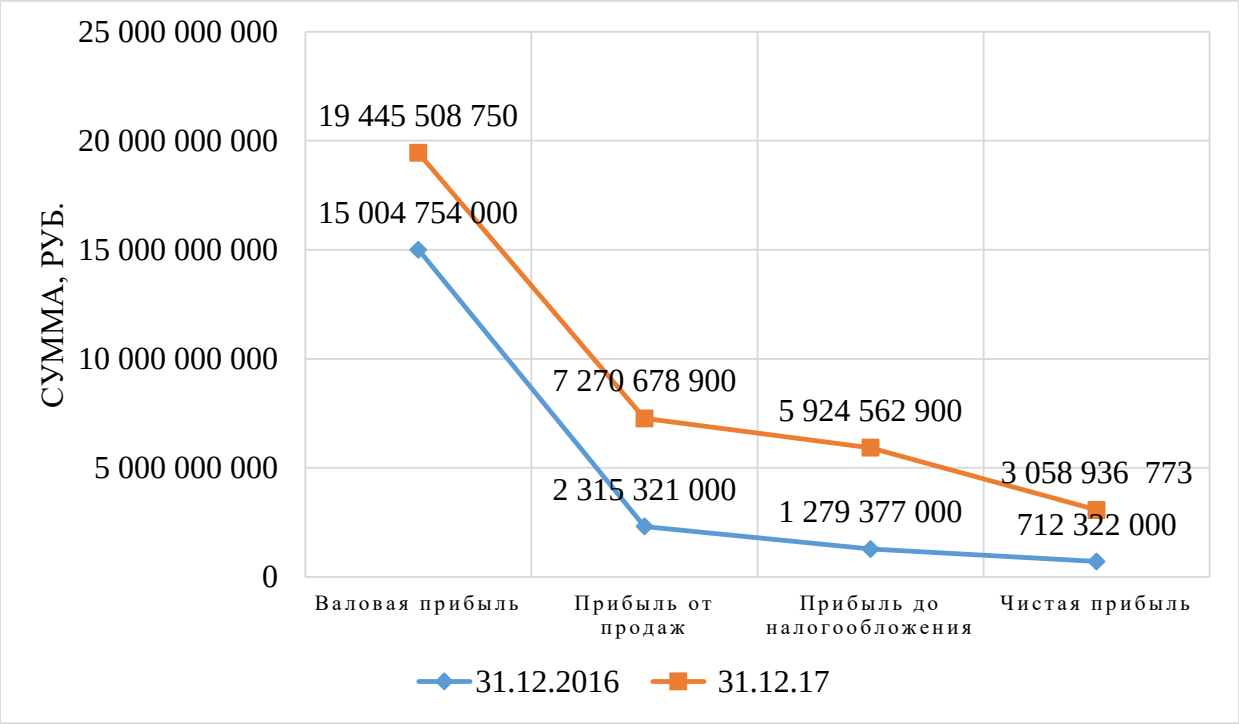

Рисунок 8 – Изменение прибыли с учётом принятия рекомендаций

Так как себестоимость продукции снизится, у предприятия увеличивается прибыль. За счет увеличения чистой прибыли увеличивается рентабельность активов и составит 4,9 %. Так как прибыль от реализации увеличивается, то рентабельность собственного капитала тоже значительно увеличится и составит 19,81 %. Так же, значительно увеличится валовая рентабельность продаж 18,73% и чистая рентабельность продаж 2,96 %.

Расчет и динамика показателей рентабельности с учетом предложенных изменений показана в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика показателей рентабельности с учетом предложенных изменений

Показатели рентабельности	Обозначение	На дату 31.12.16 г.	Плановое изменение
Валовая рентабельность продаж, %	**R**	14,45	18,73
Операционная рентабельность продаж, %	**$R_{пр}$**	2,23	7,00
Чистая рентабельность продаж %	**$R_{ЧПр}$**	0,69	2,96
Рентабельность активов, %	**ROA**	1,56	4,90
Чистая рентабельность активов, %	**$ROA_{ЧПр}$**	0,48	2,07

Продолжение таблицы 11

Рентабельность собственного капитала, %	**ROE**	4,59	19,81

Выводы по анализу рентабельности (таблица 11)

1. Как видно из расчетов показатели рентабельности существенно улучшатся: операционная рентабельность продаж увеличится с 2,23%, до 7%, чистая рентабельность также увеличится с 0,69% до 2,96%.

