

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Южно – Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
в г. Нижневартовске  
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент вед. тех.

/М.А. Горбаченко/

13 мая 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.

/Н.В. Зяблицкая/

17 мая 2017 г.

---

Экономическая целесообразность расширения деятельности компании

---

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ  
ЮУрГУ – 38.03.02.2017.221.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)  
зав.каф., д.э.н.

/Н.В.Зяблицкая/

2017 г.

Руководитель проекта  
исп.дир. ООО «Санаторий «Нефтяник  
Самотлора»

/М.В. Кучеров/

11 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Автор проекта  
обучающийся группы НвФл-517

/Н.М. Аманова/

10 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

11 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

## АННОТАЦИЯ

Аманова Н.М

Экономическая целесообразность расширения деятельности компании АО «СНГ». – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-517, 133 с., 13 ил., 21 таб., библиогр. список – 27 наим. 13 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для АО «Самотлорнефтегаз».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура АО «Самотлорнефтегаз», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Для повышения эффективности работы АО «Самотлорнефтегаз» были предложены мероприятия, направленные на улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данные предложения требуют капитальных вложений, которые являются окупаемыми и приносящими доход.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития АО «СНГ».....	10
1.2 Цель и виды деятельности АО «СНГ».....	12
1.3 Организационно - правовой статус АО «СНГ».....	13
1.4 Характеристика и анализ организационно-правовой структуры управления АО «СНГ».....	16
1.4.1 Организационно-производственная структура АО «СНГ».....	16
1.4.2 Анализ численности, структуры кадров АО «СНГ».....	28
1.4.3 Методы управления персоналом АО «СНГ».....	28
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	37
1.5.1 Характеристика нефтяной отрасли.....	37
1.6 Оценка конкурентноспособности SWOT-анализ АО «СНГ».....	52
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ» .....	58
2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса .....	58
2.2 Анализ состава и структуры баланса АО «СНГ».....	60
2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса.....	60
2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива.....	66
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	74
2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	74
2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	79
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	83
2.4.1 Оценка ликвидности баланса.....	84
2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.....	88
2.5 Оценка деловой активности АО «СНГ».....	91

2.6	Оценка рентабельности АО «СНГ».....	96
2.7	Анализ затратности функционирования АО «СНГ».....	102
3	РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ЛИКВИДАЦИИ РАЗЛИВОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БИОМИКРОГЕЛЕЙ.....	106
3.1	Борьба с загрязнением водных объектов нефтепродуктов на сегодняшний день .....	106
3.2	Существующие методы в АО «Самотлорнефтегаз».....	107
3.3	Экономическая часть инвестиционного проекта.....	109
3.4	Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	111
3.5	Анализ чувствительности ЧДД .....	120
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	124
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	125

## ВВЕДЕНИЕ

Экономика – совокупность средств, законов и правил ведения хозяйства. Она включает широкий спектр материальных и нематериальных объектов, процессов и способов создания и распределения благ, необходимых отдельному человеку и обществу в целом.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики - предприятию.

В отчете по преддипломной практике было рассмотрено и проанализировано предприятие нефтегазового комплекса АО «Самотлорнефтегаз».

Предметом исследования данного отчета является характеристика и анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «СНГ».

Цель данного отчета - анализ финансового состояния предприятия, изучение источников ресурсов, пути вложения капитала.

Перед прохождением преддипломной практики были поставлены следующие задачи:

- изучить деятельность предприятия нефтегазового комплекса АО «СНГ», его структуру, организационно-правовой статус;
- рассмотреть состояние отрасли и основные тенденции развития;
- дать анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «СНГ» и анализ затратности функционирования предприятия.

Полученные в результате прохождения практики знания, должны обеспечить будущему специалисту системное видение того, как сделать предприятие успешным – своевременно и полно выполняющим свои обязанности перед партнерами и бюджетом, достойно оплачивающим труд работников, видящим перспективы своего развития и с оптимизмом, смотрящим в будущее.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 История развития и создания АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»

АО «Самотлорнефтегаз» - крупнейшее добывающее предприятие Роснефть, которое ведет разработку центральной и юго-западной части Самотлорского месторождения. Оно добывает 65% всех его текущих извлекаемых запасов.

АО «Самотлорнефтегаз» учреждено в результате реорганизации Открытого акционерного общества «Нижневартовскнефтегаз» в форме выделения, согласно решению Общего собрания акционеров ОАО «Нижневартовскнефтегаз», от 15 марта 1999 года (протокол № 7). С 01.10.2001 года из структуры ОАО «Самотлорнефтегаз» выведен Инженерный центр в ЗАО «Региональный технический центр» (Приказ от 14.09.2001 №157 ОАО «СНГ»).

С 01.07.2002 года из структуры АО «СНГ» выведены Самотлорское управление технологического транспорта и Белозерное управление технологического транспорта в ЗАО «Региональный Центр Сервисных Услуг» (Протокол от 26.02.2002 №11 и от 02.04.2002 №20 заседания Правления ОАО «Роснефть»).

С 01.02.2003 года из численности СНГДУ-1 и СНГДУ-2 выведены бригады по текущему ремонту скважин (Приказ от 31.10.2002 №159 ОАО «СНГ») в подразделения ЗАО «РЦСУ», ООО «НПРС-1» и ООО «НПРС-2».

С 01.01.2004 года 3 структурных подразделения, входящие в состав ОАО «СНГ»: аппарат управления, Самотлорское нефтегазодобывающее управление-1 и Самотлорское управление по компримированию газа, слились в одно предприятие ОАО «Самотлорнефтегаз» (Приказ от 30.10.2003 №113 ОАО «СНГ») Самотлорское нефтегазодобывающее управление №2 осталось структурным подразделением ОАО «Самотлорнефтегаз».

Это предприятие в Нижневартовском районе, занимающееся разведкой, разработкой нефтяных и газовых месторождений, бурением параметрических,

поисковых, разведочных, эксплуатационных скважин, добычей, транспортировкой, подготовкой, переработкой и реализацией углеводородного сырья, обустройством нефтяных и газовых месторождений.

АО «Самотлорнефтегаз» создано на базе имущественного комплекса нефтегазодобывающих предприятий, разрабатывающих Самотлорское месторождение. Для создания надежной сырьевой базы ОАО «СНГ» проводит усиленные геологоразведочные работы на территории своей деятельности — Самотлорском месторождении. Это связано с тем, что остаточные запасы нефти на 84 % трудноизвлекаемые и основные нефтеносные объекты находятся на поздних стадиях разработки. Благодаря геолого-техническим мероприятиям, начавшимся в 1998 году, постоянно увеличивается фонд действующих добывающих и нагнетающих скважин. В то же время сложные характеристики недр обусловили использование передовых технологий по увеличению нефтеотдачи пластов. В 1999 году за счет их применения добыто 4,5 миллиона тонн нефти, в целом было получено 14,703 миллиона тонн.

В 2008 году Самотлорнефтегаз добыл 22,2 млн. тонн углеводородного сырья. Входящее в состав компании управление по компримированию газа подготовило к транспортировке 3,3 млрд. куб. нефтяного газа, всего транспортировало - 5,8 млрд. куб. Площадь лицензионного участка Самотлора, разработку которого ведет Самотлорнефтегаз, - 1751 кв. На месторождении около 8300 добывающих и более 2700 нагнетательных скважин, оснащенных новейшим высоко-технологичным оборудованием. Протяженность нефтепроводов - 1140 км, водоводов - 1223 км, других трубопроводов — 2833 км. Разветвленная сеть автомобильных дорог с твердым покрытием общей протяженностью 2077 км проложена по всему месторождению.

Неотъемлемая часть деятельности акционерного общества - природоохранные мероприятия. Реконструкция трубопроводной системы в ближайшие пять лет обеспечит оздоровление экологии Самотлорского месторождения.



## 1.2 Цель и виды деятельности АО «СНГ»

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли. Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа;
- добыча природного газа и газового конденсата;
- геолого - разведочные, геофизические и геохимические работы в области изучения недр;
- предоставление услуг по бурению, связанному с добычей нефти, газа и газового конденсата;
- производство электромонтажных работ;
- деятельность столовых при предприятиях и учреждениях;
- деятельность агентов по оптовой торговле топливом;
- производство, передача и распределение электроэнергии;
- производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии);
- разработка гравийных и песчаных карьеров;
- добыча глины и каолина;
- добыча и агломерация торфа;
- удаление и обработка твердых отходов;
- предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию прочего оборудования общего назначения, не включенного в другие группировки;
- иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

Общество осуществляет работы, связанные с использованием сведений, составляющих государственную тайну, а также осуществляет мероприятия и

(или) оказывает услуги по защите государственной тайны, на основании специального разрешения (лицензии), если иные требования не предусмотрены законодательством Российской Федерации. Общество осуществляет организацию и проведение мероприятий в области мобилизационной подготовки. Общество осуществляет организацию и проведение мероприятий в области гражданской обороны.

В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, Общество может заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

### 1.3 Организационно-правовой статус АО «СНГ»

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Организационно-правовую систему Российской Федерации (РФ) с 1 января 1995 г. определяет новый Гражданский кодекс РФ.

Акционерным обществом (далее - АО) в соответствии со ст. 96 Гражданского кодекса Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016), признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (в ред. Федерального закона от 05.05.2014 N 99-ФЗ)

Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

В современной России акционерное общество — наиболее распространённая организационно-правовая форма для организаций крупного и среднего бизнеса.

Выделяются публичные и непубличные акционерные общества. До 01.09.2015 ГК РФ применял классификацию на открытые и закрытые АО.

Основными характеристиками современных российских акционерных обществ являются:

- разделение капитала на акции;
- ограниченная ответственность.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества — директором, генеральным директором, или коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией). Исполнительные органы подотчётны совету директоров (наблюдательному совету) общества и общему собранию акционеров.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества и исполнительный орган общества. Совет директоров открытого акционерного общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесённых к компетенции общего собрания акционеров.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества общим собранием акционеров избирается ревизионная комиссия (ревизор) общества. Члены ревизионной комиссии (ревизор) общества не могут одновременно являться членами совета директоров (наблюдательного совета), а также занимать иные должности в органах управления общества. Акции, принадлежащие членам совета директоров или лицам, занимающим должности в органах управления, не могут участвовать в голосовании при избрании членов ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров. Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. На годовом общем собрании акционеров должны решаться такие вопросы, как избрание совета директоров, утверждение ревизионной комиссии (ревизора) и аудитора, утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, распределение прибыли, вопросы выплаты дивидендов.

Общество несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием, только в случае последующего одобрения их действий общим собранием акционеров Общества. Общество является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самокупаемости.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Общество создается без ограничения срока, если иное не будет установлено настоящим Уставом.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. В печати может быть также указано фирменное наименование Общества на любом иностранном языке или языке народов РФ.

Общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований Федерального закона № 208-ФЗ и иных правовых актов Российской Федерации.

Общество вправе проводить закрытую подписку на выпускаемые им акции, за исключением случаев, когда возможность проведения закрытой подписки

ограничена Уставом Общества или требованиями правовых актов РФ. Число акционеров Общества не ограничено.

В Обществе не допускается установление преимущественного права Общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами Общества.

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов коммерческой и хозяйственной Деятельности, которые не запрещены федеральными законами.

Организационно-правовым статусом исследуемого предприятия является акционерным обществом.

#### 1.4 Характеристика и анализ организационно-производственной структуры управления АО «СНГ»

##### 1.4.1 Организационно-производственная структура АО «СНГ»

Структура управления – это состав и соотношение внутренних звеньев предприятия: отделов, подразделений, лабораторий, цехов и так далее, составляющих единый, хозяйственный объект.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Общая структура предприятия представляет собой комплекс производственных подразделений и подразделений обслуживающих работников, количество, величина, взаимосвязи и соотношение между этими подразделениями по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

Производственная структура предприятия – совокупность основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений предприятия, обеспечивающих переработку «входа» системы в ее «выход» - готовый продукт с

параметрами, заданными в бизнес-плане, новшество и т.п. В ней отражаются особенности производственного процесса. Она может быть многоуровневой и бесцеховой.

Характер построения подразделений, их число определяется такими формами организации производства, как специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование. В зависимости от формы специализации производственные подразделения предприятия организуются по следующим принципам:

- технологический (формируются по признаку однородности технологического процесса);
- предметный (объединяются рабочие места, производственные участки, цеха по выпуску определенного вида продукции);
- смешанный (заготовительные цеха специализируются по технологическому принципу, а обрабатывающие – по предметному).

Основными факторами развития производственных структур предприятий являются:

- регулярное изучение достижений в области проектирования и развития производственных структур с целью обеспечения мобильности и адаптивности структуры предприятий к нововведениям и новой продукции;
- оптимизация числа и размеров производственных подразделений предприятия;
- обеспечение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими подразделениями;
- обеспечение конструктивной однородности выпускаемой продукции;
- рациональность планировки подразделений и генерального плана предприятия;
- повышение уровня автоматизации производства;
- обеспечение соответствия компонентов производственной структуры предприятия принципу пропорциональности по производственной мощности,

прогрессивности технологических процессов, уровня автоматизации, квалификации кадров и других параметров;

- обеспечение соответствия структуры принципу прямооточности технологических процессов с целью сокращения длительности (пути) прохождения предметов труда;

- обеспечение соответствия уровня качества процессов в системе (производственной структуре предприятия) уровню качества входа системы;

- создание внутри крупного предприятия юридически самостоятельных мелких организаций с предметной или технологической специализацией производства;

- сокращение нормативного срока службы основных фондов;

- соблюдение графиков планово-предупредительного ремонта основных производственных фондов предприятия, сокращение продолжительности проводимых ремонтов и повышение их качества, своевременное обновление фондов.

Организационная структура предприятия - это совокупность взаимосвязанных органов управления организации (отделов и служб), занимающихся построением и координацией функционирования системы менеджмента, разработкой и реализацией управленческих решений по выполнению бизнес-плана, инновационного проекта. В общем случае под структурой объекта понимается совокупность образующих его функциональных элементов и организация взаимосвязей между ними. Подразделения различных нефтегазодобывающих компаний имеют схожие функции, поэтому задачи структурного проектирования в основном сводят к формированию взаимосвязей, реализуемых в организационной структуре компании.

Основными факторами, определяющими тип, сложность и иерархичность (число уровней управления) организационной структуры предприятия, являются:

- масштаб производства и объем продаж;

- номенклатура выпускаемой продукции;

- сложность и уровень унификации продукции;
- уровень специализации, концентрации, комбинирования и кооперирования производства;
- степень развития инфраструктуры региона;
- международная интегрированность предприятия.

Принцип формирования структуры управления – организация и закрепление тех или иных функций управления, за подразделениями аппарата управления. Организационная структура аппарата управления характеризуется различным числом звеньев уровней иерархии, чаще всего используется трех звеньевая структура:

- I. Руководители высшего звена управления.
- II. Руководители среднего звена управления.
- III. Руководители низового звена управления.

Организационная структура управления предприятием адекватна структуре самого предприятия и соответствует масштабам и функциональному назначению управляемых объектов.

Крупные предприятия, специализирующиеся на производстве сложных и трудоемких видов продукции, состоят, как правило, из десятков цехов, лабораторий, отделов. Для координации их деятельности создается сложная, иерархическая структура управления.

