



В условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, эффективности форм хозяйствования и управления производством, что в конечном итоге, приводит к достижению основной цели – получение максимальной прибыли - и может быть достигнуто при условии обеспечения устойчивого финансового состояния. Правильное определение финансовых результатов деятельности предприятия имеет большое значение не только для него самого, но и для акционеров и потенциальных инвесторов.

Колебания мировых цен на нефть и газ, иногда весьма существенные, в значительной мере определяют темпы развития глобального энергохозяйства, перспективную структуру топливно-энергетического баланса, направления и темпы НИОКР в соответствующих областях.

В настоящее время для российских нефтегазовых предприятий наступил трудный период, поскольку цены на рынке нефти значительно снизились. Это увеличивает необходимость грамотного распределения ресурсов, а также анализа финансовых результатов деятельности корпорации.

Основная часть

Основными финансовыми показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия выступают прибыль и рентабельность. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности — одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

Необходимо дать определения таким понятиям, как прибыль и рентабельность предприятия.

Согласно Экономическому словарю под редакцией Нечаева В.И. под прибылью понимается - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Прибыль исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат

факторов производства на эту деятельность в денежном выражении. Различают полную, общую прибыль, называемую валовой (балансовой); чистую прибыль, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений; бухгалтерскую, рассчитываемую как разницу между ценой (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками, и экономическую прибыль, которая учитывает вмененные, альтернативные издержки. Обычно экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину некомпенсированных собственных издержек предпринимателя, не учтенных в себестоимости, в которые иногда включают упущенные возможности. Кроме того, возможны издержки, не отраженные в балансе[1].

А понятие рентабельности предприятия расшифровывается как «показатель эффективности использования основных средств предприятия, производственных ресурсов. Общая рентабельность предприятия определяется как отношение прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств»[1].

Использование того или иного показателя прибыли зависит от цели анализа. Так, для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции и определения коммерческой маржи используется маржинальная прибыль. Для оценки доходности совокупного капитала применяется общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала — чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия — капитализированная (реинвестированная) прибыль и т.д.

Нужно учитывать также неодинаковую значимость того или иного показателя прибыли и для разных категорий заинтересованных лиц. Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат — чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций. Кредиторов больше интересует общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов, поскольку из нее они получают свою часть за ссуженный капитал. Государство же интересуется прибылью после уплаты процентов до вычета налогов, так как именно она служит источником поступления денег в бюджет. Поэтому желательно, чтобы внутренняя и внешняя финансовая отчетность давала сведения о финансовых результатах именно в таком разрезе.

Перейдем к анализу финансовых результатов деятельности ПАО «Газпром».

По объемам запасов, добыче газа и рыночной капитализации компания ПАО «Газпром» является одной из крупнейших газовых и нефтяных компаний в мире.

В рамках стратегического курса на диверсификацию видов деятельности Газпром расширяет свое присутствие в нефтяном бизнесе; осуществляет продуктовую диверсификацию, реализуя стратегию последовательного вхождения в бизнес по производству и поставке сжиженного природного газа (СПГ); развивает электроэнергетическую составляющую своей деятельности.

Размер уставного капитала ОАО «Газпром» составляет 118 367 564 500 руб. и разделен на 23 673 512 900 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 5 руб. каждая. Общее количество лиц, зарегистрированных в реестре акционеров Общества, на конец года составило 47 611, в том числе количество номинальных держателей – 11.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение (+;-)		Темп прироста
				2017-2016	2018-2017	2017/2016 2018/2017
Выручка от, проданной продукции, тыс. руб.	824385284	1129875141	1178063787	305489857	48188646	37,06
Себестоимость, проданной продукции, тыс. руб.	652235384	794099211	820138131	141863827	26038920	21,75
Валовая прибыль тыс. руб.	172149900	365775930	357925656	193626030	-7850274	112,48
Прибыль от продаж, тыс. руб.	106392159	67835430	84299967	-38556729	16464537	-36,24

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение (+;-)		Темп прироста
				2017-2016	2018-2017	2017/2016 2018/2017
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	96229970	96869985	82088622	640015	-14781363	0,67 -11,67
Чистая прибыль отчетного года, тыс. руб.	76547641	84505249	67139724	7957608	-17365525	10,40 -20,54
Рентабельность продаж, %	12,906	6,004	7,156	-6,902	1,152	-53,48 19,35

Таблица 1. Основные показатели финансовой деятельности ПАО Газпром 2016-2018гг.

Из таблицы 1 видно, что за 2018 год выручка от проданной продукции уменьшилась по сравнению с 2017 годом на 48 188 646 тыс. руб., или на 4,26 %, что отрицательно сказалось на финансовых результатах деятельности ПАО «Газпром».