2. Рентабельность активов (2,07) увеличится, что при достаточно высоком уровне собственного капитала в источниках финансирования приводит к высокому значению рентабельности собственного капитала (19,81%). Этот показатель соответствует необходимому для эффективного управления бизнесом, находясь на уровне средней доходности по рынку (15-20%)

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3А4А	Исаченко Диане Витальевне

Школа	*Инженерного предпринимательства*	**Направление**	*38.03.02 «Менеджмент»*
Уровень образования	*Бакалавриат*		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: – *вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)* – *опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)* – *чрезвычайных ситуаций социального характера*	Рабочей зоной является офисное помещение в главном офисе. Рабочее место полностью соответствует безопасному и пригодно для выполнения работы. Выстроена система охраны труда и техники безопасности. Проявлений вредных факторов, оказывающих опасное воздействие на окружающую среду не выявлено.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	Кодекс корпоративной этики ПАО «Газпром», Утвержден решением Совета директоров Общества от 30 июля 2012 года № 2038; Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей»; «Федеральный закон о промышленной безопасности № 116–ФЗ от 21.09.97 (с изменениями)»; Федеральный закон о газоснабжении в Российской Федерации № 69–ФЗ от 31.03.99 (с изменениями)»; «Правила охраны магистральных газопроводов», Приказ Госгортехнадзора от 23.11.94 №61; Федеральные нормы и правила в области промышленной безопасности «Правила безопасности сетей газораспределения и газопотребления», Приказ Ростехнадзора от 15.11.13 № 542
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: − принципы корпоративной культуры исследуемой организации; − системы организации труда и его безопасности; − развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; − системы социальных гарантий организации; − оказание помощи работникам в критических ситуациях.	Принципы корпоративной культуры предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск» (далее Общество) следующие: – расширение и диверсификация деятельности; – совершенствование политики в области рационального природопользования; – соблюдение интересов работников и собственников; – прозрачность финансово–хозяйственной деятельности; – сохранение безопасности населения; Общество стремится к обеспечению безопасности условий труда на основе соблюдения действующего законодательства и технических стандартов. Общество

	обеспечивает прозрачность и открытость в управлении персоналом, постоянно совершенствует методы управления, обеспечивая работникам благоприятные условия труда, возможность для повышения квалификации и реализации своего потенциала. Предприятие предоставляет молодым специалистам условия, способствующие скорейшей адаптации в коллективе, реализации их потенциала и эффективной работе. При реализации кадровой политики, политики оплаты труда, политики социального обеспечения запрещены любые преференции по национальности, полу, возрасту и др. Сформирован единый стандарт корпоративного портфеля для предприятия ПАО «Газпром» и его дочерних обществ: добровольное медицинское страхование; страхование от несчастных случаев, компенсации, материальная помощь в случае смерти ближних родственников и ряд других.
1. Анализ факторов внешней социальной ответственности: *− содействие охране окружающей среды;* *− взаимодействие с местным сообществом и местной властью;* *− спонсорство и корпоративная благотворительность;* *− ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),* *− готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.*	В своей деятельности Общество придерживается принципа динамичного экономического роста при максимально рациональном использовании природных ресурсов и сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений. ПАО «Газпром» и его дочерние общества соблюдает национальные и международные законы, стандарты и требования по охране окружающей среды, касающиеся его деятельности и производственной продукции. Политика Общества направлена также на максимально бережное использование энергии, водных, земельных и иных природных ресурсов в процессе производства, должное обращение с производственными отходами, осторожное и сдержанное использование опасных материалов и технологий. Взаимоотношения ООО «Газпром трансгаз Томск» и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации осуществляются на основе равноправного партнёрства в соответствии с федеральным и региональным законодательством. Поддержка развития российских регионов – это налаживание долгосрочного партнёрства с местным сообществом, содействие снижению социального бремени, улучшению качества жизни людей. Газпром последовательно наращивает своё участие в проектах, направленных на укрепление социальной инфраструктуры, на усиление социальной поддержки населения, на развитие культуры, спорта, науки и образования.
2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: *– Анализ правовых норм трудового законодательства;* *– Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов.* *– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.*	Изучены следующие документы: • нормы трудового законодательства; • внутренние трудовые договора; • уставные документы.

Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Таблица 12 – Стейкхолдеры предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск» Таблица 13 – Структура программ КСО на предприятии ООО «Газпром трансгаз Томск» Таблица 14 – Затраты предприятия на проведение мероприятий по корпоративной социальной ответственности

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4А	Исаченко Диана Витальевна		

4 Социальная ответственность

4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес–практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО. Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рис. 9).

Рисунок 9 – Компоненты социальной ответственности корпорации

Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль.

Юридическая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие его деятельности ожиданиям общества, зафиксированным в правовых нормах.

Этическая ответственность, в свою очередь, требует от деловой практики созвучности ожиданиям общества, не оговоренным в правовых нормах, но основанным на существующих нормах морали.

Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

4.2 Анализ эффективности программ КСО на предприятии ООО «Газпром трансгаз Томск»

На предприятии ООО «Газпром трансгаз Томск» реализуются как внешние, так и внутренние программы корпоративной социальной ответственности.

К внутренней социальной ответственности относится:

− безопасность труда;

− стабильность заработной платы;

– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы программы подготовки и повышения квалификации;

– оказание материальной помощи сотрудникам и их семьям.

К внешней социальной ответственности относится:

− спонсорство и корпоративная благотворительность;

− содействие охране окружающей среды;

– организация системы экологического менеджмента;

– проведение благотворительных мероприятий и праздников;

− взаимодействие с местными сообществами и местной властью;

− готовность к оказанию помощи населению при чрезвычайных

ситуациях;

− ответственность перед потребителями товаров и услуг.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

Структура стейкхолдеров ООО «Газпром трансгаз Томск» представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Стейкхолдеры предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск»

Прямые стейкхолдеры	**Косвенные стейкхолдеры**
Собственники	Правительство РФ
Акционеры	Федеральная налоговая служба
Инвесторы	Министерство энергетики РФ
Персонал и профсоюзы	Государственные и муниципальные органы власти РФ
Потребители	Всемирный фонд дикой природы
Филиалы и линейно–производственные управления	Население страны
	Образовательные учреждения
	Благотворительные организации
	Комитеты охраны природы

Анализируя таблицу можно увидеть, что предприятие взаимодействует с большим количеством стейкхолдеров и несет ответственность перед ними. Как известно, компания «Газпром» является крупнейшей в мире по величине запасов и объемам добычи газа в мире, поэтому достаточно сильное влияние оказывают Правительство РФ, Федеральная налоговая служба и Министерство энергетики в силу специфики деятельности предприятия. Кроме того, ООО «Газпром трансгаз Томск» совершает свою деятельность на территории 14 регионов, поэтому подвержена контролю со стороны Муниципальных органов власти, комитетов охраны природы. Также, КСО предприятия направлено и на прямых стейкхолдеров: предприятие ежегодно (ежеквартально) подготавливает отчеты перед руководством, акционерами компании, заботится о персонале по средствам вознаграждений, премий и поддержания

здоровья (программы ГТО), а также обеспечивает надежную и безопасную подачу газа как физическим, так и юридическим лицам.

Портретом предприятия является структура программ КСО, которая связана с целями компании и стейкхолдерами, на которых направлены данные программы КСО. В таблице 13 приведены основные мероприятия КСО, которые проводит предприятие ООО «Газпром трансгаз Томск».