Необходимость создания сложной системы управления часто обусловлена диверсификацией производства. Выпуск широкого ассортимента технологически не связанной между собой продукции нередко требует наличия органов управления производством и сбытом каждого вида. Малые же предприятия характеризуются наличием простейших организационных структур: руководитель - исполнитель.

Организационная структура управления на предприятии строится по принципу подчинения нижестоящего органа вышестоящему. Например, руководители цеховой лаборатории или цеховой бухгалтерии подчиняется



соответственно руководству центральной заводской лаборатории и главному бухгалтеру предприятия. Функциональная и предметная специализация, и кооперация труда в той же мере присуща системе управления, как и производству.

По признаку функционального разделения труда создаются отделы материально-технического обеспечения предприятия, маркетинга и сбыта продукции, финансов, планирования, бухгалтерского учета и отчетности, управления техническим развитием производства. На крупных и диверсифицированных предприятиях создаются, помимо того, предметно-специализированные органы для управления производством отдельных видов продукции или управления специализированными цехами. Вычислительные центры относятся к системе управления, но одновременно выполняют различные инженерные и аналитические расчеты. По мере развития техники и накопления массива информации вычислительные центры на некоторых предприятиях начинают занимать доминирующее положение в системе управления.

Суть управления состоит в сборе, переработке, хранении и выдаче информации в виде программ, планов, распоряжений, нормативов, заданий, в которых содержится подробная информация о правах и обязанностях исполнителей, их задачах, необходимых технических, экономических и социальных ограничениях.

Внутренняя структура органов управления носит в основном ступенчатый характер - главным образом на крупных и средних предприятиях.

Известны следующие организационные структуры управления предприятиями:

- линейной - особенность этой структуры заключается в том, что планирование работ и контроль их выполнения осуществляется по вертикали от руководителя (нулевой уровень) к производственным подразделениям (уровни 1, 2, 3 и т.д.), выполняющим управленческие функции;

- функциональной - особенность такой структуры заключается в том, что планирование работ и контроль их выполнения осуществляется функциональными подразделениями (А, Б, В и т.д.); работы выполняются производственными подразделениями (1, 2, 3) по каждой функции;

- линейно-функциональной - здесь планирование работ осуществляют функциональные подразделения (А, Б, В), работы выполняют производственные подразделения (1, 2, 3); все подразделения подчиняются руководителю; в российских компаниях наиболее распространена, практически все эксперты признают низкую эффективность такого построения крупной компании;

- матричной (штабной) - особенность заключается в том, что к линейно-функциональной структуре добавляются генеральные конструкторы или менеджеры по проектам (I, II, III и т.д.), которые отвечают за конкурентоспособность объектов; точки в пересечениях линий показывают открытость связей по вертикали и горизонтали;

- бригадной - ее особенностью является то, что на предприятии формируются комплексные бригады из 10-15 человек (куда входят конструкторы, технологи, экономисты, рабочие и др.) для выполнения отдельных видов работ и изготовления составных частей продукции;

- дивизиональной (проблемно-целевой) - этот тип структуры приемлем для диверсифицированных концернов, подразделяющихся на производства (дивизионы) по типам продукции; функциональные подразделения имеются как у производств, так и у концерна в целом (АК, БК, ВК и т.д.); она определяется числом и детальностью разработки принципов и требований к ее формированию, структурой дерева целей, содержанием положений об отделах и должностных инструкций; целесообразность перехода российских вертикально-интегрированных нефтегазодобывающих компаний на дивизиональную организацию нередко аргументируется примерами из западного опыта.

Каждый из перечисленных типов структур имеет свои недостатки и преимущества. Для выбора (проектирования) конкретной структуры конкретного

предприятия необходимо выполнить анализ основных факторов, влияющих на формирование структуры.

К факторам развития структуры предприятия относятся следующие:

- развитие специализации и кооперирования производства;
- автоматизация управления;
- применение совокупности научных подходов к проектированию структуры и функционированию системы менеджмента;
- соблюдение принципов рациональной организации производственных процессов;
- перевод существующих структур управления на дивизиональную структуру.

На предприятии АО «СНГ» действует линейно-функциональная структура управления. Эта структура управления основывается на функциональном разделении полномочий руководителей и линейном подчинении определенных специалистов (работников) соответствующим функциональным руководителям. Достоинство этой структуры управления заключается в том, что обеспечивается однозначное и оперативное руководство по каждому виду работ (высокая компетентность функциональных подразделений). Недостатком является повышение степени обособленности работников различных функциональных подразделений и служб, вынесение всех вопросов их взаимодействия на уровень руководителя организации (длительная процедура принятия решений, снижена ответственность, больше несогласованности в решениях). Организационная структура предприятия представлена на рис. 1.1.

Высшим органом управления Обществом является общее собрание акционеров. Общее собрание акционеров осуществляет также функции и полномочия Совета директоров Общества соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах».

Исполнительными органами общества, осуществляющими руководство текущей деятельностью Общества, являются Правление и генеральный директор Общества.

Аппарат управления руководит производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, определяет техническую политику и направления технического развития предприятия, организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, организует бухгалтерский учет в обществе, формирует единую экономическую политику комплекса, организует работу по обеспечению подбора, расстановки кадров, обеспечивает комплекс материально-техническими ресурсами.

Генеральный директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества и решает все вопросы текущей деятельности, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания акционеров или Совета директоров Общества.

Генеральный директор - это директор, возглавляющий управление предприятием. Он руководит всей деятельностью предприятия. Генеральный директор руководит коллективом через своих заместителей, а также через соответствующие функциональные отделы и службы.

Генеральный директор при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать в интересах Общества, осуществлять свои права и исполнять обязанности в отношении Общества добросовестно и разумно.

Главный инженер - является первым заместителем генерального директора Общества и исполняет его обязанности во время его отсутствия. Занимается определением технической политики, перспектив развития Общества и пути реализации программ по всем направлениям совершенствования, реконструкции и технического перевооружения объектов Общества.

Главный инженер руководит производственным департаментом и департаментом капитального строительства. В свою очередь Производственный департамент включает Производственно-технологический отдел (ПТО), Отдел

подготовки и перекачки нефти, Отдел технического надзора и эксплуатации трубопроводов, Отдел текущего ремонта скважин, Технический отдел.

Главный инженер предприятия обязан:

- определять техническую политику и направления технического развития предприятия в условиях рыночной экономики;

- обеспечивать необходимый уровень технической подготовки производства и его постоянный рост, повышение эффективности производства и производительности труда, сокращение издержек предприятия;

- в соответствии с утвержденными бизнес-планами предприятия руководить разработкой мероприятий по реконструкции и модернизации предприятия;

- обеспечивать эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования, достижение высокого качества продукции в процессе ее разработки и производства;

- осуществлять контроль за соблюдением проектной, конструкторской технологической дисциплины, правил и норм по охране труда производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов, а также органов, осуществляющих технический надзор.

- обеспечивать своевременную подготовку технической документации (чертежей, спецификаций, технических условий, технологических карт) и другие функции.

Производственный департамент осуществляет многостороннюю деятельность по повышению надежности и экономичности работы сетей и оборудования, обеспечивает деятельность предприятия по проектированию, строительству, а также эксплуатации теплотехнического оборудования. Организует работы по подготовке и перекачке нефти. На основе обобщенных данных эксплуатации департамент разрабатывает предложения по техническому перевооружению предприятия. Его

основные функции: учет вырабатываемой продукции, проведение работ по внедрению и освоению новой техники, передового опыта способствующих улучшению производственных процессов и организации производства.

Департамент капитального строительства включает: Отдел планирования, учета и регистрации КВ, Сметно-договорной отдел, Отдел комплектации строительства, Отдел проектных работ, Отдел технического надзора.

Главный геолог - заместитель генерального директора по геологии и разработке месторождений, обеспечивает руководство департаментом планирования и реализации ГТМ и департаментом по геологии и разработке месторождений. Обеспечивает контроль за разработкой всей геолого-технической документации и выполнением всех геологических работ и исследований.

Заместителю генерального директора по планированию, управлению эффективностью деятельности и контролю подчиняется Планово-экономический департамент (ПЭД) и Финансовый департамент.

К числу функций ПЭД можно отнести:

- осуществление работ по экономическому планированию на предприятии, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности;

- подготовка исходных данных для составления проектов перспективных и годовых планов производственно-хозяйственной деятельности и социального развития предприятия;

- разработка технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат для определения себестоимости продукции;

- составление сметной калькуляции товарной продукции, разработка проектов оптовых и розничных цен на выпускаемую продукцию, тарифов на работы (услуги) с учетом конъюнктуры рынка;

- осуществление комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выявление резервов производства и другие функции.

Финансовый департамент включает: Отдел финансового планирования и отчетности, Отдел прогнозирования налоговых платежей, Отдел казначейских операций. Финансовый департамент обеспечивает документальное отражение поступления, расхода на производство и внутреннее перемещение материалов. Учет основных фондов, движение, начисление амортизации. Начисление заработной платы и удержание налогов с рабочих и служащих. Отчисления во внебюджетные фонды, персонифицированный учет по пенсионному фонду, начисление заработной платы, ведение лицевых счетов на каждого работника. Формирование себестоимости продукции, учет договоров поставок и выполненных работ.

Департамент по охране труда, ПБ и ООС включает в себя Отдел охраны труда и пожарной безопасности, Отдел охраны окружающей среды, Отдел по УЧС и ОПБ. Основные функции: участвует в разработке планов внедрения новой техники, проведения научно-исследовательских и опытных работ по созданию на предприятии экономики замкнутого цикла, основанного на экологически рациональной циркуляции материалов, сбережении и замещении не возобновляемых ресурсов, минимизации, повторном использовании, переработке и утилизации отходов, внедрении малоотходной, безотходной и экологически чистой технологии производства, рациональному использованию природных ресурсов, а также разработке планов капитального строительства по природоохранным объектам.

Организовывает и обеспечивает контроль за состоянием окружающей среды, который предусматривает: проверку выполнения природоохранных мероприятий; работа с проектно-исследовательскими организациями в области охраны окружающей среды; своевременное выявление и оценка источников выбросов вредных веществ в водоемы, на почву, в атмосферу; производит расчет платежей за загрязнение окружающей среды.

Зам. ГД по сервисной поддержке руководит тремя департаментами: Департамент административного обеспечения, Департамент сервисных услуг и МТО и Департамент по управлению персоналом.

Основными функциями Департамента административного обеспечения являются: осуществляет работу по хозяйственному обслуживанию предприятия; обеспечивает сохранность хозяйственного инвентаря, его восстановление и пополнение, а также соблюдение чистоты в помещениях и на прилегающей территории; обеспечение работников канцелярскими принадлежностями и предметами хозяйственного обихода.

Департамент сервисных услуг и МТО организует своевременное и комплексное обеспечение производственных объектов и подразделений материалами, оборудованием, комплектующими изделиями и инструментами. Определение потребностей в материально-технических ресурсах и определения уровня запасов основных материальных средств.

Контроль целесообразности использования материально-технических ресурсов по назначению, количеству, качеству, правильность списания их на выполненный объем работ. Учет и реализация выделенных фондов.

Департамент по управлению персоналом включает Отдел мотивации и оплаты труда, Отдел по работе с персоналом и Отдел социального развития.

Функции департамента: Разрабатывает кадровую политику и кадровую стратегию предприятия. Осуществление эффективной кадровой политики, используя новейшие кадровые технологии.

Занимается подготовкой и переподготовкой кадров. Осуществляет планомерную работу по созданию резерва для выдвижения на основе таких организационных форм, как планирование деловой карьеры, подготовка кандидатов на выдвижение по индивидуальным планам, ротационное передвижение руководителей и специалистов, стажировка на соответствующих должностях. Оформление трудовых отношений, приема, перевода и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством. Учет личного состава предприятия, военнообязанных.



#### 1.4.2 Анализ численности, структуры кадров АО «СНГ»

Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

Важнейшими показателями, характеризующими персонал предприятия, являются его численность, состав и структура по категориям и уровню образования.

Среднесписочная численность – численность работников, рассчитываемая путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

#### 1.4.3 Методы управления персоналом АО «СНГ»

Методы управления персоналом - это способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления организацией. Различают: экономические, административно-правовые и социально-психологические методы управления, которые отличаются способами и результативностью воздействия на персонал.

Экономические методы управления являются способами воздействия на персонал на основе использования экономических. Эффективность экономических методов управления определяется: формой собственности и ведения хозяйственной деятельности, принципами хозяйственного расчета, системой материального вознаграждения, рынком рабочей силы, рыночным ценообразованием, налоговой системой, структурой кредитования и т.п. Наиболее распространенными формами прямого экономического воздействия на персонал

являются: хозяйственный расчет, материальное стимулирование и участие в прибылях через приобретение ценных бумаг (акций, облигаций) организации.

Хозяйственный расчет является методом, стимулирующим персонал в целом на: соизмерение затрат на производство продукции с результатами хозяйственной деятельности (объем продаж, выручка), полное возмещение расходов на производство за счет полученных доходов, экономное расходование ресурсов и материальную заинтересованность сотрудников в результатах труда. Основными инструментами хозяйственного расчета являются: самостоятельность подразделения, самокупаемость, самофинансирование, экономические нормативы, фонды экономического стимулирования (оплаты труда).

Материальное стимулирование осуществляется путем установления уровня материального вознаграждения (заработная плата, премии), компенсаций и льгот.

Трудовой кодекс Российской Федерации определяет заработную плату как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполненной работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Кодекс устанавливает перечень основных государственных гарантий по оплате труда.

Тарифная ставка (оклад) - это фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

Удержания из заработной платы работника для погашения его задолженности работодателю могут производиться:

- для возмещения неотработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы;

- для погашения неизрасходованного и своевременно невозвращенного аванса, выданного в связи со служебной командировкой или переводом на другую работу в другую местность, а также в других случаях;

- для возврата сумм, излишне выплаченных работнику вследствие счетных ошибок, а также сумм, излишне выплаченных работнику, в случае признания

органом по рассмотрению индивидуальных трудовых споров вины работника в невыполнении норм труда или простоя;

- при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск, за неотработанные дни отпуска.

Общий размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20%, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, — 50% заработной платы, причитающейся работнику.

Выплата заработной платы должна осуществляться в рублях, но в соответствии с принятым в организации коллективным договором или трудовым договором по письменному заявлению работника допускается производить оплату труда в иных формах, не противоречащих законодательству Российской Федерации и международным договорам. При этом доля заработной платы, выплаченной в не денежной форме, не может превышать 20% от общей суммы заработной платы.

При выплате заработной платы работодатель обязан в письменной форме извещать каждого работника о составных частях заработной платы, причитающейся ему за соответствующий период, размерах и основаниях проведенных удержаний, а также о денежной сумме, подлежащей к выплате. Заработная плата должна выплачиваться работнику не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка организации, коллективным и трудовым договорами.

Работодатель имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок с учетом мнения представительного органа работников. Такие системы могут устанавливаться также коллективными договорами.

Гарантии - это средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений, а компенсации - это денежные выплаты,

установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных предусмотренных федеральным законом обязанностей.

