



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия»

Исполнитель Сенявский Борис Николаевич

Руководитель к.э.н., доцент Продолятченко Павел Алексеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

« ____ » _____ 2020 г.

Санкт-Петербург
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы формирования финансовых результатов деятельности предприятия.....	5
1.1 Понятие и сущность анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	5
1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	12
2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт».....	20
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	20
2.2 Анализ финансовых результатов Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт».....	26
3 Рекомендации по повышению финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт».....	33
3.1 Направление повышения финансовых результатов деятельности исследуемого предприятия.....	33
3.2 Экономическое обоснование и расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.....	40
Заключение.....	48
Список использованной литературы.....	53

Введение

Основными показателями, характеризующими, финансовые результаты деятельности предприятия являются прибыль и уровень рентабельность. Чем выше эти показатели, тем эффективнее функционирует предприятие, тем стабильнее его финансовое положение. В силу этого предприятия постоянно изыскивают резервы роста прибыли и уровня доходности.

Чистая прибыль, является окончательным финансовым результатом деятельности предприятия. Она является своеобразной финансовой «подушкой» позволяющей предприятию расширять спектр оказываемых услуг, инвестировать денежные средства в инновационные технологии, стимулировать и мотивировать персонал.

Прибыль являясь основным финансовым ресурсом предприятия, в то же время, источник доходов федерального и регионального бюджетов.

По словам Г.В.Савицкой, «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получает субъекты хозяйствования после реализации продукции».

По мнению О.В. Ефимовой - «действительно конечный результат тот, правом, распоряжаться которым обладают собственники».

Для любого предприятия положительный финансовый результат, это, прежде всего признание данного предприятия на рынке аналогичных услуг.

Тема выпускной квалификационной работы «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия».

Актуальность темы заключается в том, что в современных экономических условиях любое предприятие ставит перед собой цель получение положительного результата финансово-хозяйственной деятельности, так как благодаря величине прибыли предприятие имеет возможность увеличивать объемы продаж, финансировать в производственную деятельность,

совершенствовать технологические процессы.

Объект исследования – Сочинский филиал ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Предмет исследования – финансовые результаты деятельности исследуемого объекта.

Цель выпускной квалификационной работы – проанализировать финансовые результаты деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт», выявить проблемы и разработать мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Исходя из актуальности темы и поставленных целей, при написании выпускной квалификационной работы поставлены следующие задачи:

- 1) Изучить теоретические и методические основы формирования финансовых результатов деятельности предприятия
- 2) Проанализировать и оценить финансовые результаты деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»
- 3) Разработать мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

1 Теоретические и методические основы формирования финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Понятие и сущность анализа финансовых результатов деятельности предприятия

В современных экономических условиях главными инструментами управления финансово-хозяйственной деятельностью являются анализ и оценка деятельности на основе бухгалтерской отчетности. Достоверная бухгалтерская отчетность в свою очередь – это информационная база, которая предоставляет всестороннюю информацию о хозяйственных процессах и их результатах.

Рост значимости финансовой, управленческой, статистической информации влияет на систему бухгалтерского учета и ведет к рациональному использованию данных полученных в результате систематического учета хозяйственных процессов и их результатов [2, с.502].

Зарубежный опыт показывает, что создавая информационную базу для ведения финансово-хозяйственной деятельности, не стоит ограничиваться только какой-то одной подсистемой для получения информации, например управленческой, следует использовать комплекс информационных подсистем, хотя объединяющей всю необходимую информацию является именно подсистема бухгалтерского учета. Именно информация, полученная по данным бухгалтерского учета позволяет предоставлять достоверную и своевременную информацию не только структурным подразделениям предприятия, но так же и внешним пользователям: акционерам, налоговым органам, поставщикам и другим заинтересованным структурам.

В России ведение учета подразделяется на бухгалтерский, статистический, управленческий и налоговый, следовательно, и получаемая информация используется для этих целей.

Финансовый результат - это конечный результат деятельности предприятия, который характеризуется увеличением или уменьшением прибыли, полученной в процессе финансово-хозяйственной деятельности [14,

с.98].

Исходя из требований и правил ведения бухгалтерского учета, финансовый результат – это разница между доходами, складывающимися из доходов от основной деятельности и прочих доходов и расходами, складывающимися из производственных затрат, управленческих и коммерческих расходов и прочих расходов.

Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от таких показателей как объем выпуска продукции, оказания услуг, то есть это количественные показатели, с помощью которых определяется прибыль или убыток предприятия от продажи товаров, работ, услуг или прочих операций, не связанных на прямую с реализацией.

Положительный финансовый результат предприятие получает в случае, если доходы превышают расходы, то есть прибыль, которая дает возможность предприятию расширять производство, материально стимулировать работников, рассчитываться с бюджетом по налогу на прибыль, выполнять свои обязательства перед акционерами по выплате дивидендов и др. [11, с.245].

В Российской Федерации финансовый результат определяется для целей бухгалтерского учета и для целей налогового учета. Это свидетельствует о том, что существуют различия в порядке формирования прибыли для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения, в результате чего возникают расхождения между суммами бухгалтерской прибыли и налогооблагаемой.

Финансовый результат для целей бухгалтерского учета формируется на счете 99 «Прибыли и убытки» нарастающим итогом в течение финансового года. По кредиту счета отражают прибыль и доходы, по дебету убытки и расходы. Разница между дебетовыми и кредитовыми оборотами характеризует конечный финансовый результат – прибыль или убыток [22].

В соответствии с главой 25 налогового кодекса РФ для целей налогообложения финансовый результат определяется в соответствии с установленными нормами на перечень затрат, таких как командировочные

расходы, представительские расходы, компенсация за использование автотранспортных средств для служебных целей [19].

Вследствие этого прибыль, рассчитанная, по правилам ведения бухгалтерского учета, может быть больше или меньше, чем рассчитанная в соответствии с требованиями налогового кодекса.

Следует также рассмотреть необходимость, важность и значимость для анализа финансовых результатов управленческий учет доходов и расходов.

Руководству любого предприятия для принятия рациональных управленческих решений необходимо обладать информацией: за счет чего складываются доходы и расходы, какие виды деятельности приносят прибыль, а какие убыток, и самое главное – определение резервов увеличения прибыли и снижения затрат.

Для управленческого учета важна информация в разрезе: видов деятельности, движения денежных средств, по формированию выручки от продаж и прочих расходов, текущие финансовые результаты в сравнении с предыдущими отчетными периодами.

Для управленческого учета финансовых результатов важна группировка расходов по классификационным группам: прямые и косвенные, основные и накладные, одноэлементные и комплексные, производственные и внепроизводственные [12, с.123].

Такое деление информации необходимо, чтобы выявить возможности управлять расходами через принятие управленческих решений, влиять на размер конкретных расходов, устанавливать нормы расходов, анализировать отклонения и разрабатывать мероприятия по сокращению расходов.

Доходы предприятия – это не только прибыль от основной деятельности и операций не связанных с реализацией товаров, работ, услуг, но и доходы, полученные от прочих операций: положительные курсовые разницы, штрафы, полученные от поставщиков за нарушение договоров, прибыль прошлых лет выявленная в отчетном периоде, доходы от ценных бумаг и т.д. [21].

Общим показателем, характеризующим состояние и динамику

имущества, капитала предприятия является глобальный финансовый результат, который, определяется по формуле 1.1:

$$\text{ГФР} = (A_1 - K) - (A_0 - K) \quad (1.1)$$

где,

ГФР - глобальный финансовый результат

A_1 – стоимость имущества на начало отчетного периода

A_0 - стоимость имущества на конец отчетного периода

K – капитал, находящийся в неприкосновенности

С помощью глобального финансового результата, возможно, анализировать процессы, представленные на рисунке 1.1.

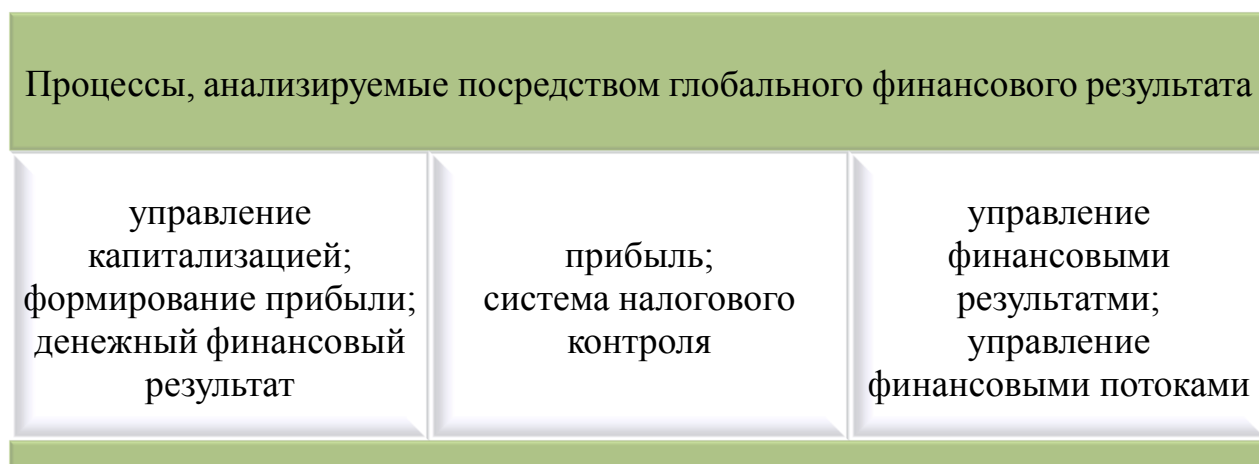


Рисунок 1.1 – Процессы, анализируемые посредством глобального финансового результата

Основываясь на эту методику, глобальный финансовый результат определяется как увеличение или уменьшение стоимости имущества на начало и конец отчетного периода [7, с.356].

Прибыль – это основной критерий, характеризующий финансовый результат предприятия. Любое предприятие стремится получить максимальную прибыль с минимальными затратами. Это конечная цель и стимул предпринимательской деятельности.