Таблица 13 – Структура программ КСО на предприятии ООО «Газпром трансгаз Томск»

Наименование	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Благотворитель–ные программы	Благотворитель–ные пожертво–вания	Организации и учреждения социальной сферы	Ежегодно	Помощь, поддержка и укрепление здоровья детей и подростков
Тестирование по Нормативам Всероссийского физкультурно–спортивного комплекса «Готов к труду и обороне»	Социально–ответственное поведение	Административно–управлен–ческий персонал предприятия	С июля 2014г. по настоящее время (ежегодно)	Укрепление здоровья. Поддержание определенной физической подготовки. Систематическ ие занятия физкультурой и спортом
Обеспечение безопасности рабочей зоны	Социально–ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Обеспечение безопасных и комфортных условий труда каждого работ–ника. Надеж–ность работы опасных производствен –ных объектов. Снижение риска аварий
Подготовка кадров	Социально–ответственное поведение	Сотрудники предприятия	В течение года	Возможность профессиона–льного роста, за счет воз–можности сов–мещения рабо-ты и обучения

Продолжение таблицы 13

Материальная помощь, предо–ставление раз–личных видов льгот	Социально–ответственное поведение	Сотрудники предприятия, семьи сотрудников	В течение года	Увеличение количества молодых сотрудников коллектива и их активное участие в про–изводственной, научной, куль–турной и спор–тивной деяте–льности
Помощь населению при чрезвычайных ситуациях	Благотворитель–ные пожертво–вания	Население РФ	В течение года	Обеспечение благососто–яния и безо–пасности нас–еления разных регионов Рос–сийской Феде–рации
Природоохран–ная деятельность	Социальные инвестиции	Потребители продукции, сотрудники предприятия, фонды дикой природы, Правительство РФ	Ежегодно	Экологически безопасная транспорти–ровка, хране–ние и пере–работка угле–водородного сырья. Снижение
				удельного рас–хода топлива и переход на природный газ автомобиль–ного транс–порта. Экологическая безопасность при строитель–стве, капиталь–ном ремонте всего компле–кса газотран–спортной системы

Огромное значение для ООО «Газпром трансгаз Томск» имеет социальное благополучие населения на территориях двенадцати субъектов

РФ (в Сибири и на Дальнем Востоке), где совершается основная производственная деятельность предприятия. Благотворительная деятельность компании была отмечена многими грантами и наградами за организацию различных благотворительных мероприятий (помощь населению при наводнениях и пожарах, проведение праздников, вручение подарков, модернизация оборудования в детских домах и школах, строительство детских и спортивных площадок). В структуру ООО «Газпром трансгаз Томск» входит корпоративный институт, благодаря которому сотрудники имеют возможность повышать квалификацию, получать дополнительные профессии помимо основной. Институт проводит обучение от 3 до 4,5 тыс. сотрудников рабочих и инженерных специальностей каждый год для успешного управления и контроля деятельности предприятия, а также для надежной эксплуатации газопроводов. Предприятие следит за здоровьем, успехами, безопасностью всех сотрудников и ежегодно улучшает данные показатели.

При строительстве и эксплуатации магистральных газопроводов и их линейных частей предприятие следует экологическим нормам и стандартам, а также использует инновационные технологии для того, чтобы сократить долю ущерба при осуществлении своей деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие стремится максимально удовлетворить ожидания стейкхолдеров, проводя социально–значимую деятельность.

В таблице 14 приведен бюджет затрат на программы КСО предприятия.