Основная заработная плата обеспечивает минимальный размер оплаты труда при условии отработки необходимого количества рабочего времени, стимулирует рост профессиональной подготовки и повышения квалификации сотрудника. Метод начисления основной заработной платы зависит от принятой системы оплаты труда: сдельной или повременной. Для служащих основная заработная плата рассчитывается путем умножения должностного оклада на процент выполнения нормативного времени или дневной ставки оплаты труда на число отработанных дней в месяце.

Дополнительная заработная плата включает в себя различного вида доплаты и компенсации за дифференцированные условия труда и квалификацию сотрудника:

- доплаты за неблагоприятные и вредные условия труда;
- надбавки за совмещение профессий и выполнение дополнительных обязанностей;
- надбавки за классность водителям и машинистам;
- надбавки за ученые степень и звание;
- персональные надбавки руководителям и специалистам за квалификацию;
- доплаты за ненормированный рабочий день;
- оплата сверхурочных часов работы в выходные и праздничные дни;
- доплаты за выполнение государственных обязанностей и т.п.

Вознаграждение за конечный результат стимулирует групповые интересы, поощряет коллективизм и выплачивается из фонда оплаты труда за достижение определенных результатов отдельными структурными подразделениями.

Как правило, конечные результаты указываются в планах работы подразделений и при их перевыполнении появляется дополнительный фонд оплаты труда, который идет на выплату вознаграждений.

Премия за основные результаты труда, так же как и вознаграждение, стимулирует достижение конечных результатов, однако выплачивается из прибыли. В современных условиях из-за недостатков в системе налогообложения коммерческие организации прибыль искусственно занижают, а выплату премий осуществляют иными способами.

Оптимальный размер заработной платы в затратах организации предполагает установление оплаты труда в таком размере, чтобы он обеспечивал рентабельную работу организации, нормальное воспроизводство рабочей силы в соответствии с квалификацией и возрастом работника.

Материальные льготы и привилегии сотрудникам являются элементами вознаграждения или компенсации, предоставляемыми в дополнение к различным личным формам оплаты труда.

Административно-правовые методы являются способами осуществления управленческих воздействий на персонал, основанными на властных отношениях, дисциплине и системе административно-правовых взысканий. Различают пять основных способов административно-правового воздействия: организационное и распорядительное воздействие, дисциплинарная ответственность и взыскания, материальная ответственность и взыскания, административная ответственность и взыскания.

Организационное воздействие основано на действии и утвержденных внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала. К ним относятся: устав организации, организационная структура и штатное расписание, положения о подразделениях, коллективный договор, должностные инструкции, правила внутреннего распорядка. Эти документы могут быть оформлены в виде стандартов предприятия и вводятся в действие обязательно приказом руководителя организации. Практическая реализация организационного воздействия во многом определяется уровнем деловой культуры организации, желанием сотрудников работать по правилам, предписанным администрацией.

Распорядительное воздействие направлено на достижение поставленных целей управления, соблюдение требований внутренних нормативных документов и поддержание заданных параметров системы управления путем прямого административного регулирования. К числу распорядительных воздействий относят: приказы, распоряжения, указания, инструкции, нормирование труда, координацию работ и контроль исполнения.

Приказ является наиболее категоричной формой распорядительного воздействия и обязывает подчиненных точно исполнять принятые решения в установленные сроки. Не исполнение приказа влечет за собой соответствующие санкции со стороны руководства. Приказы издаются от имени руководителя организации.

Распоряжение в отличие от приказа не охватывает все функции организации, обязательно для исполнения в пределах конкретной функции управления и структурного подразделения. Распоряжения издаются обычно от имени заместителей руководителя организации по направлениям.

Указания и инструкции являются локальным видом распорядительного воздействия, ставят целью оперативное регулирование управленческим процессом и направлены на ограниченное число сотрудников.

Инструктаж и координация работ рассматриваются как методы руководства, основанные на учении подчиненных правилам выполнения трудовых операций.

Дисциплина - это обязательное для всех работников подчинение правилам поведения, определенными в соответствии с Трудовым кодексом, иными законами, коллективным договором, соглашениями, трудовым договором и локальными нормативными актами организации. Работодатель обязан создавать условия, необходимые для соблюдения работниками дисциплины труда. Трудовой распорядок организации определяется правилами внутреннего трудового распорядка.

За совершение дисциплинарного проступка, т.е. неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него

трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям.

Правомерность, обоснованность и целесообразность применения мер дисциплинарного воздействия обеспечиваются соблюдением следующих законодательных требований:

- дисциплинарная ответственность применяется только по факту совершения дисциплинарного проступка согласно перечню дисциплинарных взысканий, который является исчерпывающим и не подлежит расширенному толкованию;

- налагать дисциплинарные взыскания могут только должностные лица, наделенные дисциплинарной властью по закону;

- наложению взыскания должно предшествовать письменное объяснение провинившегося, а в случае отказа от письменного объяснения должен быть составлен соответствующий акт;

- дисциплинарное взыскание применяется непосредственно после обнаружения проступка, но не позднее одного месяца со дня обнаружения, не считая времени болезни или пребывания провинившегося в отпуске, а также не позднее шести месяцев со дня совершения проступка, а по результатам ревизии, проверки финансово-хозяйственной деятельности или аудиторской проверки — не позднее двух лет со дня его совершения;

- за каждое нарушение трудовой дисциплины может быть наложено только одно дисциплинарное взыскание;

- дисциплинарное взыскание объявляется в приказе, доводится до сведения сотрудника под расписку в трехдневный срок и в необходимых случаях доводится до сведения всего персонала организации;

- действие дисциплинарного взыскания прекращается по истечении года со дня его наложения, если работник, не был подвергнут за это время новому взысканию, а также, может быть снято досрочно при положительном поведении сотрудника.

Дисциплинарные взыскания налагаются руководителем организации, а также должностными лицами организации, которым в установленном законом порядке делегированы соответствующие права.

Социально-психологические методы - это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, основанные на использовании закономерностей социологии и психологии. Эти методы направлены как на группу сотрудников, так и на отдельные личности. По масштабам и способам воздействия их можно разделить на: социологические, направленные на группы сотрудников в процессе их производственного взаимодействия, и психологические, целенаправленно воздействующие на внутренний мир конкретной личности.

Социологические методы позволяют оценить место и назначение сотрудников в коллективе, выявить неформальных лидеров и обеспечить им поддержку, использовать мотивацию персонала для достижения конечного результата труда, обеспечить эффективные коммуникации и предупреждение межличностных конфликтов в коллективе. К числу социологических методов управления относят: социальное планирование, социологические исследования, оценку личностных качеств, мораль, партнерство, соревнование, управление конфликтными ситуациями.

Социальное планирование позволяет сформировать социальные цели и критерии, разработать социальные нормативы (уровень жизни, оплата труда, условия труда и т.п.) и плановые показатели, способствует достижению конечных социальных результатов: увеличение продолжительности жизни, снижение уровня заболеваемости, рост уровня образования и квалификации сотрудников, сокращение производственного травматизма и тому подобное.

Социологические исследования служат инструментом в работе с персоналом и обеспечивают специалистов по управлению персоналом необходимыми данными, позволяющими принимать обоснованные решения при подборе, оценке, расстановке, адаптации и обучении персонала.



Личностные качества определяют внутренний мир сотрудника, который достаточно стабильно отражается в процессе трудовой деятельности и является неотъемлемой частью социологии личности. Эти качества принято делить на деловые (организационные), которые определяют результативность решения конкретных задач и выполнения ролевых функций, и моральные (нравственные), отражающие личные моральные качества сотрудника.

Психологическое планирование является новым направлением в работе с персоналом по формированию эффективного психологического состояния коллектива. Оно включает в себя: постановку целей развития и разработку критериев эффективности производственной деятельности, обоснование психологических нормативов, создание методов планирования социально-психологического климата и достижения конечных результатов. Результатами психологического планирования являются:

- формирование подразделений (групп) с учетом психологической совместимости сотрудников;
- создание комфортного социально-психологического климата в коллективе;
- формирование личной мотивации сотрудников исходя из философии организации;
- минимизация межличностных конфликтов;
- разработка моделей профессионального продвижения сотрудников на основе психологической ориентации;
- рост интеллектуальных способностей и уровня квалификации персонала.

В АО «СНГ» в основном применяются экономические и административные методы управления, однако, наблюдается увеличение роли социально-психологических методов. Современные российские экономические отношения не способствуют поддержанию комфортного социально-психологического климата в коллективе. По этой причине важно прогнозировать воздействие социально-психологических методов управления на работу персонала, учитывая, что данные методы представляют собой наиболее тонкий инструмент воздействия

на социальные группы и личность конкретного сотрудника, такой инструмент требует дозированного и дифференцированного применения.

## 1.5 Отраслевые особенности функционирования

### 1.5.1 Характеристика нефтяной отрасли

Нефтегазовый комплекс по праву является основой экономики Российской Федерации. Минерально-сырьевой потенциал нашей страны огромен. В России сосредоточено около 13 % мировых разведанных запасов нефти. По этому научно обоснованная и эффективная государственная политика в области недропользования, в том числе в области нефтедобычи, непосредственно влияет на возрождение нашей экономики и, следовательно, на благо россиян.

Нефтяная промышленность России играет важную роль, как в экономическом развитии страны, так и на мировом энергетическом рынке. Производство нефти и попутного газа - наиболее конкурентоспособные отрасли национальной экономики с позиций интеграции страны в систему мировых экономических связей. Они остаются высоко прибыльными и сохраняют возможности развития при любой степени открытости российской экономики для внешних рынков. В настоящее время в России действует 13 самостоятельных нефтяных холдингов, 11 из них имеет разветвленную структуру и является вертикально-интегрированными компаниями.

Главная проблема отечественной нефтедобывающей отрасли сейчас – это недостаток мощностей нефтедобычи. Помимо недостатка добычных мощностей, в числе проблем российских нефтяных компаний следует еще отметить недостаток технологически развитых перерабатывающих мощностей. Эта проблема стала одной из главных причин возникшего в 2011 году топливного кризиса. Кроме того, следует учитывать следующие особенности нефтяной отрасли:

- высокую капиталоемкость производства (по сравнению с другими отраслями);

- относительную управляемость цен на основные виды энергоресурсов, их регулируемость на уровне экономики или отдельных отраслей ТЭК (периоды относительной стабильности цен на энергоносители сменяются фазами их компенсационного роста).

Рост нефтяной отрасли России характеризуется следующими факторами:

- ростом потребления нефти в мире в среднем 1-1,5% в год;
- стабилизацией внутреннего спроса на нефть и соответственно объемов переработки нефти на уровне 170-190 млн. т в год;

- рост спроса на светлые нефтепродукты на внутреннем рынке (2-4% в год), снижение спроса на мазут и низкооктановые бензины;

- диверсификация географии добычи нефти: формирование новых центров в Тимано-Печоре, в Восточной Сибири и на шельфах Сахалина, Каспия и северных морей;

- рост поставок нефти на экспорт, выход российской нефти на новые рынки (США, АТР);

- увеличение внутренних цен на газ и рост доли независимых производителей газа (при условии эффективной реформы РАО «Газпром» и РАО «ЕЭС России»)

- Минэнерго РФ ожидает, что до 2020 года объем добычи нефти будет составлять 505-510 миллионов тонн в год.

- Перспективные уровни добычи нефти в России определяются в основном следующими факторами – спросом на жидкое топливо и уровнем мировых цен на него, развитостью транспортной инфраструктуры, налоговыми условиями и научно-техническими достижениями в разведке и разработке месторождений, а также качеством разведанной сырьевой базы.

Добыча нефти будет осуществляться и развиваться как в традиционных нефтедобывающих районах – таких, как Западная Сибирь, Поволжье, Северный Кавказ, так и в новых нефтегазовых провинциях: на Европейском Севере (Тимано-Печорский район), в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, на юге России (Северо-Каспийская провинция).

Главной нефтяной базой страны на период до 2020 года остается Западно-Сибирская нефтегазоносная провинция.

Прежде всего, необходимо обозначить нарушение целостности, как всей отрасли, так и отдельных ее элементов. В состав большинства нефтяных компаний включены предприятия, обеспечивающие основную производственную и сбытовую деятельность, которые удалены друг от друга на существенные расстояния. Вместе с тем, наблюдается несогласованность товарно-материальных потоков в масштабах всей отрасли. Таким образом, подтверждается вывод о том, что отечественные нефтяные компании пока еще не являются целостными экономическими системами.

В производственном процессе крупных российских нефтяных компаний задействовано большое количество участников, взаимодействие которых сводится к обмену быстро устаревающей информацией. Материальные потоки плохо поддаются оперативному контролю в силу большого количества и несогласованности первичных документов об отгрузках и получении. Также имеет место плохая идентифицируемость партий нефти и нефтепродуктов. В результате возникает задержка в обработке партий нефти. Это является причиной существенной части финансовых потерь нефтяных компаний.

На стыке указанных проблем возникает задача совершенствования организационно-экономических механизмов работы нефтяных компаний, важным элементом которых является система формирования финансового результата деятельности нефтедобывающих предприятий.

Важнейшим условием успешного функционирования не только отдельных предприятий нефтяной промышленности, но и всей отрасли в целом является анализ рыночной конъюнктуры, а также финансовой политики предприятия.

Целью финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. На основе изучения литературных

источников по проблеме финансовой политики предприятия автор выдвигает следующие положения.

В настоящий момент предприятиям нефтедобывающей промышленности характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы. К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся:

- анализ финансово - экономического состояния предприятия;
- выработка кредитной политики предприятия;
- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- выбор дивидендной политики.

Помимо финансовой и ценовой политики предприятия необходимо учитывать текущие изменения цен, иными словами - ценовую тактику. Особая роль в этом процессе принадлежит биржевой торговле нефтью и нефтепродуктами, отличительными особенностями которой являются:

- формирование под непосредственным влиянием рынка,
- отсутствие жесткого контроля над уровнем цен со стороны государства,
- участие в торговле относительно большого числа независимых конкурентов, т.е. значительно меньший уровень монополизации рынка,
- расширение многообразия форм и методов торговли нефтью, механизмов ценообразования.

Предприятия в нефтяной и газовой промышленности в силу особенностей производственного процесса являются крупными фондо-, энерго-, материалоемкими предприятиями. Наиболее адекватной формой для ведения масштабного производственного процесса являются АО. Поэтому все крупные нефтяные и газовые предприятия функционируют в виде АО.

Поиск новых более эффективных структур управления акционерными предприятиями и улучшения взаимодействия между ними привел к созданию

производственно-финансовых холдинговых вертикально-интегрированных компаний в нефтяной промышленности (это - Лукойл, ТНК, Славнефть и др.).

Построение компаний в нефтяной промышленности по принципу вертикальной интеграции означает объединение в холдинговую компанию нескольких самостоятельных разнопрофильных предприятий, являющихся звеньями единой технологической цепи (от геологоразведки и добычи до переработки и реализации продукции) для осуществления единой стратегии и тактики.