Прибыль свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, о необходимости ее товаров, работ услуг для потребителя, об оптимальных затратах [9, с.118].

Деление доходов на общие, средние и предельные зависит от вида затрат.

Общий доход определяется как произведение цены товара (услуги) на количество проданных товаров (услуг) и представляет собой сумму выручки полученной от реализации, определяется по формуле 1.2:

$$TR = P \times Q \quad (1.2)$$

где,

TR - общий доход

P – цена за единицу товара (услуги)

Q - количество реализованных единиц

Средний доход определяется путем деления общего дохода на количество реализованных единиц, то есть это валовой доход (формула 1.3):

$$AR = \frac{TR}{Q} \quad (1.3)$$

где,

AR - средний доход

TR - общий доход

Q - количество реализованных единиц

Если цена товара (услуг) не изменяется, то средний доход равен цене продажи, о чем свидетельствует формула 1.4:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q} = P \quad (1.4)$$

Таким образом, расчет среднего дохода целесообразно определять лишь в

ситуации, если изменяются цены на товары (услуги) в конкретном отчетном периоде.

Предельный доход – это дополнительный доход к общему доходу предприятия [17, с.459]. Он характеризует результативность в результате увеличения выпуска товаров или объема услуг, то есть определяется окупаемостью дополнительной единицы товара или услуги. Сравнивая этот показатель с затратами, можно принимать решение о целесообразности увеличения объема производства и продаж. Предельный доход определяется вычитанием из общего объема продаж увеличенного на единицу общего объема продаж по формуле 1.5:

$$MR = TR_{n+1} - TR_n \quad (1.5)$$

где,

MR - предельный доход

TR_{n+1} - общий доход от продаж увеличенный на единицу

TR_n - общий объем продаж

или по формуле 1.6:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \quad (1.6)$$

где,

ΔTR – прирост общего дохода

ΔQ - прирост выпуска на одну единицу

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются не только суммой полученной прибыли, но и рентабельностью. Через эти показатели определяется эффективность деятельности предприятия и его финансовое положение [24, с.261]. Именно поэтому необходимо изыскивать резервы увеличения прибыли и уровня рентабельности.

Порядок формирования прибыли предприятия наглядно представим в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Порядок формирования прибыли предприятия

Показатели прибыли	Порядок расчета
1. Валовая прибыль	1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) минус себестоимость реализации товаров, продукции, работ услуг
2. Прибыль (убыток) от продаж	2. Валовая прибыль минус коммерческие и управленческие расходы
3. Прибыль (убыток) до налогообложения	3. Прибыль (убыток) от продаж плюс проценты к получению минус проценты к уплате плюс доходы от участия в других организациях плюс прочие доходы минус прочие расходы
4. Текущий налог на прибыль	4. Прибыль (убыток) до налогообложения умножить на ставку налога на прибыль
5. Чистая прибыль	5. Прибыль (убыток) до налогообложения минус текущий налог на прибыль плюс (минус) изменение отложенных налоговых активов и обязательств минус прочее

Чистая прибыль или прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты текущего налога на прибыль - один из самых важных показателей, так как характеризует финансовое состояние предприятия, его конкурентоспособность и платежеспособность. За счет чистой прибыли выплачиваются дивиденды, определяется сумма средств, которые можно инвестировать в развитие предприятия [13, с.301].

На рисунке 1.2 наглядно представим распределение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

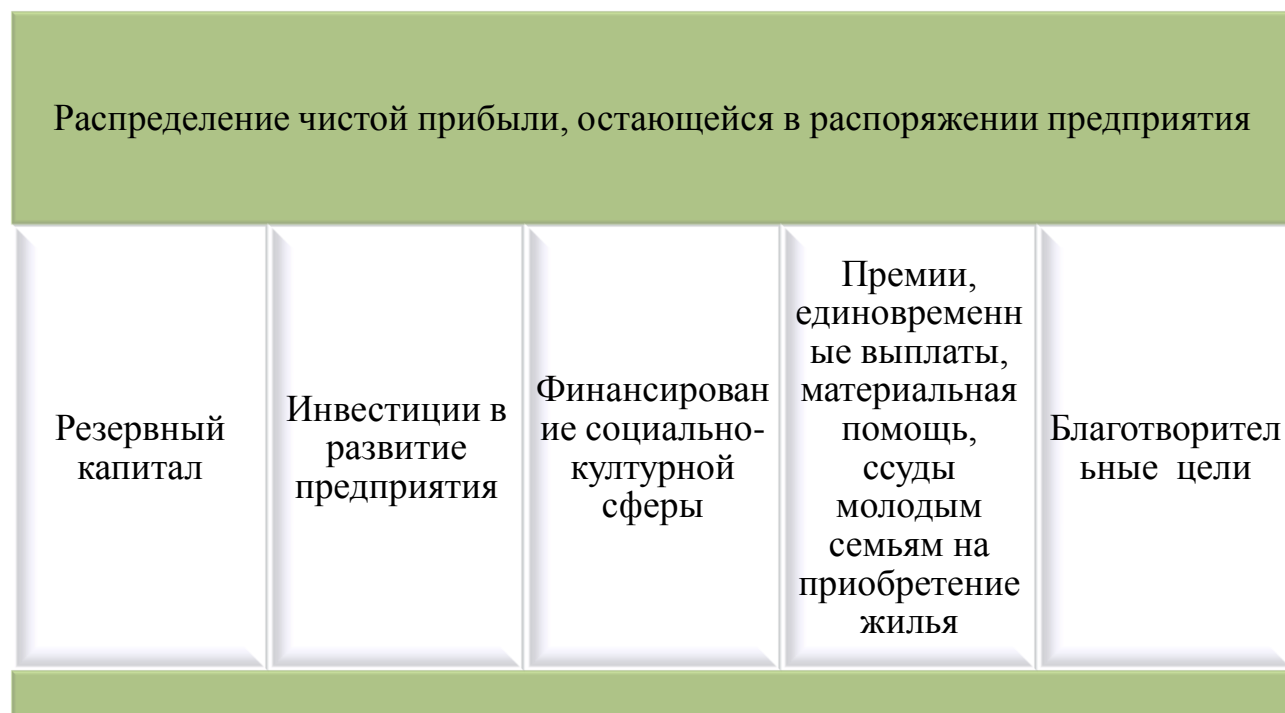


Рисунок 1.2 - Направления распределения чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия

1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Более полную и достоверную информацию о финансовых результатах деятельности предприятия предоставляет бухгалтерская отчетность, то есть совокупность финансовых документов, отражающих хозяйственные операции и их результаты.

Бухгалтерская отчетность является основой для анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Бухгалтерская отчетность представляет интерес, как для внутренних пользователей, так и для внешних.

К внутренним пользователям бухгалтерской отчетности относятся учредители предприятия, руководители, менеджеры, работники предприятия. К внешним пользователям бухгалтерской информации относятся кредиторы, инвесторы, акционеры, поставщики, покупатели, налоговые органы, органы статистики, кредитные учреждения [25, с.288].

Для целей анализа финансовых результатов информативными

источниками являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия представлены на рисунке 1.3 [28, с.624].

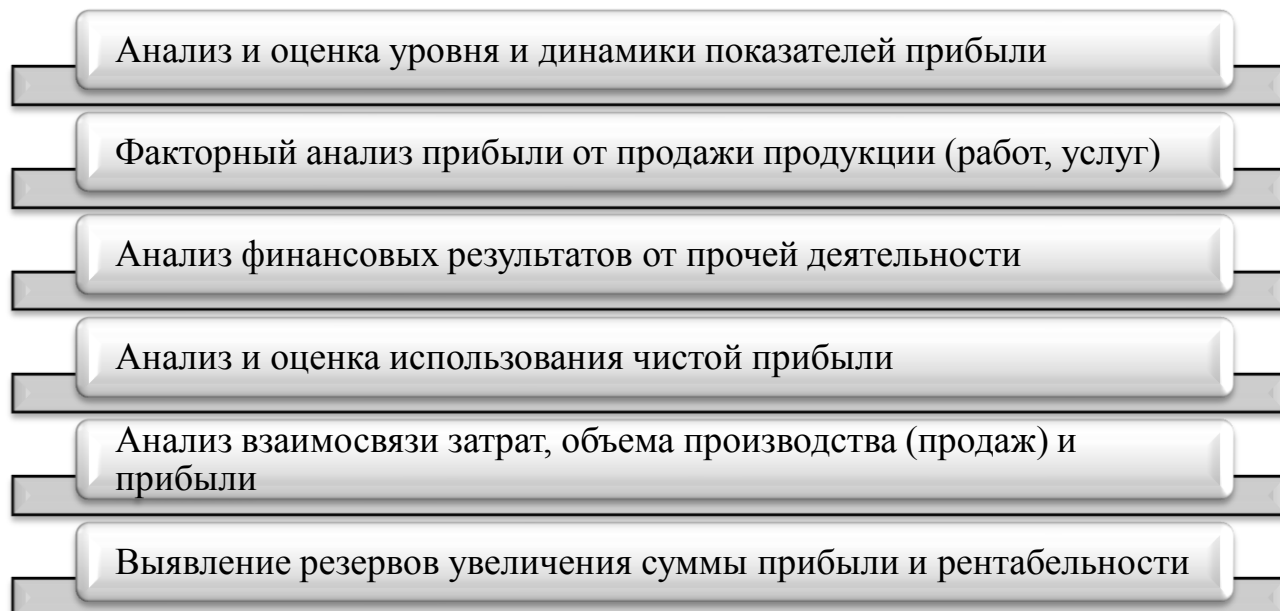


Рисунок 1.3 - Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Конечный финансовый результат деятельности – прибыль – свидетельствует об эффективной финансовой политике предприятия. Перспективы развития предприятия, его взаимоотношения с контрагентами, напрямую зависят от суммы полученной прибыли.

Исходя из этого, анализ финансовых результатов, а именно каждого показателя прибыли имеет важное значение для руководства предприятия, позволяя выявлять недостатки и изыскивать резервы повышения финансовых результатов.