Таблица 14 – Затраты предприятия на проведение мероприятий по корпоративной социальной ответственности

Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
Благотворительные программы	млн. руб.	5	55
Тестирование по нормативам Всероссийского физкультурно–спортивного комплекса «Готов к труду	млн. руб.	1,5	1,5

Продолжение таблицы 14

и обороне»			
Обеспечение безопасности рабочей зоны в т.ч.	млн. руб.	16	16
–Административные здания и подразделения	млн. руб.	1	4
–Производственные площади	млн. руб.	2	12
Подготовка кадров	млн. руб.	1	3
Материальная помощь, предоставление различных видов льгот	млн. руб.	1	25
Помощь населению при чрезвычайных ситуациях	млн. руб.	1,6	1,6
Природоохранная деятельность	млн. руб.	1	37
Итого	млн. руб.	–	139,1

Исходя из данных таблицы можно сказать, что предприятие ООО «Газпром трансгаз Томск» активно занимается благотворительностью, выделяя на проведение данных мероприятий около 40% бюджетных средств. Так как основным видом деятельности предприятия является транспортировка природного газа – большое внимание уделяется надежности и безопасности эксплуатации магистрального газопровода и всех линейных трубопроводов, поэтому предприятие заботится об обществе, активно сотрудничая с органами местной власти и окружающей среде. Около 27% затрат бюджета предприятие выделяет на природоохранную деятельность, направленную на минимизации ущерба от прокладки газопроводов через разные территориальные субъекты регионов, а также на поддержание оборудования и газопроводов в исправном состоянии для бесперебойной подачи газа потребителям.

На основе выше изложенной информации, можно сделать следующие выводы относительно эффективности применения программ КСО:

1. Главная стратегическая цель предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск» это быть лидером в своей отрасли. Поэтому, кроме показателей экономической эффективности деятельности важным является применение и активное использований программ КСО, которые, несомненно, соответствуют направлению стратегического развития предприяти;

2. Внешние и внутренние программы корпоративной социальной ответственности довольно обширные, однако больше преобладает внешняя социальная ответственность по причине специфики отрасли;

3. Программы КСО отвечают интересам и ожиданиям стейкхолдеров, реализуются именно те программы, в которых они нуждаются;

4. Реализуя программы КСО предприятие проявляет себя как социально ответственное как к внутренним (забота о персонале, помощь сотрудникам, отчетность перед собственниками), так и к внешним потребителям (благотворительность, проведение праздников, помощь при ЧС), что способствует росту репутации как на российском, так и на международном рынке;

5. Затрачиваемые компанией средства на выполнение КСО адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой компании, так и для населения регионов деятельности компании;

6. Анализ программ КСО показал, что предприятие ответственно подходит к осуществлению основных видов деятельности, учитывает влияние на общество и окружающую среду, а также старается предвидеть возможные проблемы, возникающие в разных сферах деятельности.

Заключение

В данной бакалаврской работе были рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся одной из важнейших категорий экономики – прибыли, анализа ее формирования, оценки показателей прибыли, а также указаны пути увеличения прибыли.

Значение прибыли в условиях современной экономике огромно. Товаропроизводители в стремлении получить прибыль увеличивают объем производства продукции, нужной потребителю, что способствует снижению затрат на производство.

Главная цель в управлении прибылью – это обеспечение максимального благосостояния собственников предприятия. Эта цель должна удовлетворять интересы и собственников, и государства, и персонала, работающего на данном предприятии.

При правильном процессе управления прибылью должен быть проведен анализ. При выборе формы анализа должны быть учтены все факторы: отрасль, в которой работает предприятие; вид деятельности и специализация предприятия; объем товарооборота и его скорость, и другие факторы. Поэтому необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выбрать наиболее эффективную форму анализа для своего предприятия.

Проведя анализ предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск» позволил:

1. Выявить особенности имущественного положения предприятия (анализ баланса), влияющие на прибыль:

– Наличие большой дебиторской задолженности (тенденция к увеличению), что может привести к проблемам когда прибыль отражена в отчёте но фактически не получена;

– Наличие большой суммы краткосрочных кредитов (расходы по процентам);

– Большая сумма запасов, которую можно оптимизировать для увеличения прибыли;

2. Анализ отчета о прибылях и убытках показал следующие проблемы:

– Темп роста себестоимости больше темпа роста выручки;

– Темп роста коммерческих расходов очень высокий и намного превышает темп роста выручки, в результате прибыль от продаж сильно снизилась;

– Сильное снижение прочих доходов;

– Общий результат – сильное снижение прибыли до налогообложения и чистой прибыли из–за опережающего роста себестоимости и коммерческих расходов.