Состав, классификация и группировка затрат в нефтедобывающей промышленности определяются на основании утвержденных Минтопэнерго России “Особенностей состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) предприятий нефтеперерабатывающей, газодобывающей отраслей и магистрального трубопроводного транспорта” и характеризуются следующими основными особенностями:

- технологическим процессом добычи одновременно двух продуктов: нефти и газа, а также необходимостью распределения общих расходов между ними;
- выпуском только готовой продукции и отсутствием незавершенного производства и полуфабрикатов;
- последовательным осуществлением основных производственных процессов: поддержание пластового давления, извлечение продукции из скважин, сбор и транспортировка нефти и газа, обезвоживание, обессоливание и стабилизация нефти, комплексная подготовка нефти, подготовка и утилизация сточных вод, внешняя перекачка нефти и газа;
- ухудшением горно-геологических условий по мере эксплуатации месторождения и связанным с ним ростом себестоимости добычи нефти и газа.

Добывающие предприятия являются равноправными плательщиками всех основных налогов в нашей стране, а также налогов на пользование природными ресурсами, предусмотренных Законом РФ от 27.12.91 № 2118-1 “Об основах налоговой системы в Российской Федерации”.

В общей массе налоговых поступлений федерального бюджета платежи за пользование природными ресурсами составляют более трех процентов.

Согласно ст. 39 Закона РФ от 21.02.92 № 2395-1 “О недрах” (далее по тексту - Закон “О недрах”) при пользовании недрами осуществляются следующие виды платежей:

- а) сбор за участие в конкурсе (аукционе) и выдачу лицензий;
- б) платежи за пользование недрами;
- в) отчисление на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- г) акцизы.

Кроме того, пользователи недрами уплачивают налоги, сборы и осуществляют другие платежи, включая плату за землю или за акваторию и участок дна территориального моря, а также за геологическую информацию о недрах.

#### Плата за пользование недрами

Исходя из смысла Закона РФ от 27.12.91 “Об основах налоговой системы в Российской Федерации” и Закона “О недрах” плата за пользование недрами отнесена к налоговым платежам. Однако, на наш взгляд, данный вид платежа не обладает основным признаком налога - безвозмездностью. В данном случае, поскольку недра являются государственной собственностью, пользователь недр платит государству за возможность осуществлять ту или иную деятельность с использованием собственности государства. Отсюда ряд особенностей этого платежа: нет единой для всех месторождений ставки, не установлены единые нормативы потерь, исключаемые из налогооблагаемой базы, особенности внесения платы по конкретным месторождениям могут содержаться в лицензии и т.д. Правильнее было бы, на наш взгляд, исключить плату за пользование недрами из налоговых платежей и взимать ее на основании договорных отношений между государством и пользователем недр. Тогда за нарушение порядка внесения платы за недра взимались бы санкции, определенные в договоре, а не общие для всех санкции, установленные налоговым законодательством. Это позволило бы также

учесть все особенности недропользования в рамках конкретного месторождения. К сожалению, в проекте Налогового кодекса налог на пользование недрами находится в числе федеральных налогов.

В настоящее время установлена плата за несколько видов недропользования. Статья 41 Закона “О недрах” в редакции от 03.03.95 предусматривает внесение платежей за поиски, разведку месторождений полезных ископаемых, их добычу и пользование недрами в иных целях.

В прежней редакции Закона “О недрах” речь шла не о плате за пользование недрами, а о плате за право пользования недрами, и инструкция Госналогслужбы России, Минфина России и Федерального горного и технического надзора РФ от 30.01.93 № 17 была названа “О порядке и сроках внесения в бюджет платы за право на пользование недрами”; эта формулировка остается в инструкции и по сей день; в этой части документ не был приведен в соответствие с новой редакцией Закона от 03.03.95 “О недрах”. При наличии этого противоречия следует руководствоваться Законом. Для возникновения обязанности уплаты платежей за пользование недрами необходимо не только наличие права пользования недрами, закрепленного в лицензии, но и фактическое использование недр.

В статье 41 определяется база для исчисления платы за пользование недрами по каждому виду деятельности. В своей практике мы столкнулись с вопросами исчисления платежей за добычу полезных ископаемых, о которых пойдет речь ниже.

Платежи за добычу полезных ископаемых взимаются в формах разового, а также последующих регулярных платежей после начала добычи. Их размеры включаются в себестоимость добычи полезных ископаемых и определяются как доля стоимости добытых полезных ископаемых и потерь при добыче, превышающих нормативы, устанавливаемые ежегодными планами горных работ, согласованными с органами государственного горного надзора. При этом платежи за добычу полезных ископаемых с объемов сверхнормативных потерь взимаются



в двойном размере. Порядок и условия взимания платежей за пользование недрами, критерии определения ставок устанавливаются Правительством РФ.

Законом предусматриваются две формы платежей за добычу полезных ископаемых: разовый и регулярный.

Что касается разового платежа, то в действующем в настоящее время (хотя и изданном во исполнение Закона “О недрах” в старой редакции) постановлении Правительства РФ от 28.10.92 № 828 “Об утверждении Положения о порядке и условиях взимания платежей за право пользования недрами, акваторией и участками морского дна” установлено, что стартовые размеры разовых платежей за право на добычу полезных ископаемых определяются Комитетом Российской Федерации по геологии и использованию недр или его территориальными подразделениями по согласованию с Министерством экономики Российской Федерации. При этом их величины не должны быть менее 10 % величины регулярного платежа в расчете на среднегодовую проектную мощность добывающего предприятия. Окончательная сумма разового платежа определяется по результатам конкурса или аукциона. Результаты конкурса или аукциона закрепляются решением компетентного органа (ст. 10-1 Закона “О недрах”), и в этом документе может содержаться размер разового платежа за пользование недрами.

Сумма разового платежа может быть определена также в лицензии на право пользования недрами, поскольку ст. 41 Закона РФ “О недрах” устанавливает, что окончательные размеры этих платежей устанавливаются при предоставлении лицензии на пользование недрами. Закон требует (ст. 10), чтобы лицензия на право пользования недрами включала условия, связанные с платежами за пользование недрами. Пункт 4 совместной инструкции Госналогслужбы России, Минфина России и Федерального горного и технического надзора России от 30.01.93 № 17 указывает, что разовые взносы уплачиваются в размерах и сроки, указанные в лицензии.

Для правильного определения размера разового платежа за добычу полезных ископаемых добывающее предприятие должно иметь подтверждение размера разового платежа за добычу полезных ископаемых и сверхнормативных потерь. Таким подтверждением может стать лицензия на право пользования недрами, решение Правительства РФ, принятое на основании результатов конкурса или аукциона, или иной документ, закрепляющий результаты конкурса или аукциона.

Регулярные платежи за пользование недрами рассчитываются аналогично разовым исходя из стоимости добытых полезных ископаемых. Их окончательный размер определяется также Правительством РФ и указывается в лицензии. Обычно этот размер устанавливается в процентах от стоимости добытых полезных ископаемых и потерь при добыче, превышающих нормативы, вводимыми ежегодными планами горных работ, согласованными с органами государственного горного надзора. Постановление Правительства РФ от 28.10.92 № 828 гласит, что конкретные размеры регулярных платежей определяются по каждому месторождению с учетом вида полезного ископаемого, количества и качества запасов, природно-географических, горнотехнических условий, оценки риска пользователя недр и рентабельности разработки месторождения и устанавливаются органами, предоставляющими лицензию по результатам конкурсов или аукционов.

Для правильного определения “базы” для исчисления налога необходимо правильно определить, во-первых, нормативные и сверхнормативные потери, во-вторых, стоимость добытых полезных ископаемых и стоимость сверхнормативных потерь.

Закон гласит, что для определения размера платежа следует уменьшить объем добытых полезных ископаемых на потери, согласованные с органом государственного горного надзора. В данном случае под “органом государственного горного надзора” понимается Госгортехнадзор России. Статус этого органа определен Положением о Федеральном горном и промышленном надзоре России, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от

18.02.93 № 234. Пунктом 6 Положения Госгортехнадзору России предписано согласовывать годовые планы развития горных работ, согласовывать и контролировать нормативы потерь полезных ископаемых и содержащихся в них полезных компонентов для всех технологических переделов предприятий по переработке минерального сырья.

Инструкция Госналогслужбы России № 44 разъясняет, что к нормативным потерям полезного ископаемого при добыче относятся потери, технологически связанные с принятой схемой и системой разработки месторождения согласно утвержденному техническому проекту. Расчетная величина нормативных потерь определяется в процентах от величины погашаемых запасов. Нормативные потери устанавливаются в планах развития горных работ по каждой выемочной единице (пласту, лаве, блоку и т.п.) на год и согласовываются в установленном порядке с органами Госгортехнадзора России.

Для нефтедобывающих предприятий важно указание инструкции Госналогслужбы России № 17 о том, что потери попутного (растворенного) газа при добыче нефти в пределах, установленных Минтопэнерго России по согласованию с Госгортехнадзором России (% утилизации), относятся к нормативным потерям. Потери попутного (растворенного) газа сверх установленного предела (% утилизации) относятся к сверхнормативным потерям.

Извлекаемые из недр природный и попутный нефтяной газы, закачиваемые обратно в пласт для поддержания пластового давления и осуществления сайклинг - процесса для повышения конденсатоотдачи, а также газлифта, являются рабочими технологическими агентами, и их соответствующие объемы к потерям не относятся.

Таким образом, для подтверждения нормативных потерь, не учитываемых при расчете платы за пользование недрами, предприятие должно представить лицензию, где должны быть установлены размеры регулярных платежей за пользование недрами, план развития горных работ, согласованный с

Госгортехнадзором России, где установлены нормативы потерь, а также подтвердить пределы потерь попутного газа.

Для того, чтобы определить объем сверхнормативных потерь, на предприятии должна быть определена величина фактических потерь. Объем фактических потерь устанавливается маркшейдерской, геологической и технологической службами предприятий не менее одного раза в год. Данные, полученные указанными службами предприятия, должны быть зафиксированы в документах, которые могут послужить подтверждением расчетов сверхнормативных потерь. Инструкция Госналогслужбы России № 17 разъясняет, что сверхнормативные потери полезных ископаемых определяются как разность между фактическими и нормативными (плановыми) потерями, установленными в планах развития горных работ по каждой выемочной единице. Далее в инструкции определены некоторые частные случаи установления сверхнормативных потерь.

На предприятиях, на которых ведется прямое определение объемов потерь и добытых полезных ископаемых, плата за право на добычу полезных ископаемых и за сверхнормативные потери производится (помесячно, поквартально) с учетом фактически допущенных потерь. На предприятиях, где имеется только расчетное (косвенное) определение потерь и добычи полезного ископаемого, размер (помесячной, поквартальной) платы за право на пользование недрами определяется с учетом соответствующего установленного норматива потерь с последующей корректировкой по фактическим потерям в целом за год.

При эксплуатации нефтяных, газоконденсатных, нефтегазовых месторождений сверхнормативными потерями нефти, конденсата, природного и растворенного газа являются расход сверх расчетных технологических расходов на собственные нужды, а также потери, не предусмотренные в проектах разработки и обустройства месторождений, газа и конденсата (прорывы трубопроводов, открытое фонтанирование, неисправность и негерметичность промыслового и резервуарного оборудования).

Потери, которые отнесены к сверхнормативным, включаются в базу для расчета платы за пользование недрами; вместе с тем их необходимо рассчитывать отдельно, поскольку в соответствии со ст. 41 Закона “О недрах” размер платежей за сверхнормативные потери при добыче полезных ископаемых увеличивается в два раза по сравнению с нормативными отчислениями.

Правильно рассчитать плату за добычу природных ресурсов необходимо также и для определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. В соответствии со ст. 41 Закона “О недрах” платежи за добычу природных ресурсов включаются в себестоимость. Платежи за сверхнормативные потери осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении пользователя недр.

Второй составляющей правильного определения базы для исчисления платы за пользование недрами является исчисление стоимости добытых полезных ископаемых и сверхнормативных потерь.

Постановление Правительства РФ от 28.10.92 № 828 предписывает, что стоимость добытого минерального сырья исчисляется по ценам реализации товарной продукции из него без учета налога на добавленную стоимость.

Упомянутая выше инструкция № 17 содержит в пунктах 18, 19, 20 ряд положений в развитие постановления Правительства РФ.

В частности, относительно нефти, включая газовый конденсат, в подпункте “а” п. 18 инструкции содержится запись о том, что стоимость реализованного продукта определяется исходя из цены реализации предприятием без отчислений в фонд ценового регулирования и акциза, относительно природного газа - исходя из регулируемых оптовых цен предприятия (до введения свободных цен).

Однако предприятие может не только добывать полезные ископаемые, но и перерабатывать их. В этом случае первым реализованным продуктом будет продукт, цена которого включает стоимость переработки. Законом РФ “О недрах” определено, как было указано выше, что размер платежей за пользование недрами устанавливается от стоимости добытых полезных ископаемых. Для исключения

стоимости переработки при расчете платы за пользование недрами предлагается использовать понижающие коэффициенты. При реализации товарной продукции более высокой степени технологического передела минерального сырья размер платежей корректируется понижающим коэффициентом, определяемым отношением себестоимости добытых полезных ископаемых к себестоимости реализованных продуктов их передела (по нефти - отношением нефти сырой к продуктам ее переработки: маслу, бензину, мазуту) К себестоимости добытых полезных ископаемых относятся все затраты по их добыче, транспортировке и первичной переработке.

Соответственно, нефтедобывающие предприятия, перерабатывающие нефть или передающие ее на переработку в виде давальческого сырья, применяют понижающий коэффициент.

По состоянию на 2009 год из 24 субъектов региональных и местных органов власти ХМАО занимает третье место после Москвы и Санкт-Петербурга по экономической стабильности.

Благосостояние и экономический рост в округе превышает средний показатель по России.

Но эти достижения обеспечиваются гипертрофированным развитием нефтедобывающей отрасли в ущерб остальным, что одновременно делает регион финансово сильным и крайне уязвимым.

Строящаяся на множественных показателях рейтинговая оценка в случае ХМАО главным образом определяется одним генеральным фактором: состоянием и развитием нефтедобывающей отрасли, высокое значение которой для округа обеспечивает совокупность как позитивных, так и негативных факторов.

В 2008 году на долю нефтедобывающей отрасли приходилось более 87% объема промышленного производства ХМАО, которое в округе увеличилось в реальном выражении на 9,5%, превысив средний для России показатель в 6,1%.

При росте добычи нефти на 8,5% основным фактором роста экономики стали постоянно растущие цены на нефть.

За счет поступлений от нефтедобывающей отрасли, в течение нескольких последних лет бюджет округа исполнялся с профицитом.

Помимо положительной стороны медали, выделяется негативный фактор, который непосредственно проистекает из позитивного: экономическая стабильность ХМАО в значительной степени ограничивается концентрацией промышленного производства и налоговых доходов в нефтяной отрасли, доля которой в структуре ВРП округа составляет 51%.

В Югре работают 58 нефтегазодобывающих предприятий, в том числе девять – с участием иностранного капитала.

В настоящее время, несмотря на сложившиеся трудности в нефтегазовом комплексе страны, резкое сокращение объемов глубокого бурения, округ продолжает оставаться одним из основных районов разведки и добычи нефтяного сырья. Вклад ХМАО в годовую добычу российской нефти – около 60 %, в накопленную добычу Тюменской области по состоянию на 01.01.2010 г. – 94 %.

Наиболее полное представление о состоянии и перспективах освоения ресурсной базы региона дает изучение сложившейся на настоящее время структуры начальных потенциальных ресурсов нефти, газа, конденсата.