Анализ финансовых результатов немаловажен и для внешних пользователей информации, так как характеризует платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Структура анализа финансовых результатов предприятия представлена на рисунке 1.4.

Структура анализа финансовых результатов предприятия

<p>изучение изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); анализ структуры показателей прибыли и их структурной динамики (вертикальный анализ);</p>	<p>изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ); выявление источников и факторов роста прибыли и их количественную оценку;</p>	<p>анализ затрат, произведенных организацией, и затрат на рубль товарной продукции; оценку динамики показателей рентабельности и выявление факторов, воздействующих на уровень эффективности использования хозяйственных средств и др.</p>
--	---	--

Рисунок 1.4 - Структура анализа финансовых результатов предприятия

Горизонтальный анализ – сравнение позиций бухгалтерской отчетности за отчетный и аналогичный период предыдущего отчетного периода, показывает изменение показателей в динамике.

Вертикальный анализ – определение структуры финансовых показателей за ряд лет.

Трендовый анализ – прогноз показателей на перспективу, на основе изменений предыдущих отчетных периодов [15, с.165].

Показатели финансовых результатов рассчитывают по нижеприведенным формулам.

Абсолютные показатели определяются путем вычитания из прибыли отчетного года сумму прибыли предыдущего отчетного периода (формула 1.7).

$$ПР_{изм} = ПР_1 - ПР_0 \quad (1.7)$$

где,

$ПР_{изм}$ - изменение прибыли

$ПР_1$ - прибыль отчетного периода

$ПР_0$ - прибыль предыдущего отчетного периода

Темп роста (T_p) прибыли является статистическим показателем и выражается в процентах (формула 1.8).

$$T_p = \frac{П_1}{П_0} \times 100\% \quad (1.8)$$

Уровень (Y_i) каждого показателя к выручке определяется по формуле 1.9:

$$Y_i = \frac{П_i}{В_i} \times 100\% \quad (1.9)$$

где,

$i = 1$ – отчетный период

$i = 0$ - предыдущий отчетный период

Изменение структуры прибыли определяется путем вычитания из уровня прибыли отчетного года уровня прибыли предыдущего отчетного периода по формуле (1.10):

$$\Delta Y = УПР_1 - УПР_0 \quad (1.10)$$

где,

ΔY – изменение структуры

$УПР_1$ - уровень отчетного периода

$УПР_0$ - уровень предыдущего периода

Факторный анализ прибыли от продаж определяется с целью выявления факторов отрицательно, влияющих на прибыль после анализа структуры и динамики финансового результата.

Основные факторы, влияющие на показатель прибыли от продаж представлен на рисунке 1.5.

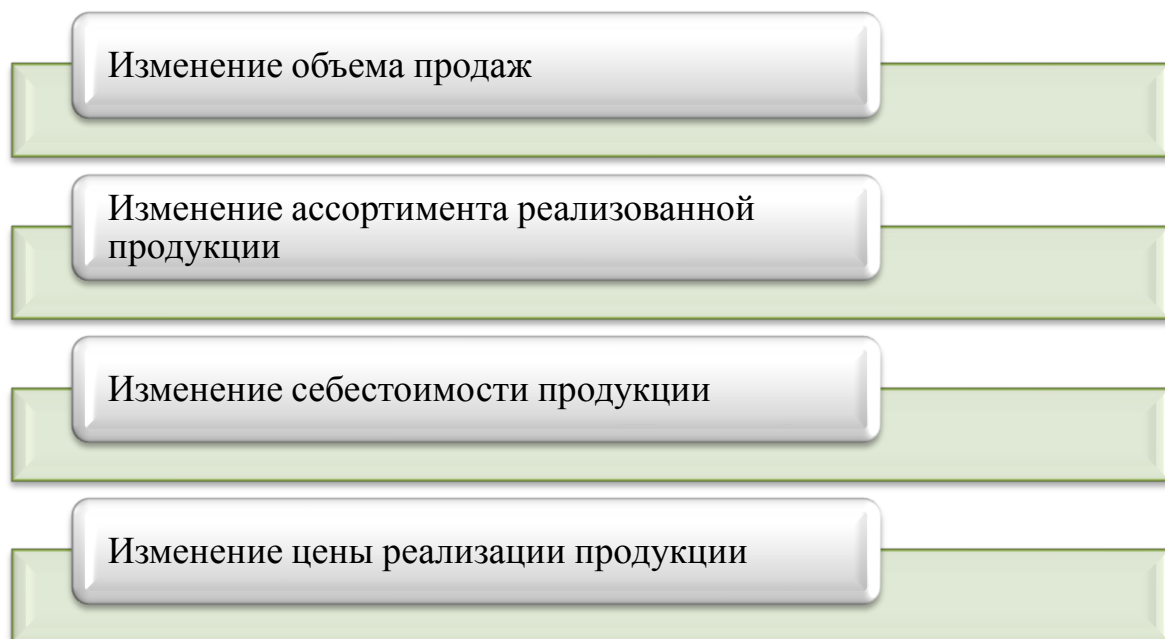


Рисунок 1.5 - Основные факторы, влияющие на показатель прибыли от продаж

Факторная модель представлена формулой 1.11:

$$\text{Ч}_{\text{пр}} = \text{В} - \text{С} + \text{Пр}_{\text{д}} - \text{Пр}_{\text{р}} - \text{Н}_{\text{пр}} \quad (1.11)$$

где,

$\text{Ч}_{\text{пр}}$ – чистая прибыль

В – выручка от продаж

С – себестоимость

$\text{Пр}_{\text{д}}$ – прочие доходы

$\text{Пр}_{\text{р}}$ – прочие расходы

$\text{Н}_{\text{пр}}$ – текущий налог на прибыль

Основная цель факторного анализа – определение направлений максимизации прибыли с минимизацией затрат и на этой основе, предоставление информации руководителям предприятия для принятия эффективных управленческих решений [26, с.187].

Факторы, которые влияют на чистую прибыль, посредством метода цепных подстановок рассчитывают по формулам 1.12- 1.16:

$$B_1 - C_0 + \text{Пр}_{\text{д}0} - \text{Пр}_{\text{р}0} - \text{Н}_{\text{пр}0} \quad (1.12)$$

$$B_1 - C_1 + \text{Пр}_{\text{д}0} - \text{Пр}_{\text{р}0} - \text{Н}_{\text{пр}0} \quad (1.13)$$

$$B_1 - C_1 + \text{Пр}_{\text{д}1} - \text{Пр}_{\text{р}0} - \text{Н}_{\text{пр}0} \quad (1.14)$$

$$B_1 - C_1 + \text{Пр}_{\text{д}1} - \text{Пр}_{\text{р}1} - \text{Н}_{\text{пр}0} \quad (1.15)$$

$$B_1 - C_1 + \text{Пр}_{\text{д}1} - \text{Пр}_{\text{р}1} - \text{Н}_{\text{пр}1} \quad (1.16)$$

где,

$B_1, C_1, \text{Пр}_{\text{д}1}, \text{Пр}_{\text{р}1}, \text{Н}_{\text{пр}1}$ – показатели отчетного периода

$B_0, C_0, \text{Пр}_{\text{д}0}, \text{Пр}_{\text{р}0}, \text{Н}_{\text{пр}0}$ – показатели предыдущего отчетного периода

Показатель рентабельности также характеризует эффективность деятельности предприятия, но в отличие от прибыли более полно отражает конечные результаты деятельности, так как показывает отношение ресурсов находящихся в наличии и использованных [6, с.285].

Рентабельность – это относительный показатель, который характеризует отношение прибыли от продаж к себестоимости, с помощью этого показателя можно рассчитать, сколько прибыли приходится на единицу продукции, на сколько эффективно используется собственный капитал, а также эффективность использования внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств [5, с.249].

Характеристика и формулы расчета основных показателей рентабельности приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Характеристика и формулы расчета основных показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Характеристика показателей
<p>Рентабельность продаж</p> $R_{п} = \frac{Пп}{Вп}$ <p>Пп - прибыль от продаж Вп- выручка от продаж</p>	<p>Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции. Рост коэффициента — следствие роста цен при постоянных затратах на производство или снижение затрат на производство при постоянных ценах</p>
<p>Рентабельность всего капитала</p> $R_{ок} = \frac{Пп}{Бср}$ <p>Бср - средний итог пассива баланса</p>	<p>Показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение коэффициента — следствие падения спроса на продукцию</p>
<p>Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов</p> $R_{ва} = \frac{П}{Васр}$ <p>Васр - средняя величина внеоборотных активов за период</p>	<p>Показывает эффективность использования основных средств. Рост коэффициента при снижении коэффициента рентабельности всего капитала свидетельствует об увеличении мобильных средств</p>
<p>Рентабельность собственного капитала</p> $R_{ск} = \frac{П}{Ксс}$ <p>Ксс- средняя величина источников собственных средств по балансу за период</p>	<p>Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента влияет на уровень котировки акций на фондовых биржах</p>

Продолжение таблицы 1.2

<p>Рентабельность инвестиционного капитала $R_i = \Pi / K_i$ K_i - средняя величина долгосрочных кредитов и займов и средняя величина собственного капитала за период</p>	<p>Показывает эффективность использования инвестиционного капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок</p>
<p>Рентабельность организации $R = \Pi / A$ Π - прибыль предприятия A - активы предприятия</p>	<p>Рост имущества предприятия ведет к снижению рентабельности</p>

Рост рентабельности напрямую зависит от деятельности предприятия направленной на сокращение себестоимости, применения ресурсосберегающих технологий, что в итоге приведет к увеличению прибыли.

2 Анализ и оценка финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» начало свою деятельность на рынке нефтепродукта обеспечения более 75 лет назад с Краснодарской краевой конторы по снабсбыту, образованной в соответствии с Постановлением ЦИК СССР от 13 сентября 1937 г. и приказом НКТП от 28 сентября 1937 г. № 493. В настоящее время ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» - одно из крупнейших сбытовых предприятий Юга России.