В результате работы были выявлены трудности в управлении прибыли, связанные с большим влиянием внешних факторов. Были предложены следующие меры по увеличению прибыли на предприятии:

1. Увеличения выручки можно добиться увеличением объемов транспортировки газа, увеличением количества потребителей газа, например одной из возможностью увеличения объёмов транспортировки могут стать строящиеся газопроводы «Сила сибири»;

2. Прибыль можно увеличить путём увеличения прочих доходов, приобретая высокодоходные ценных бумаг. Предприятие может совершать платежи и расчеты, погашать обязательства, быстро обратив их в деньги, поскольку они относятся к ликвидным средствам. Также возможно размещение свободных денежных средств на депозитных счетах;

3. Приобретение нового оборудования на обычных условиях, либо на условиях лизинга. Это позволит и увеличить объемы транспортировки, и снизить затраты на единицу продукции;

4. Поиск путей снижения себестоимости услуг. Проводить мониторинг цен поставщиков с целью снижения материальных расходов. Дальнейшее снижение прочих расходов в составе себестоимости продукции.

Сокращение затрат на производство может быть достигнуто за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования. При снижении себестоимости даже на 5% мы сможем значительно увеличить прибыль;

5. Провести переговоры с ООО «Газпром» с целью урегулирования затрат на аренду, которые могут быть достигнуты путём сокращения арендной платы или приобретения арендуемых газопроводов;

6. Рассмотреть и устранить причины резкого увеличения коммерческих расходов;

7. Снижение управленческих расходов. Может быть реализовано сокращением ЗП, сокращением затрат на социальную помощь;

8. Принять меры по устранению дебиторской задолженности. На высвобожденные средства можно погасить часть кредиторской задолженности и займов;

Реализация на практике предложенных мероприятий позволит повысить общую эффективность функционирования ООО «Газпром трансгаз Томск», а также снизить затраты на производство продукции, что приведет к снижению себестоимости продукции и увеличению прибыли.

Список использованных источников

1. Архипов А.И. Экономический словарь. – М.: Проспект, 2013.–599 с.

2. Баовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: ИНФРА, 2011.–240с.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – М.: Ника – Центр, 2009. – 528 с.

4. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: Омега-Л, 2008 – 570 с.

5. Верникова А.А. Планирование и анализ /А.А. Верникова. - М.: ИНФРА, 2017. - 445 с

6. Гладковская Е. Н. Финансы: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.: ил.

7. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2009г. - № 2. – С. 15.

8. Жданова А.Б. Управленческий учет: учебное пособие / А.Б. Жданова, О.Н. Петухов. – Томск: Томский политехнический университет. – 2012. – 82 с.

9. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 322 с

10. Иванов И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 348 с.

11. Каверина О. Д. Управленческий учёт. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 206 с.

12. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Проспект, 2011. – 1024 с.

13. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 7-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 841 с

14. Купчина Л.А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов /Л.А. Курчина // Бухгалтерский учет, 2017. - № 6. – С. 32 –34.

15. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования/ М.Ю. Куссый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2015 - № 3 (32). - С. 48-54.

16. Литвинов И. А. Современные системы распределения непроизводственных затрат в бухгалтерском управленческом учете / И.А. Литвинов, Е.С. Замбржицкая, Я.Д. Балабарин //Молодой ученый. – 2013. – №.51. – С. 258-261.

17. Любушин Н.П. Финансовый анализ /Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2015. – 336 с.

18. Мокий М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров /М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под ред. М. С. Мокия. – М.: Издательство Юрайт, 2012.- 335 с.

19. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент /Н.И. Морозко. – М.: Кнорус, 2017. - 482 с.

20. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент /В.Н. Незамайкин. – М.: Манн, 2015. - 467 с.