Структура потенциальных ресурсов находится в постоянной динамике. По мере повышения изученности территории корректируется количественная оценка углеводородного потенциала отложений, а в общем его объеме меняется соотношение выявленных, перспективных и прогнозных ресурсов. Прирост запасов промышленных категорий по вновь открытым залежам, изменение текущих запасов месторождений в результате переоценки и добычи УВ, а также подготовка по материалам сейсмических работ перспективных объектов (ловушек) и их оценка, в свою очередь, приводит к изменению структуры выявленных и невыявленных ресурсов.

В настоящее время в округе открыто 378 месторождений, из них 316 нефтяных, 15 нефтегазовых, 25 нефтегазоконденсатных, 3 газоконденсатных и 19 газовых. Месторождения в основном многопластовые.

В целом по округу в выявленные запасы месторождений (категории АВС1) переведено 45 % начального извлекаемого потенциала УВ (в сумме нефть, растворенный, свободный газ и конденсат), в том числе 16 % его уже извлечено из недр. 6 % начальных потенциальных ресурсов УВ выявлено сейсморазведочными работами и оценено по категории С<sub>3</sub>, 49 % составляют прогнозные ресурсы (категории Д<sub>1</sub>+Д<sub>2</sub>), которые еще предстоит найти.

В настоящее время практически половина (48%) начальных потенциальных извлекаемых ресурсов нефти переведена в запасы открытых месторождений.

В структуре выявленных ресурсов нефти 37% приходится на накопленную добычу, 45% – на текущие разведанные запасы категории АВС1. В структуре последних текущие разрабатываемые запасы категории АВ составляют 31%, текущие непроинвестированные запасы нефти категории С1 – 69%.

Из общего объема невыявленных ресурсов нефти 15% приурочено к подготовленным геолого-геофизическими исследованиями (в основном сейсморазведкой) перспективным ловушкам (ресурсы С<sub>3</sub>+Д<sub>0</sub>), 80 % запасов которых оценены по категории С<sub>3</sub>. 85 % невыявленных ресурсов нефти составляет нелокализованный прогноз (категории Д<sub>1</sub>+Д<sub>2</sub>).

По мере истощения запасов увеличивается доля добычи из более мелких залежей, т.к. выработанность большинства крупнейших залежей, открытых 30 и более лет назад, уже достигла 80%, значительно упали их текущие дебиты. Поэтому вклад в годовую добычу для класса уникальных залежей нефти размерами более 300 млн. т уменьшился с 36 % в 1994 году до 19 % в 1998 году. Эта тенденция прослеживается и по другому показателю – накопленной добыче, хотя в меньшей степени. В дальнейшем она будет нарастать, так как прогнозируются открытия менее эффективных для разработки залежей с невысокими дебитами незначительными размерами.

Выявленные ресурсы нефти округа неравномерно распределены по нефтегазоносным комплексам. Продолжается снижение доли текущих запасов в отложениях комплекса от суммарных по округу вследствие более



интенсивной разработки его залежей, на протяжении многих лет являющихся основными объектами разработки. То же самое касается и динамики добычи.

Степень изученности выявленных ресурсов различна для нефтегазоносных комплексов.

## 1.6 Оценка конкурентоспособности SWOT-анализ АО «СНГ»

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справляться с угрозами и действительно использовать возможности, отнюдь не достаточно только знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение. Также можно знать об открывающихся возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать. Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому очень важно при анализе внутренней среды выявить именно, то какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что анализ среды, направлен на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во

внешней среде по отношению к организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация.

Применяемый для анализа среды метод SWOT является довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды.

Применяя метод SWOT, удаётся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию, в результате чего, сотрудники принимают взвешенные решения, касающиеся развития деятельности предприятия.

SWOT-анализ позволяет выбирать оптимальный путь развития предприятия, избегать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении организации ресурсы.

Сначала, с учётом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список её слабых сторон - это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что вам пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит вас в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса, наличие устаревшего оборудования, низкую рентабельность продаж, неустойчивое финансовое положение и так далее.

Далее выделяем сильные стороны организации - это то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая вам дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся у вас опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой вами продукции,

известности вашей торговой марки, низкий удельный вес издержек в выручке от продаж и так далее.

Также выделяем рыночные угрозы - события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на ваше предприятие. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, рост налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости, рост продаж замещающего продукта и так далее.

Далее выделяем рыночные возможности - благоприятные обстоятельства, которые ваше предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести ухудшение позиций ваших конкурентов, резкий рост спроса на продукцию, появление новых технологий производства вашей продукции, рост уровня доходов населения и т.п. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать данное предприятие.

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Для установления этих связей составляется матрица SWOT, которая представлена на рисунке 1.1.

Слева выделяются два раздела (сильные стороны, слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации. В верхней части матрицы также выделяются два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы.

	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<b>Сильные стороны</b>	<b>ПОЛЕ «СИБ»</b>	<b>ПОЛЕ «СЛУ»</b>
<b>Слабые стороны</b>	<b>ПОЛЕ «СЛВ»</b>	<b>ПОЛЕ «СИУ»</b>

Рисунок 1.1 - Матрица SWOT

На пересечении разделов образуется четыре поля: поле «СИБ» (сила и возможности); поле «СИУ» (сила и угрозы); поле «СЛВ» (слабость и возможности); поле «СЛУ» (слабость и угрозы). На каждом из данных полей исследователь должен рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации. В отношении тех пар, которые были выбраны с поля «СИБ», следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации для того, чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Для тех пар, которые оказались на поле «СЛВ», стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счёт появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости. Если пара находится на поле «СИУ», то стратегия должна предполагать использование силы организации для устранения угроз. Наконец, для пар, находящихся на поле «СЛУ», организация должна выработать такую стратегию, которая позволила бы ей избавиться как от слабости, так и попытаться предотвратить нависшую над ней угрозу.

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если её использует конкурент. Или наоборот, удачно

предотвращённая угроза может создать у организации дополнительную сильную сторону в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

Проведем SWOT-анализ для АО «СНГ» Сильные и слабые стороны, рыночные возможности и угрозы АО «СНГ»

Сильные стороны:

- 1) Стабильное финансовое положение;
- 2) Высококвалифицированный, стабильный, опытный состав персонала, специалистов, служащих предприятия;
- 3) Хорошая репутация предприятия на рынке;
- 4) Наличие собственных баз производственного обслуживания.

Слабые стороны:

- 1) Постоянное увеличение несанкционированных врезок;
- 2) Увеличение потерь от естественного износа трубопровода;
- 3) Наличие устаревшего оборудования;
- 4) Отсутствие внутреннего аудита.

Угрозы:

- 1) Повышение налоговых ставок;
- 2) Снижение цены нефть;
- 3) Снижение объемов добычи нефти по округу;
- 4) Рост штрафов после аудиторских проверок.

Возможности:

- 1) Рост спроса на внутреннем и внешних рынках;
- 2) Приобретение нового оборудования и использование новейших технологий;
- 3) Добыча трудноизвлекаемых запасов, в т.ч. бажен;
- 4) Реализация ГТМ с использованием новейших разработок- увеличить количество Оптимизация, МГРП (множественные ГРП);
- 5) Выход на новые рынки услуг.

Теперь, когда составлен список слабых и сильных сторон организации, а также угроз и возможностей надо установить связи между ними. Для установления этих связей составляется матрица ССВУ.

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность.

Из построенной матрицы наиболее привлекательной является стратегия, располагающаяся в поле: Сила и Возможности. Способность реализации инвестиционных проектов- реализация ГТМ с новейшими разработками, реализация энергосберегающих проектов; Выход на новые рынки за счет добычи трудноизвлекаемых запасов, цена на которых постоянно растет на мировом рынке.

Реализация данной стратегии даст предприятию возможность выгодно вложить свободные средства, расширить линию производства и выйти на новые рынки.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»

### 2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

Анализ финансово-экономического состояния АО «Самотлорнефтегаз» следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса.

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

1. стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
2. иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог раздела I баланса;
3. мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог раздела II баланса.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{В} > T_{ак} > 100\% \quad (1)$$

где  $T_{\Pi}$  - темп изменения прибыли;

$T_{В}$  - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{ак}$  - темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы использоваться более эффективно.

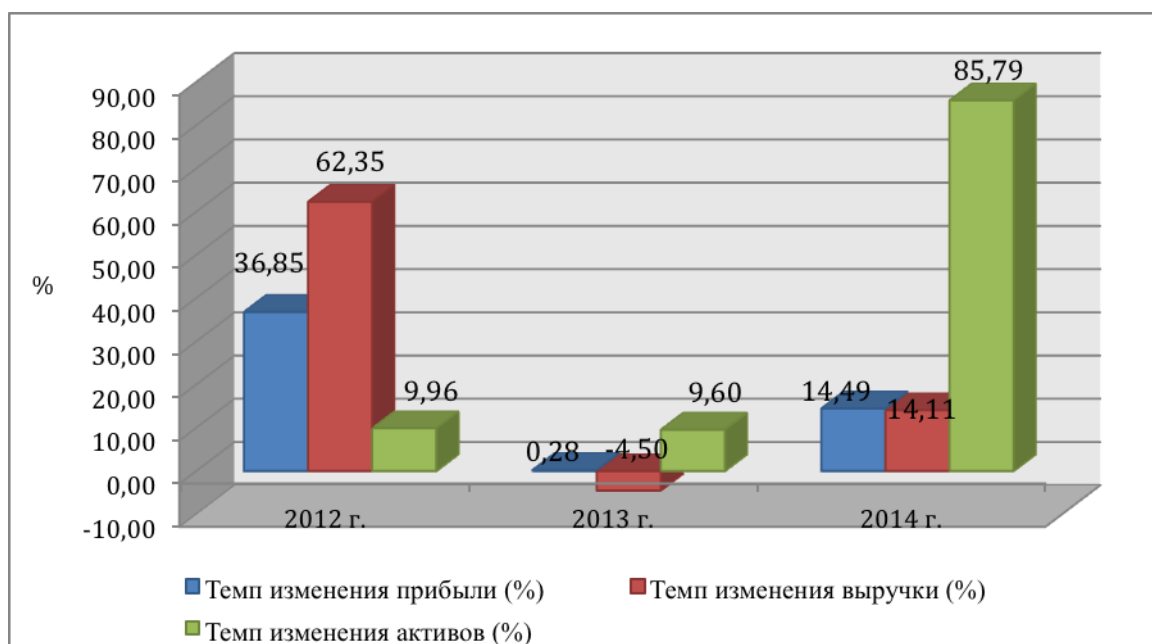


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности АО «СНГ»

Таблица 2.1 – Динамика основных показателей деятельности АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Темп изменения прибыли (%)	36,85	0,28	14,49
Темп изменения выручки (%)	62,35	-4,50	14,11
Темп изменения активов (%)	9,96	9,60	85,79

Данное правило не соблюдается ни в одном рассматриваемом периоде.

В 2013 году из-за высокого темпа изменения выручки. В 2014 и 2015 гг из-за превышения темпов изменения активов над темпами изменения выручки. Несоблюдение данного правила говорит о недостаточно эффективном использовании ресурсов предприятия и возрастания издержек производства и обращения.

Однако кроме финансового критерия существует критерий производственной необходимости – необходимо иметь достаточный минимум внеоборотных активов. Поэтому для окончательной оценки целесообразно рассчитать показатель вооруженности труда и отдачи.

$$\Phi_{\text{в}} = \text{Сф} / \text{Р}, \quad (2)$$



где Фв - фондовооруженность;

Сф - стоимость фондов;

Р – численность.

Фондовооруженность для АО «СНГ»:

Фв (2013)= 78 137 423руб./5 603 чел.=13 945,64;

Фв (2014) = 79 184 657руб./5 800 чел.=13 652,53;

Фв (2015) = 116 948 248руб./5 950 чел.=19 655,17.

Произошел рост показателя фондовооруженности за счет увеличения стоимости фондов.

Фондоотдача рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = B / C_f, \quad (3)$$

где  $\Phi_o$  - фондоотдача;

В – выручка.

Фондоотдача для АО «СНГ»:

$\Phi_o$  (2013)= 296 293 717руб./ 78 137 423тыс.руб. = 3,79;

$\Phi_o$  (2014)= 282 955 759руб./ 79 184 657тыс.руб.=3,57;

$\Phi_o$  (2015)= 322 875 198руб./ 116 948 248тыс.руб.=2,76.

Фондоотдача снизилась в 2014 году за счет снижения выручки, а в 2015 г. за счет роста основных фондов.

## 2.2 Анализ состава и структуры баланса АО «СНГ»

### 2.2.1 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

Фундаментальной составляющей анализа финансово-экономического состояния предприятия является общая характеристика состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;

- 2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- 3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Далее охарактеризуем изменение мобильной и иммобилизованной частей имущества предприятия. В этом случае учитываем два критерия:

- финансовый – более предпочтителен рост мобильной части оборотных средств (имущества);
- производственный – нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Оценка динамики имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей приведена в таблице 2.1.

На конец 2013 года внеоборотные активы составили 82 255 429 тыс.руб. в общем имуществе предприятия (составили 56,72%). Оборотные активы составили 62 758 838 тыс. руб., а их удельный вес составил 43,28 %. Всего активы на конец 2013 года равны 145 014 267 тыс. руб.

По итогам 2014 г. внеоборотные активы составили 100 771 593 тыс. руб., что составило 63,41% от всех активов предприятия. Оборотные активы составляют 58 160 378 тыс. руб. (36,59 %), что по сравнению с 2014 г. на 4 598 460 тыс. руб. меньше. Всего активы на конец 2014 г. равны 158 931 971 тыс. руб.

На конец 2015 года внеоборотные активы составили 139 610 414 тыс. руб. (47,28%). Оборотные активы составили 155 667 034 тыс. руб., а их удельный вес составил 52,72 %. Всего активы на конец 2015 года равны 295 277 448 тыс. руб.

Динамика активов АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. приведена на рисунке 2.2.

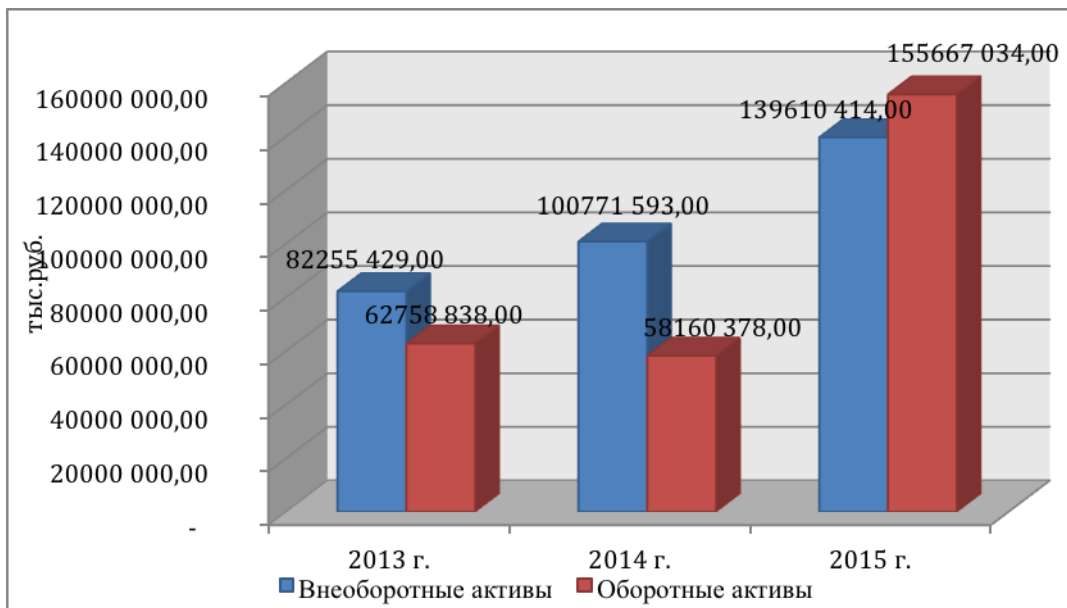


Рисунок 2.2 – Динамика активов АО «СНГ» за 2013-2015 гг.