Владельцы акций в Уставном капитале ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»:

- ООО «РН - Региональные продажи» - 4292973 обыкновенных акций, составляющих 96,78% от общего количества акций
- Физические лица – 142851 обыкновенных акций, составляющих 3,22% от общего количества акций.

Уставный капитал ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» составляет 271844,2 рублей [20].

Место нахождения Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»: 353340 г.Сочи, Адлерский район, ул.Авиационная, 17/10

Компания Сочинский филиал ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» была внесена в ЕГРЮЛ в 20.07.2002г. Налоговая инспекция Российской Федерации присвоила этой организации ИНН: 2309003018, ОГРН: 1022301424408, ОКПО: 03468941. Основали компанию 1 учредитель.

Директор Пунченко Игорь Евгеньевич является руководителем данной организации [20].

Представленный анализ финансового положения и эффективности деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» -

Кубаньнефтепродукт» выполнен за период 2017-2018гг. В таблице 2.1 представлена динамика и структура имущества и источников его формирования.

Таблица 2.1 - Структура имущества и источников его формирования Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Показатель	Значение показателей		Удельный вес		Отклонения	
	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	2017 г. (%)	2018 г. (%)	Абсолют ные (тыс. руб.)	Относи тельны е (%)
Актив						
1. Внеоборотные активы	209 684	194 278	39,4	26,6	-15 406	92,7
в том числе:	202 935	185 218	38,1	25,4	-17 717	91,3
основные средства						
нематериальные активы	—	—	—	—	—	
2. Оборотные, всего	322 503	535 467	60,6	73,4	+212 964	166
в том числе:	252 429	361 961	47,4	49,6	+109 532	143,4
запасы						
дебиторская задолженность	46 060	135 232	8,7	18,5	+89 172	293,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	23 113	37 648	4,3	5,2	+14535	162,9
Пассив						
1. Собственный капитал	367 956	307 303	69,1	42,1	-60653	83,5

Продолжение таблицы 2.1

2. Долгосрочные обязательства	8 050	8 893	1,5	1,2	+843	110,5
в том числе: заемные средства	—	—	—	—	—	—
3. Краткосрочные обязательства	156 181	413 549	29,3	56,7	+257368	264,8
Валюта баланса	532187	729745	100	100	+197558	137,1

Из представленных в активе баланса данных видно, что в 2018г. в активах организации доля внеоборотных средств составляет 26,6%, а текущих активов – 73,4%. Активы организации за рассматриваемый период (2018 год) увеличились на 197558 тыс. руб. (на 37,1%). Хотя имело место увеличение активов, собственный капитал уменьшился на 16,5%, что свидетельствует об отрицательной динамике имущественного положения организации.

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- запасы – 109 532 тыс. руб. (50%)
- дебиторская задолженность – 89 172 тыс. руб. (40,7%)
- денежные средства и денежные эквиваленты – 17 172 тыс. руб. (7,8%)

В пассиве баланса наибольший прирост произошел по строке «кредиторская задолженность» (+257 680 тыс. руб., или 99,6% вклада в прирост пассивов организации за 2018 г.).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «основные средства» в активе и «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в пассиве (-17717 тыс. руб. и -60 641 тыс. руб. соответственно).

На 31 декабря 2018 г. собственный капитал организации составил 307 303,0 тыс. руб. За последний год собственный капитал организации заметно

уменьшился (на 60 653,0 тыс. руб.).

Наглядно соотношение основных групп активов организации представлено ниже на рисунке 2.1

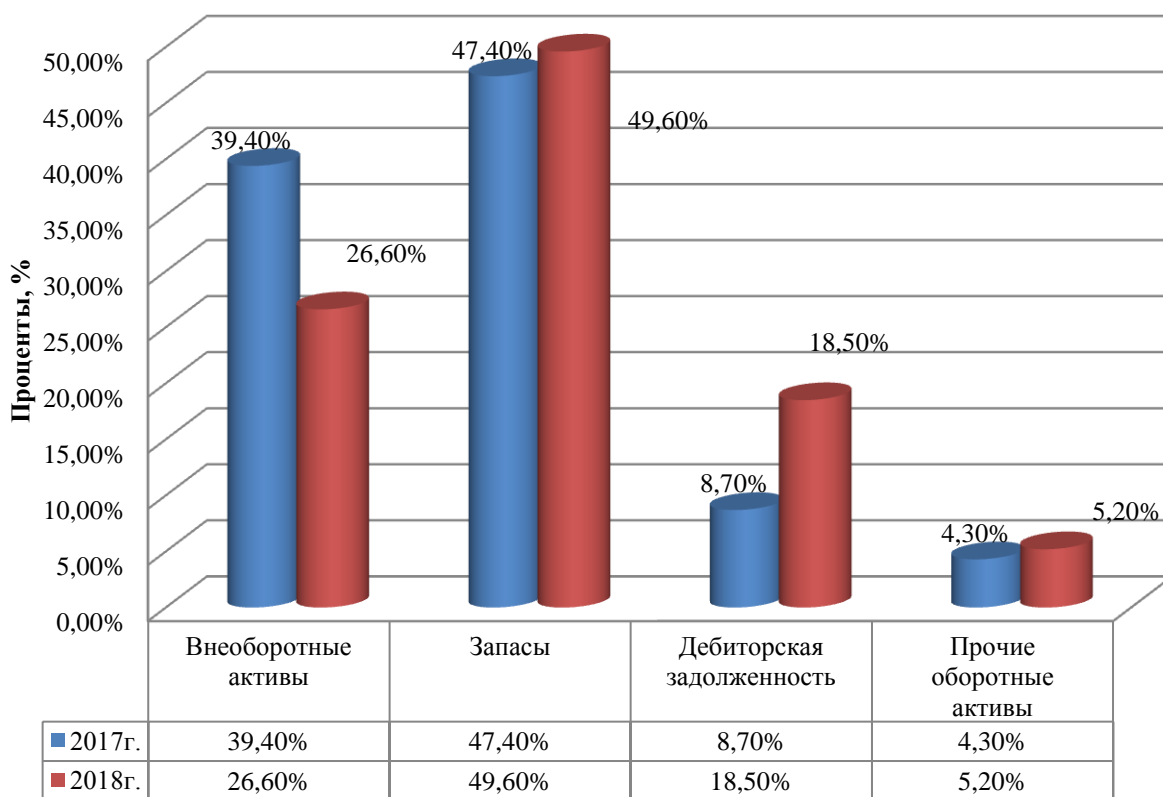


Рисунок 2.1- Структура активов Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств представлен в таблице 2.2.

Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Поскольку на последний день анализируемого периода наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Таблица 2.2 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)	
	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2018)	на 31.12.2017	на 31.12.2018
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	158 272	113 025	-94 157	-248 936
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	166 322	121 918	-86 107	-240 043
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	166 322	121 918	-86 107	-240 043

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	0	-100	\geq	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	400919	+179,9	-400919
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	135232	+193,6	\geq	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	12630	-2,4	+122602
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	400235	+46,2	\geq	П3. Долгосрочные обязательства	8893	+10,5	+391342
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	194278	-7,3	\leq	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	307303	-16,5	-113025

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все,

кроме одного. У организации на последний день анализируемого периода (31.12.2018) отсутствуют денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (высоколиквидные активы). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется (быстрореализуемые активы превышают среднесрочные обязательства в 10,7 раза).

2.2 Анализ финансовых результатов Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Основные финансовые результаты деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» за год приведены в таблице 2.4. Таблица 2.4 - Основные финансовые результаты деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2017	2018	Абс. (тыс. руб.)	Темп прироста (%)
1. Выручка	3495878	4416805	920927	26,3
2. Расходы по обычным видам деятельности	3460038	4339491	879453	25,4
3. Прибыль (убыток) от продаж	35840	77314	41474	115,7

Продолжение таблицы 2.4

4. Прочие доходы	177523	205416	27893	15,7
5. Прочие и расходы	190581	250113	59532	31,2
6. Прибыль (убыток) до налогообложения	22782	32617	9835	43,2
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	5556	9523	3967	71,4
8. Чистая прибыль (убыток)	17226	23094	5868	34,1

Из «Отчета о финансовых результатах» следует, что за 2018 год организация получила прибыль от продаж в размере 77314 тыс. руб., что составило 1,8% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 41474 тыс. руб., или на 115,7%.

По сравнению с прошлым периодом в текущем увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 920927 и 879453 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+26,3%) опережает изменение расходов (+25,4%). Основная причина – повышение цен на бензин.

Прочие доходы в 2018г. увеличились по отношению к 2017г. на 27893 тыс. руб., а прочие расходы на 59532 тыс. руб. соответственно.

Суммарно убыток от прочих операций за год составил 44697 тыс. руб., что на 31639 тыс. руб. (в 3,4 раза) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Прибыль до налогообложения в 2018г. увеличилась по отношению к 2017г. на 9835 тыс. руб. или 43,2%.

Анализ показателя чистой прибыли по данным «Отчета о финансовых результатах» во взаимосвязи с изменением показателя «Нераспределенная

прибыль (непокрытый убыток)» бухгалтерского баланса позволяет сделать вывод, что в 2018 г. организация использовала чистую прибыль в сумме 83735 тыс. руб.



Рисунок 2.2 - Изменение выручки и прибыли Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

На рисунке 2.2 наглядно представлено изменение выручки и прибыли Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» в течение всего анализируемого периода.

Для того, чтобы определить показатели, которые отрицательно влияют на прибыль помимо анализа динамики и структуры финансового результата следует провести факторный анализ.

В нашем случае факторный анализ будет проведен методом цепных подстановок. В таблице 2.5 представлена структура и условные обозначения для факторного анализа.

Таблица 2.5 - Исходные данные и условные обозначения для факторного анализа чистой прибыли

Показатель, тыс.руб.	Условные обозначения	2017 год, (тыс.руб.)	2018 год, (тыс.руб.)	Отклонения, +/-
Выручка от продаж	В	3495878	4416805	920927

Продолжение таблицы 2.5

Себестоимость	С	3460038	4339491	879453
Прочие доходы		177523	205416	27893
Прочие расходы		190581	250113	59532
Текущий налог на прибыль		5556	9523	3967
Чистая прибыль		17226	23094	5868
Факторная модель				

Данные таблицы 2.5 показывают, что в базовом периоде чистая прибыль филиала составила 17226 тыс. руб.