21. Нужина И.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: экономики и экологический аспекты: учебное пособие / И.П. Нужина. – Томск: Том. гос. архит. - строит. ун-та, 2007. – 398 с.

22. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: Учебник для бакалавров/Л. Г. Руденко.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков иК», 2016.- 240 с.

23. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования /Н.А. Русак. - Минск: Высшая школа, 2014. – 396 с.

24. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник.- 14-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 649 с.

25. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В. Савицкая. - Мн.: Новое знание, 2011. - 704 с.

26. Сорокина Ю.В. Совершенствование системы управления затратами на предприятиях магистрального транспорта газа / Ю.В. Сорокина. – М., 2016. –132 с.

27. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 672 с.

28. Чараева М. В. Основные направления повышения рентабельности промышленных предприятий в России / Чараева М. В. / Журнал Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 4 (15). – 39 с.

29. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование на предприятии /Г.И. Шепеленко. - Ростов - на - Дону: МарТ, 2014. – 544 с.

30. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009ю – 367 с.

31. «Газпром трансгаз Томск» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Томск». URL: http://tomsk–tr.gazprom.ru. Дата обращения 15.04.2018 г.

Приложение А

(справочное)

Информация о тарифах на услуги ООО «Газпром трансгаз Томск» за 2015г.

Информацияотарифахнауслуги_ООО"ГазпромтрансгазТомск"__
(наименованиесубъектаестественныхмонополий)

потранспортировкегазапогазопроводу"БратскоеГКМ-ГРС45мкрн.г.Братска"игазопроводам-отводамк поселкамСолнечный,Хурба,Эльбан,расположеннымнатерриториИХабаровскогокрая

Наименование тарифа (ставки тарифа)	N N пунктов	Приказ ФСТ России	Дата ввода в действие	Размерность тарифа (ставки тарифа)	Размер тарифа (ставки тарифа)
1	2	3	4	5	6
Тариф на услуги по транспортировке газа, оказываемые ООО "Газпром трансгаз Томск", по магистральному газопроводу "Братское ГКМ - ГРС 45 мкрн. г. Братска	01	№ 433-э/2 от 25.12.2012	01.07.2013	руб./1000 куб.м. (без НДС)	758,00
Тариф на услуги по транспортировке газа, оказываемые ООО "Газпром трансгаз Томск", по магистральным газопроводам-отводам к поселкам Солнечный, Хурба, Эльбан, расположенным на территории Хабаровского края	02	№ 85-э/6 от 14.04.2015	01.07.2015	руб./1000 куб.м. (без НДС)	745,00

Приложение Б

(справочное)

Информация о тарифах на услуги ООО «Газпром трансгаз Томск» за 2016г.

Информацияотарифахнауслуги_ООО"ГазпромтрансгазТомск"__
(наименованиесубъектаестественныхмонополий)

потранспортировкегазапогазопроводу"БратскоеГКМ-ГРС45мкрн.г.Братска"игазопроводам-отводамк поселкамСолнечный,Хурба,Эльбан,расположеннымнатерриториИХабаровскогокрая

Наименование тарифа (ставки тарифа)	N N пунктов	Приказ ФСТ/ФАС России	Дата ввода в действие	Размерность тарифа (ставки тарифа)	Размер тарифа (ставки тарифа)
1	2	3	4	5	6
Тариф на услуги по транспортировке газа, оказываемые ООО "Газпром трансгаз Томск", по магистральному газопроводу "Братское ГКМ - ГРС 45 мкрн. г. Братска	01	№ 433-э/2 от 25.12.2012	01.07.2013	руб./1000 куб.м. (без НДС)	758,00
Тариф на услуги по транспортировке газа, оказываемые ООО "Газпром трансгаз Томск", по магистральным газопроводам-отводам к поселкам Солнечный, Хурба, Эльбан, расположенным на территории Хабаровского края	02	№ 467/16 от 19.04.2016	01.07.2016	руб./1000 куб.м. (без НДС)	760,00