Более предпочтительным является рост оборотных активов, так как именно они приносят прибыль, в этом и находит свое выражение финансовый критерий. Однако, необходимо учитывать и производственный критерий, то есть иметь достаточное количество внеоборотных активов.

Таблица 2.2 - Оценка изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Откл 2014 г./ 2013 г.		Откл 2015 г. /2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	82 255 429,00	56,72	100 771 593,00	63,41	139 610 414,00	47,28	18 516 164,00	22,51	38 838 821,00	38,54
Нематериальные активы	20 414,00	0,01	506 090,00	0,32	5 145 892,00	1,74	485 676,00	2 379,13	4 639 802,00	916,79
Материальные поисковые активы		-	4 660 609,00	2,93	36,00	0,00	4 660 609,00		-4 660 573,00	-100,00
Основные средства	78 137 423,00	53,88	79 184 657,00	49,82	116 948 248,00	39,61	1 047 234,00	1,34	37 763 591,00	47,69
Долгосрочные финансовые вложения	40 840,00	0,03	13 138 840,00	8,27	13 935 194,00	4,72	13 098 000,00	32 071,50	796 354,00	6,06
Отложенные налоговые активы	2 630 299,00	1,81	1 900 716,00	1,20	1 875 358,00	0,64	-729 583,00	-27,74	-25 358,00	-1,33
Прочие внеоборотные активы ( незавершенные кап вложения)	1 426 453,00	0,98	1 380 681,00	0,87	1 705 686,00	0,58	-45 772,00	-3,21	325 005,00	23,54
Оборотные активы	62 758 838,00	43,28	58 160 378,00	36,59	155 667 034,00	52,72	-4 598 460,00	-7,33	97 506 656,00	167,65
Запасы	1 415 770,00	0,98	1 982 098,00	1,25	4 708 640,00	1,59	566 328,00	40,00	2 726 542,00	137,56
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 140 833,00	1,48	1 511 657,00	0,95	1 958 225,00	0,66	-629 176,00	-29,39	446 568,00	29,54
Дебиторская задолженность	59 175 269,00	40,81	54 648 006,00	34,38	148 996 394,00	50,46	-4 527 263,00	-7,65	94 348 388,00	172,65
Денежные средства	9 031,00	0,01	337,00	0,00	1 582,00	0,00	-8 694,00	-96,27	1 245,00	369,44
Всего активы	145 014 267	100	158 931 971	100	295 277 448	100	13 917 704,00	9,60	136 345 477,00	85,79

Рассмотрим подробно структуру внеоборотных активов.

Большую часть внеоборотных активов составляют основные средства, это объясняется спецификой деятельности предприятия. К основным средствам относятся скважины, прочие сооружения, дороги, машины и оборудование. Основные средства 2013 году составили 78 137 423 тыс.руб. (53,88%). Нематериальные активы составили 20 414 тыс.руб. (0,01%), долгосрочные финансовые вложения- 40 840 тыс.руб. (0,03%), отложенные налоговые активы- 2 630 299 тыс.руб. (1,81%), прочие ВОА- 1 426 453 тыс.руб. (0,98%).

В 2014 году основные средства выросли на 1 047 234 тыс.руб. и составили 79 184 657 тыс.руб. (49,82%). НМА выросли на 485 676 тыс.руб., ДФВ выросли на 13 098 000 тыс.руб., отложенные налоговые активы уменьшились на 25 358 тыс.руб., прочие ВОА уменьшились на 45 772 тыс.руб. В 2014 году в структуру ВОА вошли материальные поисковые активы в размере 4 660 609 тыс.руб. (2,93%).

В 2015 году основные средства выросли на 37 763 591 тыс.руб. и составили 116 948 248 тыс.руб. (39,61%). НМА значительно выросли на 4 639 802 тыс.руб.(1,74%), ДФВ выросли на 796 354 тыс.руб., отложенные налоговые активы уменьшились на 729 583 тыс.руб., прочие ВОА выросли на 325 005 тыс.руб. Материальные поисковые активы уменьшились на практически на всю сумму и составили всего 36 тыс.руб.

Динамика внеоборотных активов АО «СНГ» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики оборотных активов за 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 2.3.

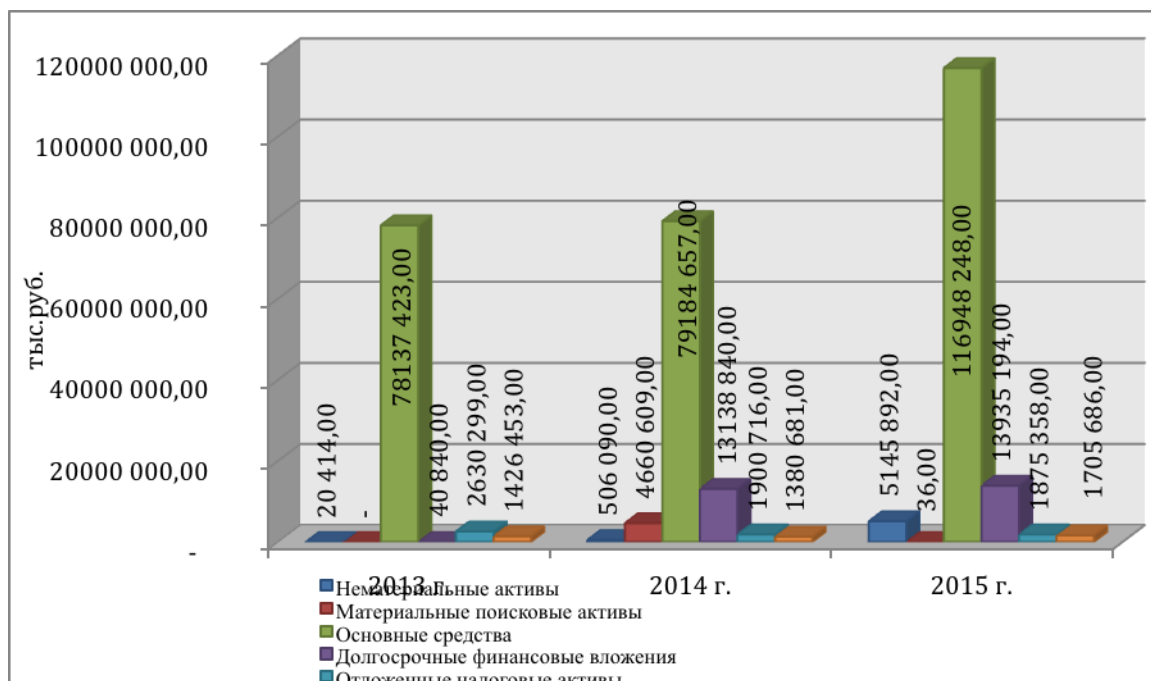


Рисунок 2.3 – Динамика внеоборотных активов АО «СНГ» за 2013 – 2015 г.г.

Теперь рассмотрим состав оборотных активов.

Динамика оборотных активов АО «СНГ» приведена в таблице 2.2. Графическая интерпретация динамики оборотных активов АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 2.4.

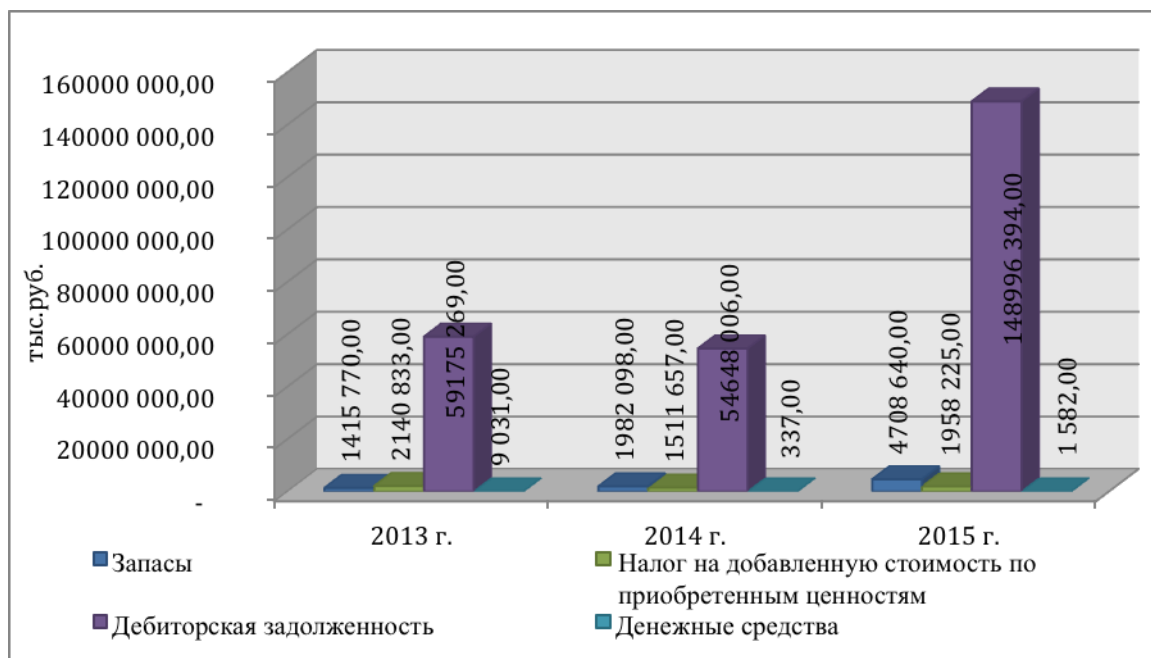


Рисунок 2.4 – Динамика оборотных активов АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

На конец 2013 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность – 40,81 %, далее налог на

добавленную стоимость- 1,48 %, запасы - 0,98 %, денежные средства -0,01 %. Достаточно высокая сумма дебиторской задолженности объясняется условиями агентских договоров с АО «РН-Холдинг», где сроки оплаты составляют 180 дней.

На конец 2014 года сумма ДЗ снизилась на 4 527 263 тыс.руб. и составила 34,38% в общей доле активов. Запасы выросли на 566 328 тыс.руб. и составили 1,25 %, денежные средства составили 337 тыс.руб. НДС снизился на 629 176 тыс.руб. (0,95%).

На конец 2015 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность – 50,46%, запасы (1,59%), денежные средства (0,001%), НДС по приобретенным ценностям (0,66%).

### 2.2.2 Оценка динамики и структуры пассива

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности.

Оценка динамики и структуры обязательств с точки зрения его собственной и заемной частей АО «СНГ» приведена в таблице 2.2. Динамика пассивов АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 2.5.

На конец 2014 года пассивы АО «СНГ» увеличились на 13 917 704 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. На конец 2014 года собственный капитал увеличился на 30 854 449 тыс. руб. Удельный вес собственного капитала на конец 2014 составил 57,09 %. Заемный капитал снизился на 16 936 745 тыс.руб. и составил – 45 284 958 тыс.руб. (28,47 %).

На конец 2015 года пассивы АО «СНГ» увеличились на 136 345 477 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. На конец 2015 года собственный капитал возрос до 223 471 812 тыс. руб., что в процентном соотношении составило 75,68 % в общей доли капитала. При этом удельный вес заемного капитала предприятия составил 24,32 %.

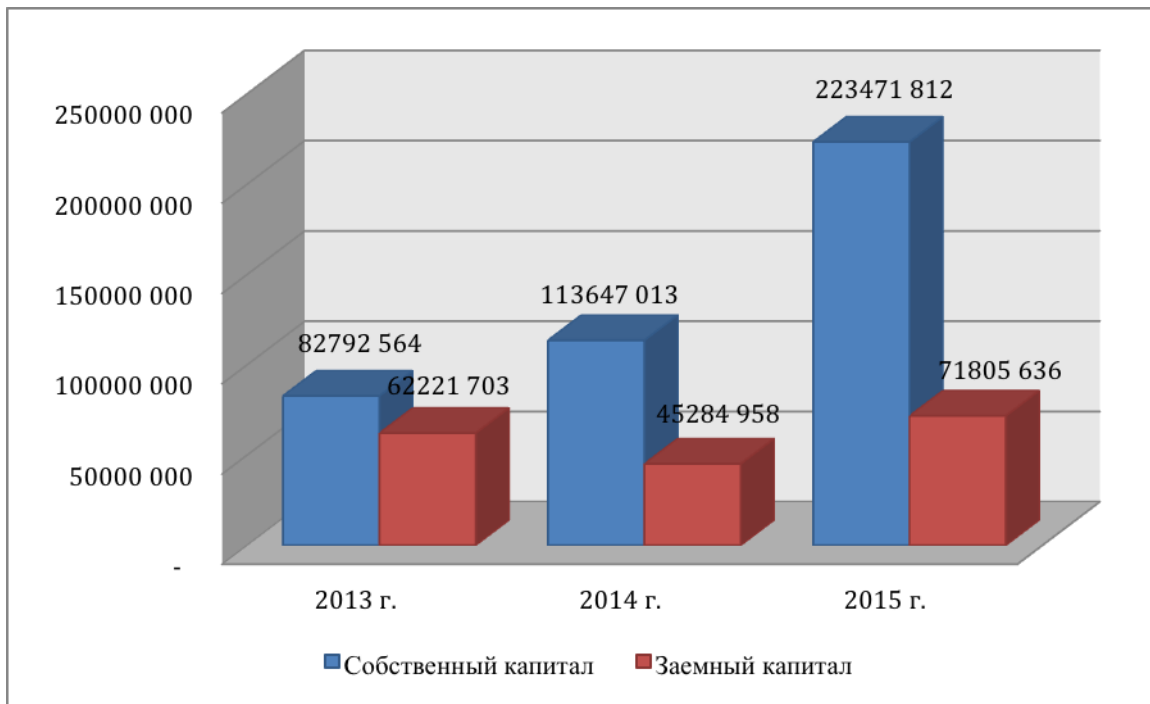


Рисунок 2.5 – Динамика пассивов АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