Рассчитаем факторы, которые влияют на чистую прибыль

$$4416805 - 3460038 + 177523 - 190581 - 5556 = 938153$$

$$4416805 - 4339491 + 177523 - 190581 - 5556 = 58700$$

$$4416805 - 4339491 + 205416 - 190581 - 5556 = 86593$$

$$4416805 - 4339491 + 205416 - 250113 - 5556 = 27061$$

$$4416805 - 4339491 + 205416 - 250113 - 9523 = 23094$$

Рассчитаем влияние факторов на изменение чистой прибыли в 2018г. в таблице 2.6.

Выводы по таблице 2.6:

— за счет увеличения выручки от продаж, чистая прибыль увеличилась на 920927 тыс. руб.

— за счет увеличения себестоимости продаж чистая прибыль уменьшилась на 879453 тыс. руб.

— за счет увеличения прочих доходов чистая прибыль увеличилась на 27893 тыс. руб.

— за счет увеличения прочих расходов чистая прибыль уменьшилась на 59532 тыс. руб.

— за счет увеличения налога на прибыль чистая прибыль уменьшилась на 3967 тыс. руб.

Таблица 2.6 - Влияние факторов на изменение чистой прибыли в 2018г.

Факторы	Расчет (тыс. руб.)	Размер влияния (тыс. руб.)
Изменение чистой прибыли в т.ч. за счет:	920927-879453+27893-59532-3967	5868
Выручки от продаж	938153 - 17226	920927
Себестоимости	58700-938153	-879453
Прочие доходов	86593 -58700	27893
Прочие расходов	27061-86593	-59532
Налога на прибыль	23094 -27061	-3967

Таким образом, отрицательными факторами, влияющими на изменение чистой прибыли в 2018 г. является себестоимость продаж, прочие расходы и налог на прибыль. Однако, факторный анализ показал, что чистая прибыль в 2018г. по отношению к 2017г. увеличилась на 5868 тыс. руб.

Рентабельность является еще одним показателем, который характеризует эффективность работы предприятия. Анализ рентабельности продаж представлен в таблице 2.7.

Рентабельность продаж за 2017г. составила 1,0%, за 2018 1,8%. Имеет место рост рентабельности от обычных видов деятельности в 2018г. по сравнению с данным показателем за 2017г. на 0,8%.

Показатель рентабельности продаж до уплаты процентов и налогов, в

2018г. составил 0,7%, 2017г. составил 0,6%. Наблюдается незначительное увеличение. То есть в каждом рубле выручки Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» содержалось 0,6 коп. в 2017г. и 0,7 коп. в 2018г. прибыли до налогообложения.

Таблица 2.7 – Анализ рентабельности продаж Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Показатели рентабельности	2017г.	2018г.	Изменение показателя (+,-)
1	2	3	4
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	1	1,8	+0,8
2. Рентабельность продаж до налогообложения (в каждом рубле выручки).	0,6	0,7	0,1
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	0,5	0,7	0,2

Рентабельность продаж по чистой прибыли за 2017г. составила 0,5%, за 2018 соответственно 0,7%.

Имеет место незначительный рост рентабельности продаж по чистой прибыли в 2018г. по сравнению с данным показателем за 2017г. на 0,2%.

Представленные в таблице 2.7 показатели рентабельности за анализируемый период имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт».

Динамика рентабельности продаж представлена на рисунке 2.3

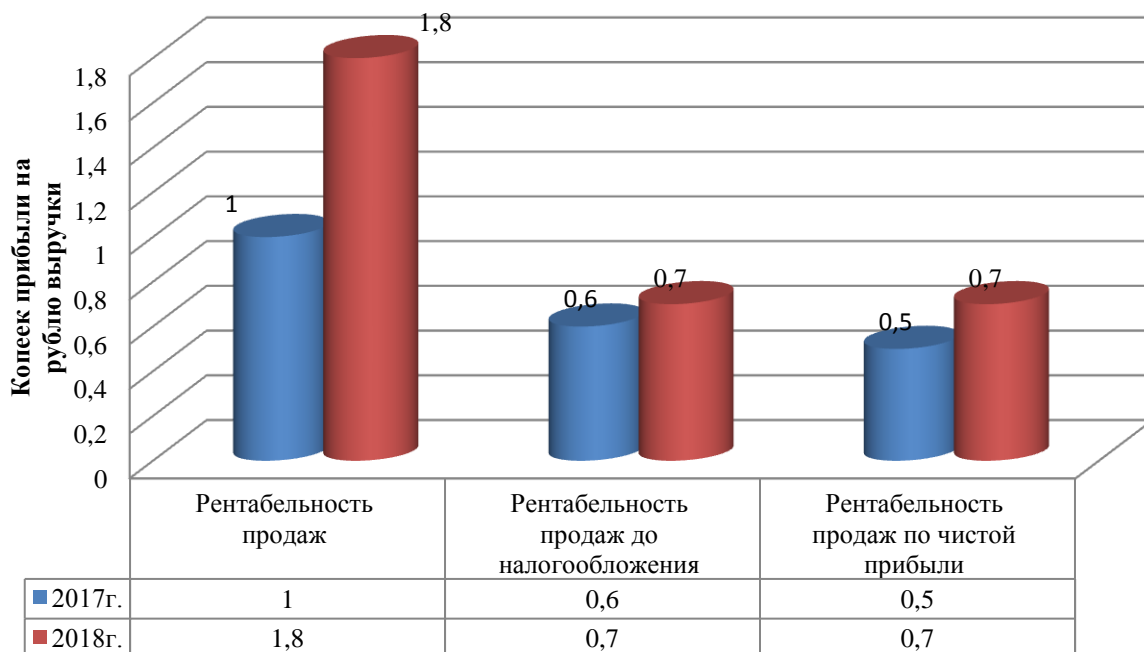


Рисунок 2.3 - Динамика рентабельности продаж

Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Рентабельность собственного капитала и активов

Показатель рентабельности	Значение показателя, % 2018	Расчет показателя
Рентабельность собственного капитала (ROE)	6,8	$K_{ск} = \frac{\text{стр. 2400 форма 2}}{(\text{стр. 1300}_н - \text{стр. 1300}_к) / 2 \text{ форма 1}} \times 100$ $= \frac{23094}{(367956 + 307303) / 2} \times 100 = 6,8$
Рентабельность активов (ROA)	3,7	$K_{ра} = \frac{\text{стр. 2400 форма 2}}{(\text{стр. 1600}_н - \text{стр. 1600}_к) / 2 \text{ форма 1}} \times 100 =$ $\frac{23094}{(729745 + 532187) / 2} \times 100 = 3,7$

За период 01.01.18–31.12.2018 каждый рубль собственного капитала организации обеспечил чистую прибыль в размере 6,8 коп. За последний год значение рентабельности активов, равное 3,7%, характеризуется как неудовлетворительное.

3 Рекомендации по повышению финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

3.1 Направление повышения финансовых результатов деятельности исследуемого предприятия

Цель функционирования автозаправочных комплексов – предоставление услуг по обеспечению нефтепродуктами автотранспортных средств физических и юридических лиц. Отпуск нефтепродуктов клиентам осуществляется как в наличном, так и в безналичном порядке.

В Сочинском филиале ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» на балансе находятся:

АЗК – автозаправочные комплексы (14 единиц) – предусмотрена реализация бензина и дизельного топлива.

МАЗК – многотопливный автозаправочные комплексы (2 единицы) - предусмотрена заправка автотранспортных средств несколькими видами топлива, среди которых бензин и дизельное топливо, сжиженный углеводородный газ (сжиженный пропан-бутан) и сжатый природный газ.

АЗК и МАЗК оборудованы дополнительно средствами сервиса, такими как стоянка, магазин по реализации автозапчастей и масел для двигателей, а также других сопутствующих товаров, пункт питания - кафе.

АЗС - автозаправочные станции (4 единицы) - реализация бензина, дизельного топлива, АЗС ограничены только функцией обеспечения автотранспортных средств нефтепродуктами.

В таблице 3.1 представлены данные емкости рынка в разрезе автозаправочных станций.

Из таблицы 3.1 видно, что удельный вес продаж автозаправочных станций Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» в зависимости от их классификации в общем объеме продаж в натуральном выражении составляет:

АЗК – 56,9% и 56,8% соответственно в 2017г. и 2018г.

МАЗК – 28,5% и 28,5% соответственно в 2017г. и 2018г.

АЗС - 14,6% и 14,4% 14,6% и 14,4%

Емкость рынка нефтепродуктов филиала в 2017г. составляла 76198 тонн, а в 2018г – 84800 тонн. Увеличение продаж в натуральном выражении на 8602 тонны или 11,3%.

Таблица 3.1 - Данные емкости рынка и доли продаж нефтепродуктов в разрезе автозаправочных станций Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Классификационная характеристика	Количество единиц	Емкость рынка нефтепродуктов филиала		Доля продаж нефтепродуктов филиала	
		2017г. (тонн)	2018г. (тонн)	2017г. (%)	2018г. (%)
АЗК	14	43380	48200	56,9	56,8
МАЗК	2	21716	24400	28,5	28,8
АЗС	4	11102	12200	14,6	14,4
Итого	20	76198	84800	100	100

Одной из автозаправочных станций Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» является АЗС 139, на территории которой для расширения спектра услуг имеются технологические возможности: АЗС 139 занимает площадь 6 га, имеет асфальтовое покрытие, периметр АЗС ограничен бордюрами, имеется удобный подъезд и выезд, одноэтажное здание площадью 102,5 кв.м., которое используется на 1/3, остальная площадь не эксплуатируется.

Цель функционирования автозаправок – предоставление услуг по обеспечению нефтепродуктами автотранспортных средств физических и юридических лиц. Отпуск нефтепродуктов клиентам осуществляется как в наличном так и в безналичном порядке.