Себестоимость произведенной продукции увеличилась в 2018 году на 26038920 тыс. руб. или на 3,28 % в результате повышения объемов проданной продукции и роста рыночных цен.

Темп роста себестоимости произведенной продукции в 2018 году не опережает темп роста выручки от проданной продукции, что положительно сказывается на финансовых результатах деятельности ПАО «Газпром».

Анализируя чистую прибыль за отчетный период видно, что в 2018 году она уменьшилась на 17 365 525 тыс. руб.

Основным источником денежных средств ПАО «Газпром» являются средства, полученные от основной деятельности, которые на конец 2018 года составили 67

139 724 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных средств за 2018 год незначительно снизилась на 52 236 521 тыс. руб., или на 55,27 %, а стоимость запасов понизилась в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 6 916 902 тыс. руб. или на 21,14 %.

Наблюдается увеличение численности работающих с 1 089 до 1 139 человек в 2018 году. Несмотря на повышение выручки от проданной продукции, повышение среднесписочной численности персонала в 2018 году привело к снижению производительности труда на 46 923,66 тыс. руб./ чел.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличивается за счет выручки от продажи продукции и за счет снижения стоимости оборотных средств: он повысился с 1,744 до 2,964 оборота, происходит замедление оборачиваемости оборотных активов, что положительно влияет на финансовое состояние.

Рентабельность продаж показывает, сколько валовой прибыли получает предприятие с 1 рубля реализованной продукции. Темп роста выручки от объема проданной продукции опережает темп роста прибыли от продаж. С ростом прибыли от продажи продукции, рентабельность продаж в 2018 году незначительно повысилась на 1,152 %.

Заключение

Газпром является мировым лидером по запасам и добыче природного газа, превосходя по этим показателям национальные нефтегазовые компании, а также крупнейшие публичные нефтегазовые компании.

Конкурентные преимущества:

- Богатая сырьевая и производственная база Компании;
- уникальная ESG России;
- вертикальная интеграция Компании;
- выгодное географическое положение между странами Европы и Азии;
- многолетний опыт работы с зарубежными партнерами и репутация надежного поставщика;

- портфель долгосрочных контрактов на поставку газа европейским и азиатским потребителям;
- доступ к рынкам капитала на приемлемых для Компании условиях;
- большой производственный, научно-исследовательский и проектный потенциал;
- социальная политика, обеспечивающая привлекательность Компании в качестве работодателя для высококвалифицированного персонала.

У Общества имеется несколько источников поступления выручки, в основном от продажи сырой нефти, нефтепродуктов, газа и прочих продаж. Общество реализует нефть и нефтепродукты промышленным потребителям в Российской Федерации и за рубежом.

Эти источники поступления выручки различаются условиями ее признания, включая определение цены и условий перехода права собственности.

Чистая выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) Группы Газпром в 2018 г. выросла по сравнению с 2017 г. на 37,06 % и составила 48188646 млрд руб. Основными факторами изменения выручки стали рост чистой выручки от продажи продуктов нефтегазопереработки и рост выручки от продажи сырой нефти и газового конденсата в дальнейшем зарубежье.

После расчетов основных финансовых коэффициентов можно сделать вывод, что платежеспособность и эффективность у ПАО Газпром находятся в хорошем состоянии. Ликвидность и финансовая устойчивость близки к нормативным значениям, а рентабельность больше нуля.

Список использованных источников

1. Экономический словарь: Справочное издание/ В.И. Нечаев, П.В. Михайлушкин. - Краснодар.: / Краснодар «Атри», 2011. 464 стр.
2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2017. - 372 с.
3. Валов О. Управление финансовыми ресурсами коммерческой организации // Российская газета. - 2016. - №9. - С. 14-28
4. Голомазова, Л.А. Формирование и использование финансовых ресурсов коммерческих организаций [Текст]/ Л.А. Голомазова // Бух.учет, 2018. - № 10, - С. 65 -78.

5. Ефимова О.В. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия [Текст]/О.В. Ефимова//Бухгалтерский учет. - 2017. - № 10. - С. 97 -102.
6. Ермолаева, Н.В. Составление отчета о прибылях и убытках [Текст] / Н.В. Ермолаева// Бухгалтерский учет. - 2016. - № 12. - С. 15-20.
7. Колчина, Н.В. Анализ оборотного капитала организации [Текст] / Н.В. Колчина//Финансовый менеджмент. -2015. -№ 3. -С.10-19.
8. Новодворский В.Д. Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / В.Д. Новодворскийн // Финансы, - 2018. - № 8. - С. 28 -32.
9. Поленова, С.Н. Просроченная дебиторская задолженность: учет и налогообложение операций [Текст]/ С.Н. Поленова //Бухгалтерский учет.- 2015.- №9. - С.16-29.
10. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашинной. - М.: Университет, 2017. - 344 с.