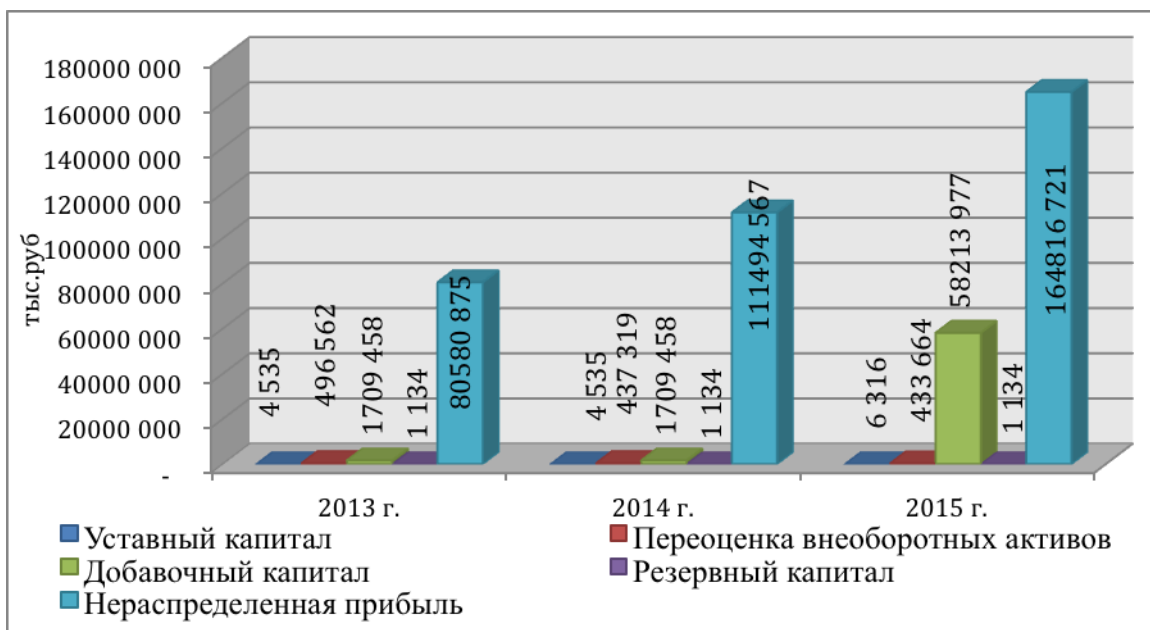


Рисунок 2.6 – Структура собственного капитала АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

Рассмотрим структуру собственного капитала АО «СНГ». Наибольший вес в данной структуре занимает нераспределенная прибыль. На конец 2014 года она



составила 111 494 567 тыс.руб. (55,57%), что на 30 913 692 тыс.руб. больше, чем в предыдущем году. Уставный капитал остался неизменным- 4 535 тыс.руб. Переоценка ВОА снизилась на 59 243 тыс.руб. и составила 437 319 тыс.руб. (0,28 %). Добавочный капитал остался неизменным- 1 709 458 тыс.руб. Резервный капитал составляет 1 134 тыс.руб. на протяжении всех периодов.

В 2015 году сумма нераспределенной прибыли выросла на 53 322 154 и составила 16 4816 721 тыс.руб. Уставный капитал вырос до 6 316 тыс.руб. Переоценка ВОА снизилась на 3 655 тыс.руб. и составила 433 664 тыс.руб. Добавочный капитал вырос до 58 213 977 тыс.руб.

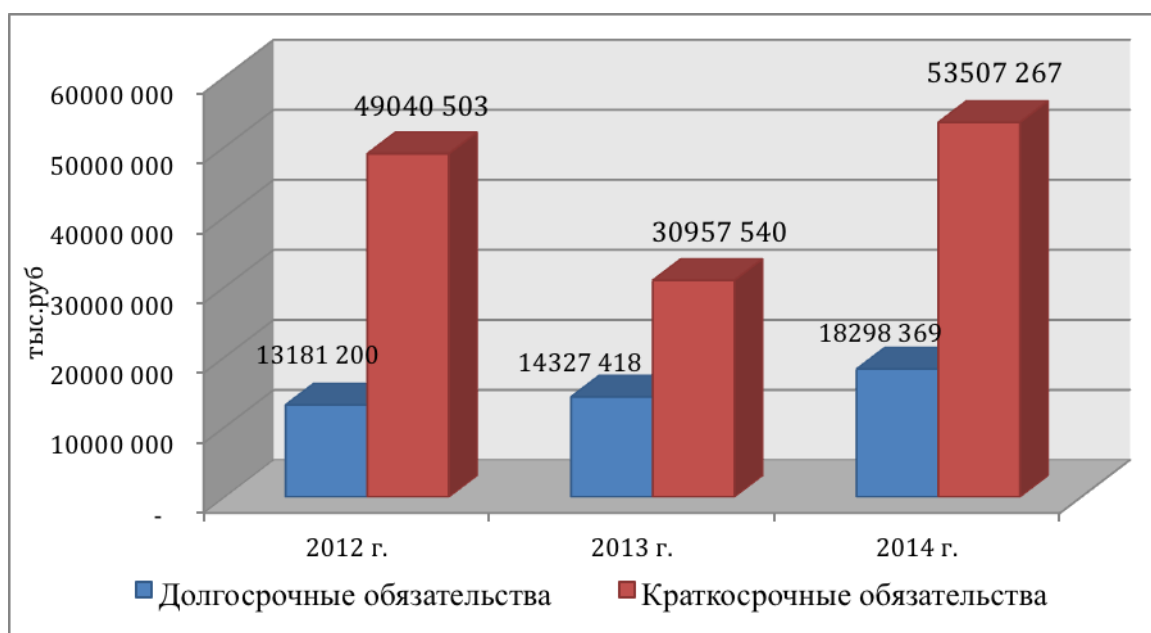


Рисунок 2.7 – Структура заемного капитала АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

Рассмотрим состав и динамику структуру заемного капитала АО «СНГ»  
Состав и динамика структуры заемного капитала представлены в таблице 2.4.

Величина долгосрочных обязательств в 2014 году выросла на 1 146 218 тыс.руб. и составила 14 327 418 тыс.руб. Величина краткосрочных обязательств составила 30 957 540 тыс.руб. (19,48%)

Величина долгосрочных обязательств в 2015 году выросла на 3 970 951 тыс.руб. и составила 18 298 369 тыс.руб. Величина краткосрочных обязательств составила 53 507 267 тыс.руб. (18,12%)

Рассмотрим структуру долгосрочных обязательств, которая представлена на рисунке 2.8.

Долгосрочные оценочные обязательства на конец 2014 года составили 5 889 216 тыс.руб. (13,66%), что на 864 708 меньше, чем в предыдущем году. Отложенные налоговые обязательства составили 8 438 202 тыс.руб. (19,57%).

По итогам 2015 года долгосрочные оценочные обязательства выросли на 993 564 тыс.руб. и составили 6 882 780 тыс.руб. Отложенные налоговые обязательства составили 11 415 589 тыс.руб. (16,52%).

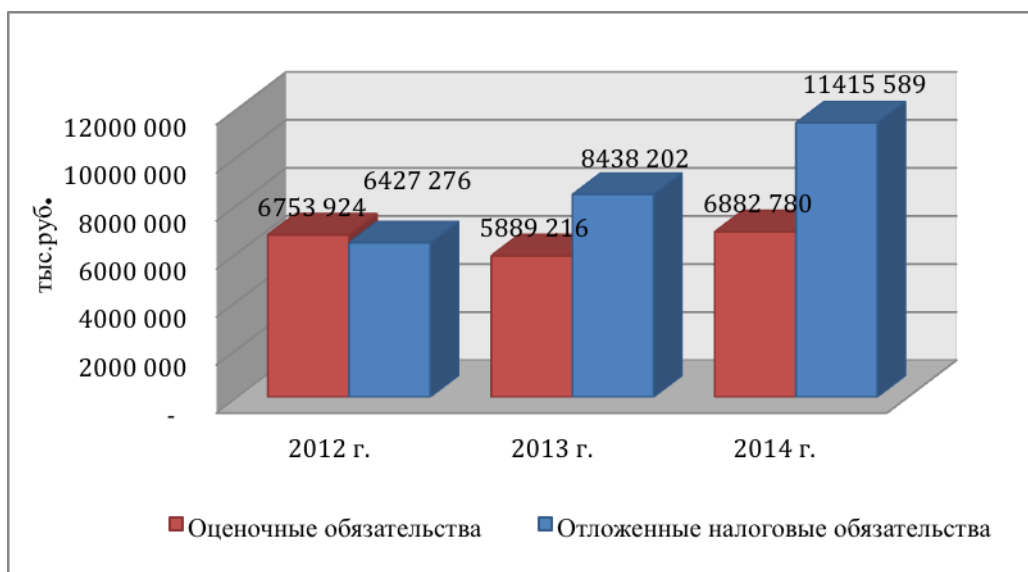


Рисунок 2.8. Динамика долгосрочных обязательств АО «СНГ» за 2013 -2015 гг.

Рассмотрим структуру краткосрочных обязательств, которая представлена на рисунке 2.9.

Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств на конец 2013 года занимает кредиторская задолженность (52,89 %). На долю краткосрочных оценочных обязательств приходится 3,63 %. Сумма прочих обязательств в 2013 году составила 13 797 368 тыс.руб. в следующих периодах их не было в структуре краткосрочных обязательств.

На конец 2014 года доля кредиторской задолженности составила 63,57 %, доля оценочных обязательств- 4,66 %. На конец 2015 года кредиторская задолженность составила 74,52%, доля оценочных обязательств -3,65%.

Рассмотрим структуру кредиторской задолженности.

Динамика кредиторской задолженности АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. приведена на рисунке 2.10.

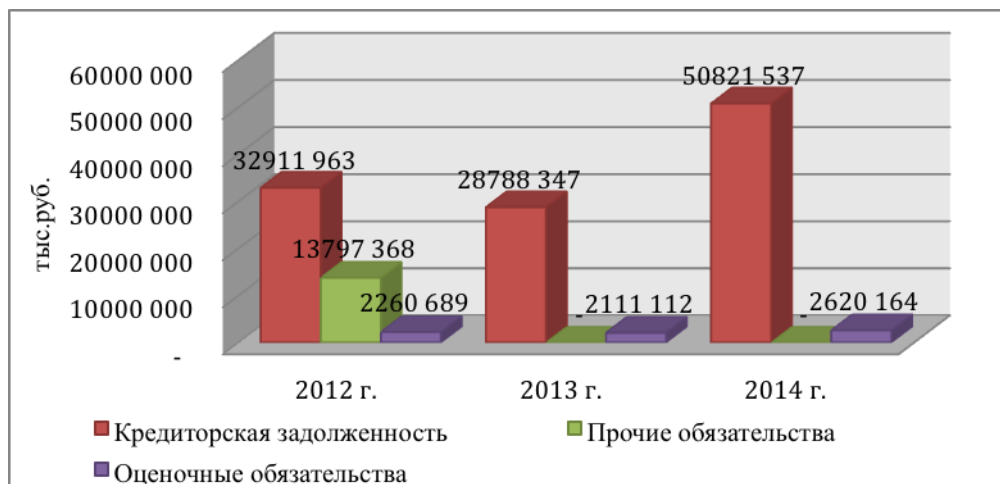


Рисунок 2.9. Динамика краткосрочных обязательств АО «СНГ» за 2013 -2015 гг.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2014 года уменьшилась на 4 123 616 тыс. руб., по сравнению со значением данного показателя на конец 2013 года. Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности АО «СНГ» на конец 2014 года занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками (36,09 %), а задолженность перед персоналом- 0,19%, задолженность перед государственными внебюджетными фондами - 27,05%, авансы полученные - 0,17%, прочие кредиторы - 0,07%.

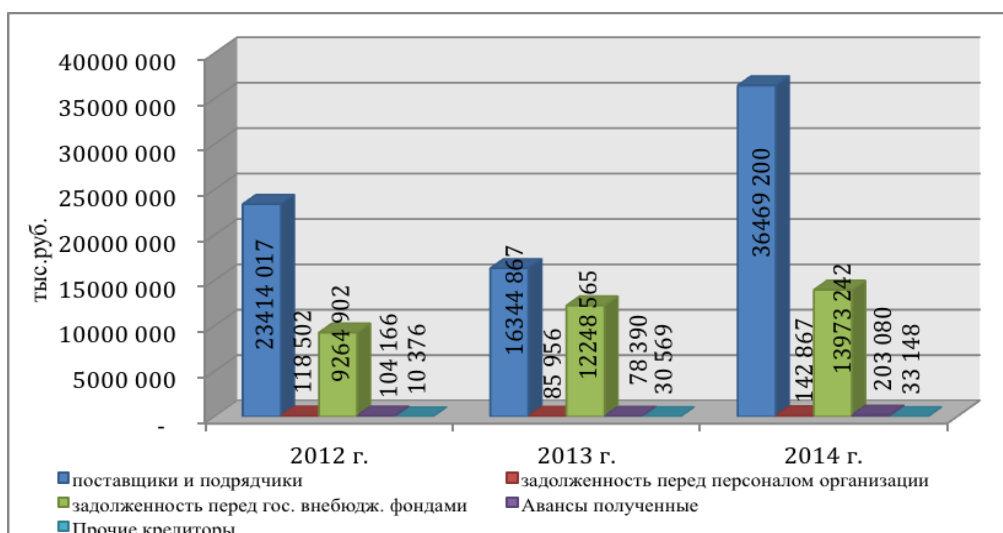


Рисунок 2.10 - Динамика КЗ ООО АО «СНГ» за 2013 -2015гг.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2015 года выросла на 22 033 190 тыс. руб., по сравнению с значением данного показателя на конец 2014 года. Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности АО «СНГ» на конец 2015 года занимает также задолженность перед поставщиками и подрядчиками (50,79%), задолженность перед персоналом организации (0,20%), задолженность перед государственными внебюджетными фондами- 19,46%, авансы полученные- 0,28 %, прочие кредиторы- 0,05 %.