Рассмотрим направления повышения финансового результата

деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» за счет:

1. Установки дополнительной топливораздаточной колонки (ТРК), для реализации бензина АИ – 100 – К5
2. Осуществления перепланировки здания АЗС, с выделением места под автомагазин
3. Организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск»

Основные характеристики и объем продаж основных нефтепродуктов АЗС 139 представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Основные характеристики и объем продаж основных нефтепродуктов АЗС 139

Вид продукции	Емкость рынка нефтепродуктов филиала		Реализация АЗС 139		Доля продаж АЗС 139	
	2017г. (тонн)	2018г. (тонн)	2017г. (тонн)	2018г. (тонн)	2017г. (%)	2018г. (%)
Реализация бензина ПРЕМИУМ -95–К5	14933,3	16374,9	477,9	556,7	3,2	3,4
Реализация бензина АИ-92–К5	30392,2	32914,1	1671,6	1909,0	5,5	5,8
Реализация дизельного топлива	3060,0	3701,4	36,7	55,5	1,2	1,5
Реализация бензина АИ-95–К5	27812,5	31809,6	1724,4	2035,8	6,2	6,4
Итого	76198	84800	3910,53	4557,10	16,1	17,1

Из таблицы 3.2 видно, что удельный вес продаж АЗС 139 в общем объеме продаж в натуральном выражении в разрезе вида продукции составляет:

- 1) Реализация бензина ПРЕМИУМ-95–К5 – 3,2% и 3,4% соответственно

в 2017г. и 2018г.

2) Реализация бензина АИ-92-К5 – 5,5% и 5,8% соответственно в 2017г. и 2018г.

3) Реализация дизельного топлива – 1,2% и 1,5% соответственно в 2017г. и 2018г.

4) Реализация бензина АИ-95- К5 – 6,2% и 6,4% соответственно в 2017г. и 2018г.

5) Также наблюдается увеличение объема продаж в 2018г. по отношению к 2017г. по всем видам продукции

б) Наиболее ликвидными видами продукции являются:

— бензин АИ-92-К5: 1671,6 тонн в 2017г. и 1909,0 тонн в 2018г.

— бензин АИ-95-К5: 1724,4 тонн в 2017г. и 2035,8 в 2018г.

Установка дополнительной топливораздаточной колонки, для реализации бензина АИ – 100 – К5 приведет к увеличению объема продаж и как следствие к повышению финансового результата.

Затраты на приобретение и монтаж оборудования составляют 653333 руб. и представлены в таблице 3.3

Таблица 3.3 – Затраты на приобретение и монтаж оборудования

Наименование оборудования	Количество	Цена за 1 единицу (руб.)	Итого (руб.)
Топливораздаточная колонка Джилбарко	1	523233	523333
Доставка, монтаж	-	-	130000
Итого			653333

Осуществления перепланировки здания АЗС, с выделением места для организации реализации автозапчастей и масел для двигателей. Как было сказано выше, на территории АЗС 139 располагается одноэтажное здание площадью 102,5 кв.м., которое используется на 1/3, остальная площадь не

эксплуатируется. Оплата услуг осуществляется – через окно.

С целью более эффективного использования площади, можно провести реконструкцию части здания АЗС 139 под магазин с установкой необходимого оборудования. Реализация автозапчастей, масел для двигателей и стеклоомывающие жидкости, также будет осуществляться через витринное окно.

Пропускная способность АЗС не снизится т.к., автомагазин располагается в стороне от заправочных островков.

Высококачественный стеклоомывающий раствор - дополнительный ресурс дохода, также рекламная функция, увеличивающая лояльность клиентов автозаправочной станции.

Что касается автохимии в целом, то именно появление в сетях АЗС позволяет тому или иному бренду стать популярным среди автолюбителей, так как практически 100% целевой аудитории вынуждены заезжать на АЗС для заправки автомобиля, а учитывая ограниченность полочного товара на любой АЗС, покупатель вынужден брать только то, что стоит на полках.

Статистические данные и опросы показали, что более 85% посетителей считают автомагазин у АЗС достаточно высоким преимуществом. Магазины у АЗС получили название заправочный ритейл. Преимущество - небольшие розничные торговые точки, которые работают круглосуточно, постоянно курсирующий большой поток людей. Главная задача – приблизить ассортимент к нуждам целевой аудитории.

Для того чтобы вынести конкурентную борьбу, заранее необходимо осуществить рекламные мероприятия, что даст возможность установить целевую аудиторию, подобрать практичный размер торгового места, при этом учесть расположение и авто трафик, и кроме того выбрать наилучший перечень товарной продукции.

Предлагаемый нами магазин будет занимать небольшую площадь, около 30 кв.м., следовательно, необходимо четко определить ассортиментную линейку: автотовары – аксессуары, химия, предметы ухода за машиной, смазка

и т.п. батарейки.

Данное мероприятие предполагает определенные затраты на торговое оборудование. Для магазина площадью 30 кв.м. будет достаточно двух витрин и двух стеллажей.

Витрину лучше взять стеклянную и разместить на ней образцы масляных фильтров, форсунок, клипс и пистонов. На стеллаже можно поместить образцы потяжелее и побольше – салонные фильтры, колодки, молдинги и пр. Помимо этого также необходимо приобрести рабочее оборудование для продавцов: стол, стул, ноутбук, рабочий телефон и онлайн-кассу с платежным терминалом.

Затраты на оборудование для магазина автозапчастей составят 293000 руб. и представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Затраты на оборудование для магазина автозапчастей

Наименование оборудования	Количество	Цена за 1 единицу	Итого (руб.)
Витрина	2	12000	24000
Стеллаж	2	8000	16000
Кассовый аппарат (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-
Терминал для пластиковых карт (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-
Система компьютерной и телефонной сети для магазина (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-
Стол	1	2500	2500
Стул	1	1100	1100
Строительные работы по реконструкции части здания АЗС под автомагазин			250000
Итого		23600	293000

Оставшуюся часть здания предлагается использовать для организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск». Предприятия, работающие по этой схеме, функционируют как раздаточные и не имеют никакого технологического оборудования, кроме холодильных и тепловых шкафов, где производится хранение и разогрев до температуры потребления.

Преимущества - стабильность ассортимента, широкое использование полуфабрикатов высокой степени готовности; для клиентов - минимальные затраты времени на получение пищи, высокое качество, сравнительно невысокие цены, возможность удовлетворения потребностей в попутном обслуживании и пр.

Предприятия быстрого обслуживания получили достаточно широкое распространение на территории России. В Сочинском филиале ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» только 4 АЗС не оборудованы автомагазинами и кафе. И как свидетельствует анализ емкости рынка продаж нефтепродуктов в разрезе автозаправочных станций филиала их и доля продаж самая незначительная.

Таким образом, наблюдается реальная необходимость реконструкции АЗС 139, тем более, что технические возможности налицо.

Затраты на приобретение оборудования для организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск» составят 323659 руб. и представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Затраты на приобретение оборудования для организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск»

Наименование оборудования	Количество	Цена за 1 единицу (руб.)	Итого (руб.)
Холодильный шкаф	1	46399	46399
Тепловой шкаф	1	23660	23660
Кассовый аппарат (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-

Продолжение таблицы 3.5

Терминал для пластиковых карт (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-
Система компьютерной и телефонной сети для магазина (будет использоваться имеющийся на АЗС)	-	-	-
Стол	1	2500	2500
Стул	1	1100	1100
Строительные работы по реконструкции части здания АЗС под пункт быстрого питания			250000
Итого		73659	323659

3.2 Экономическое обоснование и расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

В предыдущей подглаве были рассмотрены мероприятия направленные на увеличение финансового результата и определены затраты на их реализацию.

Во - первых, было предложено рассмотреть целесообразность и эффективность установки дополнительной топливораздаточной колонки (ТРК), для реализации бензина АИ – 100 – К5.

Предположим, что в день покупку бензина АИ – 100 – К5 осуществят 5 человек, средний чек 3000 руб. ежемесячный доход составит $5 \cdot 3000 \cdot 30$ дней = 450000 руб., выручка за год – 450000 руб.*12 мес. = 5400000 руб. Единовременные затраты на приобретение и монтаж топливораздаточной колонки Джилбарко составят 653333 руб.

На основании планируемого увеличения выручки и затрат на установку дополнительной топливораздаточной колонки (ТРК), для реализации бензина

АИ – 100 – К5 можно рассчитать увеличение финансового результата от внедрения данного мероприятия (таблица 3.6)

Таблица 3.6 – Прогнозное изменение финансового результата Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» после внедрения мероприятия

Показатель	2018г. (тыс. руб.)	Прогнозные значения, (тыс. руб.)	Абсол. отклон. (тыс. руб.)	Относитель ные, (%)
1. Выручка	4416805	4422205	5400	100,12
2. Расходы по обычным видам деятельности	4339491	4340144	653,333	100,02
3. Прибыль от продаж	77314	82060,67	4746,67	106,14
4. Прочие доходы	205416	205416	0	100
5. Прочие и расходы	250113	250113	0	100
6. Прибыль до налогообложения	32617	37363,67	4746,67	114,55
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	9523	11628	2105	122,10
8. Чистая прибыль (убыток)	23094	25735,67	2641,67	111,44
Окупаемость мероприятия по установке дополнительной топливораздаточной колонки	2641,67 тыс. руб./ 653,333 тыс. руб. = 4,04337, т.е. около 4 месяцев.			

Расчеты, представленные, в таблице 3.6 показывают, что выручка

увеличилась на 5400 тыс. руб., прибыль от продаж на 4746,67 тыс. руб. или 6,14%, а чистая прибыль на 2641,67 тыс. руб. или 11,44%.

Рассчитаем окупаемость проекта:

$2641,67 \text{ тыс. руб.} / 653,333 \text{ тыс. руб.} = 4,04337$, т.е. около 4 месяцев.

Второе мероприятие - перепланировка здания АЗС, с выделением места под автомагазин.

Анализ показал, что в Сочинском филиале ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» только 4 АЗС не имеют на своей территории автомагазина.

Рассмотрим, как повлияет на финансовый результат реализация данного мероприятия. Предположим, что ежедневно проходимость автомагазина составляет 5 человек при среднем чеку 2000 рублей, ежемесячная выручка составит $5 * 2000 \text{ руб.} * 30 \text{ дней} = 300\,000 \text{ руб.}$ Выручка в год – $300\,000 \text{ руб.} * 12 \text{ месяцев} = 3\,600\,000 \text{ руб.}$ Единовременные расходы на закупку оборудования и перепланировку здания АЗС 139 составят 293000 руб.

На основании планируемого увеличения выручки и затрат на реконструкцию можно рассчитать планируемые показатели финансовых результатов от внедрения мероприятия (таблица 3.7).

Таблица 3.7 - Прогнозное изменение финансового результата Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» после внедрения мероприятия

Показатель	2018г. (тыс. руб.)	Прогнозные значения, (тыс. руб.)	Абсол. отклон. (тыс. руб.)	Относительные, (%)
1	3	4	5	6
1. Выручка	4416805	4420405	3600	100,08
2. Расходы по обычным видам деятельности	4339491	4339784	293	100,01
3. Прибыль от продаж	77314	80621	3307	104,28

Продолжение таблицы 3.7

4. Прочие доходы	205416	205416	0	100
5. Прочие и расходы	250113	250113	0	100
6. Прибыль до налогообложения	32617	35924	3307	110,14
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	9523	11628	2105	122,10
8. Чистая прибыль	23094	24296	1202	105,20
Окупаемость автомагазина	1202 тыс. руб./ 293 тыс. руб. = 4,102, т.е. около 4 месяцев.			

Расчеты, представленные, в таблице 3.7 показывают, что выручка увеличилась на 3600 тыс. руб., прибыль от продаж на 3307 тыс. руб. или 4,28%, а чистая прибыль на 1202 тыс. руб. или 5,2%.

Рассчитаем окупаемость проекта:

$1202 \text{ тыс. руб.} / 293 \text{ тыс. руб.} = 4,102$, т.е. около 4 месяцев.

Третье мероприятие - организация питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск».

Затраты на приобретение оборудование и строительные работы по реконструкции части здания АЗС под пункт быстрого питания составят 323659 тыс. руб.

Рассмотрим, как повлияет на финансовый результат реализация данного мероприятия. Предположим, что ежедневно услугами пункта быстрого питания воспользуются 50 человек при среднем чеку 250 рублей, ежемесячная выручка составит $50 * 250 \text{ руб.} * 30 \text{ дней} = 375000 \text{ руб.}$ Выручка в год – $375000 \text{ руб.} * 12 \text{ месяцев} = 4500000 \text{ руб.}$

На основании планируемого увеличения выручки и затрат на реконструкцию можно рассчитать планируемые показатели финансовых

результатов от внедрения мероприятия (таблица 3.8).

Таблица 3.8 - Прогнозное изменение финансового результата Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» после внедрения мероприятия

Показатель	2018г. (тыс. руб.)	Прогнозн ые значения, (тыс. руб.)	Абсол. отклон. (тыс. руб.)	Относител ьные, (%)
1. Выручка	4416805	4421305	4500	100,10
2. Расходы по обычным видам деятельности	4339491	4339815	323,7	100,01
3. Прибыль от продаж	77314	81490,34	4176,34	105,40
4. Прочие доходы	205416	205416	0	100
5. Прочие и расходы	250113	250113	0	100
6. Прибыль до налогообложения	32617	36793,34	4176,34	112,80
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	9523	11628	2105	122,10
8. Чистая прибыль	23094	25165,34	2071,34	108,97
Окупаемость мероприятия по организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск»	2071,34 тыс. руб./ 323,7 тыс. руб. = 6,4, т.е. около 6,5 месяцев.			

Расчеты, представленные, в таблице 3.8 показывают, что выручка увеличилась на 4500 тыс. руб., прибыль от продаж на 4176,34 тыс. руб. или 5,4%, а чистая прибыль на 2071,34 тыс. руб. или 8,97%.

Рассчитаем окупаемость проекта:

2071,34 тыс. руб./ 323,7 тыс. руб. = 6,4, т.е. около 6,5 месяцев.

Сведем расчеты в общую таблицу суммировав прогнозную выручку и затраты по всем трем мероприятиям (таблица 3.9)

Таблица 3.9 – Суммарный прогноз выручки, затрат и чистой прибыли после реализации мероприятий Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Показатель	2018г. (тыс. руб.)	Прогнозные значения, (тыс. руб.)	Абсол. отклон. (тыс. руб.)	Относительные, (%)
1. Выручка	4416805	4430305	13500	100,31
2. Расходы по обычным видам деятельности	4339491	4340761	1270,0	100,03
3. Прибыль от продаж	77314	89544,01	12230	115,82
4. Прочие доходы	205416	205416	0	100
5. Прочие и расходы	250113	250113	0	100
6. Прибыль до налогообложения	32617	44847,01	12230	137,50
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	9523	11628	2105	122,10
8. Чистая прибыль	23094	33219,01	10125	143,84
Окупаемость проекта в целом	10125 тыс. руб./ 1270,0 тыс. руб. = 7,97250, т.е. около 8 месяцев.			

Таким образом, сводные расчеты, представленные, в таблице 3.9 показывают, что после реализации всех мероприятий направленных на увеличение финансового результата выручка увеличилась на 13500 тыс. руб., прибыль от продаж на 12230 тыс. руб. или 15,82%, а чистая прибыль на 10125

тыс. руб. или 43,84%.

Рассчитаем окупаемость проекта в целом:

10125 тыс. руб./ 1270,0 тыс. руб. = 7,97250, т.е. около 8 месяцев.

Рассчитаем прогнозную рентабельность продаж Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» после реализации предложений (таблица 3.10).

Таблица 3.10 - Прогнозная рентабельность продаж Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» после реализации предложений

Показатели рентабельности	2018г.	Прогнозные значения	Изменение показателя (+,-)
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	1,8	2,02	0,22
2. Рентабельность продаж до налогообложения (в каждом рубле выручки).	0,7	1,01	0,31
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	0,7	0,75	0,05

Наблюдается рост рентабельности продаж по всем трем показателям, что свидетельствует об эффективности предлагаемых мероприятий.

Прогнозная рентабельность продаж составила 2,02%, что больше чем в базовом году на 0,22%. Прогнозный показатель рентабельности продаж до уплаты налогов составил 1,01%, что выше, чем в базовом на 0,31%. Прогноз рентабельность продаж по чистой прибыли составила 0,75%, увеличился незначительно на 0,05%.

Изменение показателей рентабельности в результате предложенных мероприятий представлено на рисунке 3.1.

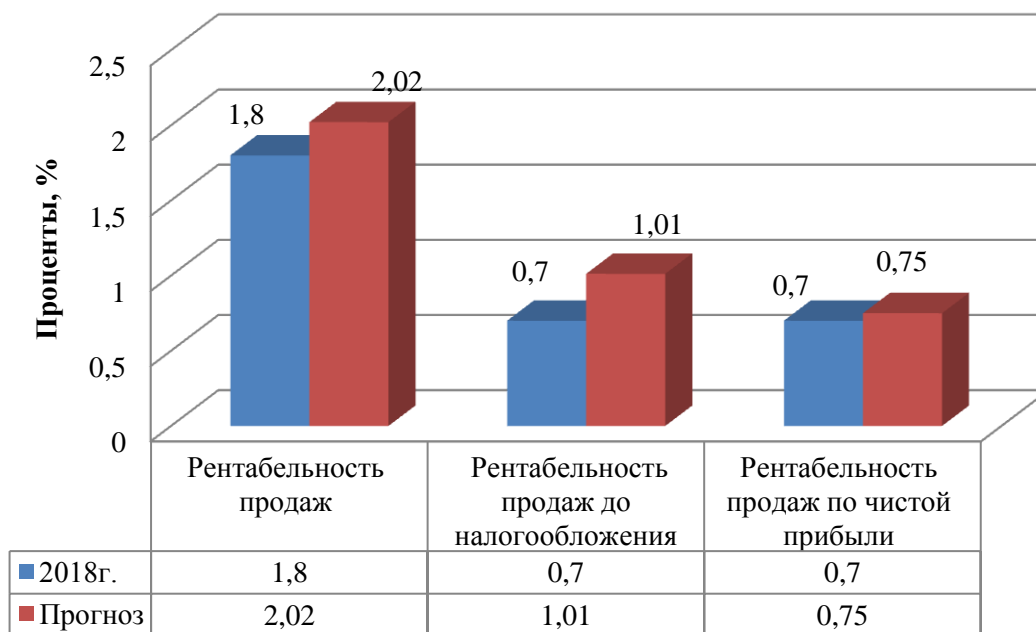


Рисунок 3.1 - Сводная диаграмма изменения показателей рентабельности до и после реализации мероприятий

Таким образом, на основании проведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

- 1) Наблюдается увеличение показателей выручки и чистой прибыли
- 2) Предложенные мероприятия являются рентабельными и приведут к увеличению финансового результата Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Заключение

Прибыль является показателем, который характеризуется конечным финансовым результатом деятельности предприятия, отражает эффективность производственного процесса, позволяет финансировать денежные средства в развитие предприятия, осуществлять воспроизводство основных средств, пополнять оборотные средства предприятия, создавать фонды материального стимулирования работников, а также является источником формирования государственного бюджета.

Прибыль предприятия зависит не только от объема продаж, но и от других видов деятельности напрямую не зависящих от реализации товаров (работ, услуг): продажа основных средств, положительные (отрицательные) курсовые разницы, прибыль (убыток) прошлых лет, выявленная в отчетном периоде, штрафы полученные (уплаченные), и пр.

Анализ динамики и структуры финансовых результатов деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» показал:

- За 2018 год организация получила прибыль от продаж в размере 77314 тыс. руб., что составило 1,8% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 41474 тыс. руб., или на 115,7%.

- По сравнению с прошлым периодом в текущем увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 920927 и 879453 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+26,3%) опережает изменение расходов (+25,4%). Основная причина – повышение цен на бензин.

- Прочие доходы в 2018г. увеличились по отношению к 2017г. на 27893 тыс. руб., а прочие расходы на 59532 тыс. руб. соответственно.

- Суммарно убыток от прочих операций за год составил 44697 тыс. руб., что на 31639 тыс. руб. (в 3,4 раза) больше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

– Прибыль до налогообложения в 2018г. увеличилась по отношению к 2017г. на 9835 тыс. руб. или 43,2%.

– Анализ показателя чистой прибыли по данным «Отчета о финансовых результатах» во взаимосвязи с изменением показателя «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» бухгалтерского баланса позволяет сделать вывод, что в 2018 г. организация использовала чистую прибыль в сумме 83735 тыс. руб.

Факторный анализ чистой прибыли был проведен методом цепных подстановок. В базовом периоде чистая прибыль филиала составила 17226 тыс. руб.

Расчет влияния факторов на изменение чистой прибыли в 2018г. показал:

– за счет увеличения выручки от продаж, чистая прибыль увеличилась на 920927 тыс. руб.

– за счет увеличения себестоимости продаж чистая прибыль уменьшилась на 879453 тыс. руб.

– за счет увеличения прочих доходов чистая прибыль увеличилась на 27893 тыс. руб.

– за счет увеличения прочих расходов чистая прибыль уменьшилась на 59532 тыс. руб.

– за счет увеличения налога на прибыль чистая прибыль уменьшилась на 3967 тыс. руб.

Таким образом, отрицательными факторами, влияющими на изменение чистой прибыли в 2018 г. является себестоимость продаж, прочие расходы и налог на прибыль. Однако, факторный анализ показал, что чистая прибыль в 2018г. по отношению к 2017г. увеличилась на 5868 тыс. руб.

Рентабельность продаж за 2017г. составила 1,0%, за 2018 1,8%. Имеет место рост рентабельности от обычных видов деятельности в 2018г. по сравнению с данным показателем за 2017г. на 0,8%.

Показатель рентабельности продаж до уплаты процентов и налогов, в 2018г. составил 0,7%, 2017г. составил 0,6%. Наблюдается незначительное

увеличение. То есть в каждом рубле выручки Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» содержалось 0,6 коп. в 2017г. и 0,7 коп. в 2018г. прибыли до налогообложения.

Рентабельность продаж по чистой прибыли за 2017г. составила 0,5%, за 2018 соответственно 0,7%. Имеет место незначительный рост рентабельности продаж по чистой прибыли в 2018г. по сравнению с данным показателем за 2017г. на 0,2%.

В 2018г. каждый рубль собственного капитала организации обеспечил чистую прибыль в размере 6,8 коп. За последний год значение рентабельности активов, равное 3,7%, характеризуется как неудовлетворительное.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1) За 2018 год организация получила прибыль от продаж в размере 77314 тыс. руб., что составило 1,8% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 41474 тыс. руб., или на 115,7%.

2) Удельный вес продаж автозаправочных станций Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» в зависимости от их классификации в общем объеме продаж в натуральном выражении составляет:

АЗК – 56,9% и 56,8% соответственно в 2017г. и 2018г.

МАЗК – 28,5% и 28,5% соответственно в 2017г. и 2018г.

АЗС - 14,6% и 14,4% 14,6% и 14,4%

3) Емкость рынка нефтепродуктов филиала в 2017г. составляла 76198 тонн, а в 2018г – 84800 тонн. Увеличение продаж в натуральном выражении на 8602 тонны или 11,3%.

4) Наиболее ликвидными видами продукции являются:

– бензин АИ-92-К5: 1671,6 тонн в 2017г. и 1909,0 тонн в 2018г.

– бензин АИ-95-К5: 1724,4 тонн в 2017г. и 2035,8 в 2018г.

5) Одной из автозаправочных станций Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» является АЗС 139, на территории которой

для расширения спектра услуг имеются технологические возможности: АЗС 139 занимает площадь 6 га, имеет асфальтовое покрытие, периметр АЗС ограничен бордюрами, имеется удобный подъезд и выезд, одноэтажное здание площадью 102,5 кв.м., которое используется на 1/3, остальная площадь не эксплуатируется.

На основании проведенного исследования можно рекомендовать направления повышения финансового результата деятельности Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт за счет:

1. Установки дополнительной топливораздаточной колонки (ТРК), для реализации бензина АИ – 100 – К5

Установка дополнительной топливораздаточной колонки, для реализации бензина АИ – 100 – К5 приведет к увеличению объема продаж и как следствие к повышению финансового результата.

Затраты на приобретение и монтаж оборудования составляют 653333 руб.

Предположим, что в день покупку бензина АИ – 100 – К5 осуществляют 5 человек, средний чек 3000 руб. ежемесячный доход составит $5 \cdot 3000 \cdot 30$ дней = 450000 руб., выручка за год – 450000 руб. * 12 мес. = 5400000 руб., прибыль от продаж увеличится на 4746,67 тыс. руб. или 6,14%, а чистая прибыль на 2641,67 тыс. руб. или 11,44%. Окупаемость около 4 месяцев.

2. Осуществления перепланировки здания АЗС, с выделением места под автомагазин

Предлагаемый нами магазин будет занимать небольшую площадь, около 30 кв.м., следовательно, необходимо четко определить ассортиментную линейку: автотовары – аксессуары, химия, предметы ухода за машиной, смазка и т.п. батарейки. Затраты на оборудование для магазина автозапчастей составят 293000 руб.

Предположим, что ежедневно проходимость автомагазина составляет 5 человек при среднем чеку 2000 рублей, ежемесячная выручка составит $5 \cdot 2000$ руб. * 30 дней = 300 000 руб. Выручка в год – 300 000 руб. * 12 месяцев = 3600000 руб., прибыль от продаж увеличилась на 3307 тыс. руб. или 4,28%, а чистая

прибыль на 1202 тыс. руб. или 5,2%. Окупаемость около 4 месяцев

3. Организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск»

В Сочинском филиале ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» только 4 АЗС не оборудованы автомагазинами и кафе. И как свидетельствует анализ емкости рынка продаж нефтепродуктов в разрезе автозаправочных станций филиала их и доля продаж самая незначительная. Затраты на приобретение оборудования для организации питания по схеме «хранение — разогрев — комплектация — отпуск» составят 323659 руб.

Предположим, что ежедневно услугами пункта быстрого питания воспользуются 50 человек при среднем чеку 250 рублей, ежемесячная выручка составит $50 * 250 \text{ руб.} * 30 \text{ дней} = 375000 \text{ руб.}$ Выручка в год – $375000 \text{ руб.} * 12 \text{ месяцев} = 4500000 \text{ руб.}$, прибыль от продаж увеличилась на 4176,34 тыс. руб. или 5,4%, а чистая прибыль на 2071,34 тыс. руб. или 8,97%. Окупаемость около 6,5 месяцев.

Сводные расчеты, показывают, что после реализации всех мероприятий направленных на увеличение финансового результата, выручка увеличилась на 13500 тыс. руб., прибыль от продаж на 12230 тыс. руб. или 15,82%, а чистая прибыль на 10125 тыс. руб. или 43,84%. Окупаемость проекта в целом около 8 месяцев.

Прогнозная рентабельность продаж составила 2,02%, что больше чем в базовом году на 0,22%. Прогнозный показатель рентабельности продаж до уплаты налогов составил 1,01%, что выше, чем в базовом на 0,31%. Прогноз рентабельность продаж по чистой прибыли составила 0,75%, увеличился незначительно на 0,05%.

Таким образом, на основании проведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

- 1) Наблюдается увеличение показателей выручки и чистой прибыли
- 2) Предложенные мероприятия являются рентабельными и приведут к увеличению финансового результата Сочинского филиала ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт»

Список использованной литературы

1. Абрютинa, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютинa, А.В. Грачев. Издание 3-е, перераб. и доп.- М.: Дело и сервис, 2017. - 272 с.
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - Москва: КноРус, 2016. - 706 с.
3. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 372 с.
4. Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2018. - 159 с.
5. Бузырев, В. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия / В.В. Бузырев, И.П. Нужина. - М.: КноРус, 2014. - 336 с.
6. Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.Д. Герасимова. - М.: КноРус, 2017. - 360 с.
7. Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: учеб. пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум, 2018. - 432 с.
8. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.
9. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учеб. / А.Н. Жилкина. - М.: Инфра-М, 2018. - 384 с.
10. Игонина, Л.Л. Финансовый анализ: учеб. для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игонина, У.Ю. Роцектаева, В.В. Вихарев. - М.: Русайнс, 2019. - 160 с.
11. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470с.

12. Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учеб. / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.
13. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2018. - 368 с.
14. Леонгардт, В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учеб. пособие / В.А. Леонгардт. - Рн/Д.: Феникс, 2019. - 112 с.
15. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 214 с.
16. Малышенко, В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия / В.А. Малышенко. - М.: Русайнс, 2019. - 480 с.
17. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2016. - 536 с.
18. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2018. - 128 с.
19. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/#dst0 (дата обращения: 23.11.2019)
20. Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rusprofile.ru/id/3720123> (дата обращения: 18.11.2019)
21. Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 20.11.2018 № 236н) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 № 4090) [Электронный источник]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313/(дата обращения: 28.11.2019)
22. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации»

- ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791) [Электронный источник]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения: 28.11.2019)
23. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790) [Электронный источник]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения: 28.11.2019)
24. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учеб./ Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, 2017. - 318 с.
25. Пужаев, А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.В. Пужаев. - М.: КноРус, 2016. - 336 с.
26. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 256 с.
27. Саркисов, А.С. Финансирование капитальных вложений: Жизненный цикл инвестиционного проекта. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Финансовый анализ проектов. Проектное финансирование. Оценка риска / А.С. Саркисов. - М.: Ленанд, 2019. - 288 с.
28. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учеб./Т.У. Турманидзе. - М.: Юнити, 2017. - 736 с.
29. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учеб./Т.У. Турманидзе. - М.: Юнити, 2015. - 287 с.
30. Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. 100 экзаменационных ответов / Ю.Г. Чернышева. - М.: Феникс, 2016. - 868 с.