Таблица 2.3 – Оценка изменения состава и структуры пассива баланса АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Откл 2014 г./ 2013 г.		Откл 2015 г. /2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал, в том числе:	82 792 564	57,09	113 647 013	71,51	223 471 812	75,68	30 854 449	37,27	109 824 799	96,64
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	4 535	0,00	4 535	0,00	6 316	0,00	-	0,00	1 781	39,27
Переоценка внеоборотных активов	496 562	0,34	437 319	0,28	433 664	0,15	(59 243)	-11,93	(3 655)	(0,84)
Добавочный капитал (без переоценки)	1 709 458	1,18	1 709 458	1,08	58 213 977	19,72	-	0,00	56 504 519	3 305,41
Резервный капитал	1 134	0,00	1 134	0,00	1 134	0,00	-	0,00	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	80 580 875	55,57	111 494 567	70,15	164 816 721	55,82	30 913 692	38,36	53 322 154	47,82
Заемный капитал, в том числе:	62 221 703	42,91	45 284 958	28,49	71 805 636	24,32	(16 936 745)	-27,22	26 520 678	58,56
Долгосрочные обязательства	13 181 200	9,09	14 327 418	9,01	18 298 369	6,20	1 146 218	8,70	3 970 951	27,72
Краткосрочные обязательства	49 040 503	33,82	30 957 540	19,48	53 507 267	18,12	(18 082 963)	-36,87	22 549 727	72,84
Всего пассивы	145 014 267	100,00	158 931 971	100,00	295 277 448	100,00	13 917 704	9,60	136 345 477	85,79

Таблица 2.4 – Состав и динамика структуры заемного капитала АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Откл 2014 г./ 2013 г.		Откл 2015 г. /2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства, в том числе:	13 181 200	21,18	14 327 418	31,64	18 298 369	25,48	1 146 218	8,70	3 970 951	27,72
Оценочные обязательства	6 753 924	10,85	5 889 216	13,00	6 882 780	9,59	(864 708)	-12,80	993 564	16,87
Отложенные налоговые обязательства	6 427 276	10,33	8 438 202	18,63	11 415 589	15,90	2 010 926	31,29	2 977 387	35,28
Краткосрочные обязательства, в том числе:	49 040 503	78,82	30 957 540	68,36	53 507 267	74,52	(18 082 963)	-36,87	22 549 727	72,84
Кредиторская задолженность, в том числе:	32 911 963	52,89	28 788 347	63,57	50 821 537	70,78	(4 123 616)	-12,53	22 033 190	76,54
поставщики и подрядчики	23 414 017	37,63	16 344 867	36,09	36 469 200	50,79	(7 069 150)	-30,19	20 124 333	123,12
задолженность перед персоналом организации	118 502	0,19	85 956	0,19	142 867	0,20	(32 546)	-27,46	56 911	66,21
задолженность перед гос. внебюдж. фондами	9 264 902	14,89	12 248 565	27,05	13 973 242	19,46	2 983 663	32,20	(12 248 565)	14,08
Авансы полученные	104 166	0,17	78 390	0,17	203 080	0,28	(25 776)	-24,75	124 690	159,06
Прочие кредиторы	10 376	0,02	30 569	0,07	33 148	0,05	20 193	194,61	2 579	8,44
Доходы будущих периодов	70 483	0,11	58 081	0,13	65 566	0,09	(12 402)	-17,60	7 485	12,89
Оценочные обязательства	2 260 689	3,63	2 111 112	4,66	2 620 164	3,65	(149 577)	-6,62	509 052	24,11
Прочие обязательства	13 797 368	-	-	0,00	-	0,00	(13 797 368)	-100,00	-	-
Всего заемный капитал	62 221 703	100	45 284 958	100	71 805 636	100	(16 936 745)	-27,22	26 520 678	58,56

## 2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-хозяйственного состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

### 2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя, соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

- Наличие собственных оборотных средств – определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (4)$$

где  $E_c$  – наличие собственных оборотных средств;

$I_c$  – источники собственных средств;

$F$  - основные средства и вложения.

- Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T = (I_c + K_T) - F, \quad (5)$$

где  $E_T$  – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

$K_T$  – долгосрочные кредиты и заемные средства.

- Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_\Sigma = E_T + K_t = (I_c + K_T + K_t) - F, \quad (6)$$

где  $E_\Sigma$  – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

$K_t$  – краткосрочные кредиты и займы.

На основе этих трех показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера источников для покрытия запасов и затрат:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (7)$$

где  $Z$  – запасы и затраты (сырье и материалы – строка 211 Бухгалтерского баланса, расходы будущих периодов – строка 216 Бухгалтерского баланса).

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z, \quad (8)$$

- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_t) - Z, \quad (9)$$



Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ( $\pm E_c$ ,  $\pm E_t$ ,  $\pm E_\Sigma$ ) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Данные показатели отражены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Откл 2014 г./ 2013 г.	Откл 2015 г. /2014 г.
Источники собственных средств, $I_c$	82 792 564	113 647 013	223 471 812	30 854 449	109 824 799
Основные средства и вложения, $F$	78 137 423	79 184 657	116 948 248	1 047 234	37 763 591
Наличие собственных оборотных средств, $E_c$	4 655 141	34 462 356	106 523 564	29 807 215	72 061 208
Долгосрочные пассивы, $K_t$	13 181 200	14 327 418	18 298 369	1 146 218	3 970 951
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, $E_t$	17 836 341	48 789 774	124 821 933	30 953 433	76 032 159
Краткосрочные пассивы, $K_t$	32 911 963	28 788 347	50 788 389	(4 123 616)	22 000 042
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат, $E_{\Sigma}$	50 748 304	77 578 121	175 610 322	26 829 817	98 032 201
Общая величина запасов и затрат, $Z$	1 415 770	1 982 098	4 708 640	566 328	2 726 542
Излишек или недостаток собственных оборотных средств, $\pm E_c$	3 239 371	32 480 258	101 814 924	29 240 887	69 334 666
Излишек или недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, $\pm E_t$	16 420 571	46 807 676	120 113 293	30 387 105	73 305 617
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат, $\pm E_{\Sigma}$	49 332 534	75 596 023	170 901 682	26 263 489	95 305 659
Трехкомпонентный показатель, $S$	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	-	-

Трехкомпонентный показатель  $S=(\pm E_c; \pm E_T; \pm E_\Sigma)$  является базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и отвечает следующим условиям:  $S=(1;1;1)$ , т.е.

$$\begin{aligned} +E_c &\geq 0, \\ +E_T &\geq 0, \\ +E_\Sigma &\geq 0 \end{aligned} \quad (10)$$

2) Нормальная устойчивость финансового состояния – предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность. Гарантирует платежеспособность предприятия:  $S=(0;1;1)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m \geq 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (11)$$

3) Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации:  $S=(0;0;1)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m < 0; \\ \pm E_\Sigma \geq 0. \end{cases} \quad (12)$$

4) Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность

погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства:  $S=(0;0;0)$ , т.е:

$$\begin{cases} \pm E_c < 0; \\ \pm E_m < 0; \\ \pm E_{\Sigma} < 0. \end{cases} \quad (13)$$

На протяжении всего рассматриваемого периода 2013-2015 гг. АО «СНГ» имело устойчивое финансовое состояние, так как  $\pm E_c \geq 0$ ,  $\pm E_m \geq 0$ ,  $\pm E_{\Sigma} \geq 0$ , что гарантирует платежеспособность предприятия.

### 2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных фондов и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится по средствам расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменения за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;

- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные и критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные ниже. Для более полной характеристики целесообразно также определить износ или реальную стоимость имущества предприятия.

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $Kз/с$ ) – показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств:

$$Kз/с = (Kт+Kt)/Ис, \quad (14)$$

где  $Kт$  – долгосрочные кредиты и займы;

$Kt$  - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность;

$Ис$  – общая величина собственных средств предприятия.

Чем выше доля собственных средств, тем больше шансов у предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в ходе его деятельности и тем выше устойчивость предприятия.

- Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств ( $Kд/к$ ) – показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$Kд/к = Kт/Kt. \quad (15)$$

Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений.

- Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $Kо$ ) – показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия:

$$Kо = Eс /Ra, \quad (16)$$

где  $Ra$  – общая величина оборотных средств предприятия.

Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

- Коэффициент маневренности (Км) – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, какая часть капитализована. Она определяется по формуле:

$$K_m = E_c / I_c \quad (17)$$

Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового манёвра у предприятия.

Финансовые АО «СНГ» приведены в таблице 2.6. Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.11.

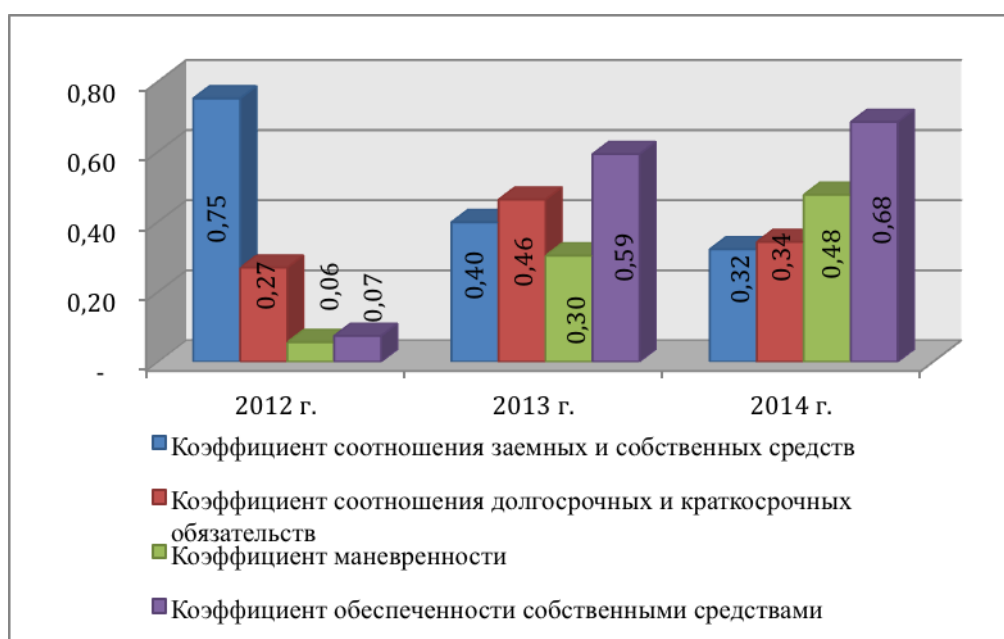


Рисунок 2.11 - Динамика показателей финансовой устойчивости АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

Проанализируем данные коэффициенты для АО «СНГ» на конец 2013 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств составлял 0,75. Это означает независимость предприятия от внешних источников, высокую финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств составил 0,27. Чем выше данный показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений.

Коэффициент маневренности составил 0,06. Коэффициент показывает что предприятие способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для АО «СНГ» составил 0,07. Коэффициент показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Проанализируем данные коэффициенты для АО «СНГ» на конец 2014 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств снизился на 0,35 и составил 0,40. Это связано, с ростом собственного капитала. Данный показатель свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников, высокой финансовой устойчивости.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств вырос на 0,19 и составил 0,46. Это объясняется снижением краткосрочных пассивов.

Коэффициент маневренности составил 0,30.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для АО «СНГ» вырос на 0,52 и составил 0,59, следовательно, предприятие имеет возможность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Снижение данного показателя объясняется увеличением дебиторской задолженности.

Проанализируем данные коэффициенты для АО «СНГ» на конец 2015 года. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств для АО «СНГ» снизился на 0,08 и составил 0,32. Уровень данного показателя свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников, высокую финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств снизился на 0,12 и составил 0,34. Это объясняется снижением краткосрочных пассивов.

Коэффициент маневренности вырос на 0,18 и составил 0,48.

Таблица 2.8 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Откл 2014 г./ 2013 г.	Отклонение 2014г./2013г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,75	0,40	0,32	-0,35	-0,08
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,27	0,46	0,34	0,19	-0,12
Коэффициент маневренности	0,06	0,30	0,48	0,25	0,18
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,07	0,59	0,68	0,52	0,09

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для АО «СНГ» увеличился на 0,09 и составил 0,68. Увеличение данного показателя связано с увеличением дебиторской задолженности., предприятие имеет возможность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные активы.

#### 2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и



легкорезализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, то есть, анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

#### 2.4.1 Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240 Баланса);

A2 - быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (стр. 1260 + стр. 1230 Баланса);

A3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса «Оборотные активы» (стр. 1210 + стр. 1220 Баланса);

A4 - труднореализуемые активы. Это статьи разд. I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 1100 Баланса).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 - наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи «Кредиторская задолженность» и «Прочие краткосрочные пассивы» (стр. 1520 + стр. 1550);

П2 - краткосрочные пассивы. Разд. V баланса «Краткосрочные обязательства» (стр. 1510);

П3 - долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400);

П4- постоянные пассивы. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы» (стр. 1300).

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\begin{cases} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{cases} \quad (18)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств ( $E_c = I_c - F$ ). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление  $A1 - П1$  и  $A2 - П2$  позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение  $A3 - П3$  отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем данные показатели для АО «СНГ» на конец 2013 года. Величина наиболее ликвидных активов (А1) составляла 9 031 тыс. руб., быстрореализуемых активов (А2) равнялась 59 193 204 тыс. руб., медленно реализуемых активов (А3) составляла 3 556 603 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов (А4) было равно 82 255 429 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составляли 49 040 503 тыс. руб., краткосрочные пассивы (П2) – отсутствуют, долгосрочные пассивы (П3) –13 181 200 (долгосрочные обязательства), а постоянные пассивы (П4) были равны 82 792 564 тыс. руб.

На конец 2014 года величина наиболее ликвидных активов (А1) составила 337 тыс. руб., быстрореализуемых (А2) активов равна 54 666 286 тыс. руб., медленно реализуемых активов (А3) составила 3 493 755 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов (А4) составило 100 771 593 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 30 957 540 тыс. руб., краткосрочные пассивы (П2) – отсутствуют, и долгосрочные пассивы (П3)- 14 327 418 тыс.руб., а постоянные пассивы (П4) равны 113 647 013 тыс. руб.

На конец 2015 года величина наиболее ликвидных активов (А1) составила 1 582 тыс. руб., быстрореализуемых (А2) активов равна 148 998 587 тыс. руб., медленно реализуемых активов (А3) составила 6 666 865 тыс. руб., а значение труднореализуемых активов (А4) стало равно 139 610 414 тыс. руб.

При этом на конец данного периода наиболее краткосрочные обязательства (П1) составили 53 507 267 тыс. руб., краткосрочные пассивы (П2) - отсутствуют, долгосрочные пассивы (П3) -18 298 369 тыс.руб., а постоянные пассивы (П4) составили 223 471 812 тыс. руб.

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2013 года:

9 031 тыс. руб. (А1) < 49 040 503 тыс. руб. (П1);

59 193 204 тыс. руб. (А2) > 0 (П2);

3 556 603 тыс. руб. (А3) < 13 181 200 (П3);

82 255 429 тыс. руб. (А4) < 82 792 564 тыс. руб. (П4).

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2014 года:

337 тыс. руб. (А1) < 30 957 540 тыс. руб. (П1);

54 666 286 тыс. руб. (А2) > 0 (П2);

3 493 755 тыс. руб. (А3) < 14 327 418 (П3);

100 771 593 тыс. руб. (А4) < 113 647 013 тыс. руб. (П4).

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2015 года:

1 582 тыс. руб. (А1) > 53 507 267 тыс. руб. (П1);

148 998 587 тыс. руб. (А2) > 0 (П2);

6 666 865 тыс. руб. (А3) < 18 298 369 (П3);

139 610 414 тыс. руб. (А4) < 223 471 812 тыс. руб. (П4).

Условие абсолютной ликвидности за все анализируемые периоды не выполняется .

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2013 года:

$$(A1+A2) \geq (П1+П2) \quad (19)$$

59 202 235 тыс. руб. (А1+А2) > 49 040 503 тыс. руб. (П1+П2).

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2014 года:

54 666 623 тыс. руб. (А1+А2) > 30 957 540 тыс. руб. (П1+П2).

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2015 года:

149 000 169 тыс. руб. (А1+А2) > 53 507 267 тыс. руб. (П1+П2).

Условие срочной ликвидности за весь анализируемый период 2013 - 2015 гг. выполняется. Денежных средств предприятия, а также дебиторской задолженности хватает для покрытия краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности).

## 2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия:

- Коэффициент текущей ликвидности (К<sub>тл</sub>) - показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами:

$$K_{тл} = R_a / K_t, \quad (20)$$

где  $R_a$  – текущие активы (оборотные средства);

$K_t$  - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

- Коэффициент критической (срочной) ликвидности (К<sub>кл</sub>) - показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{кл} = (D + r_a) / K_t, \quad (21)$$

где Д – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

$r_a$  – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

- Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) - показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время.

Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса:

$$\text{Кал} = \text{Д} / \text{Кт} \quad (22)$$

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности АО «СНГ» приведены в таблице 2.7. Динамика показателей ликвидности АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 2.11.

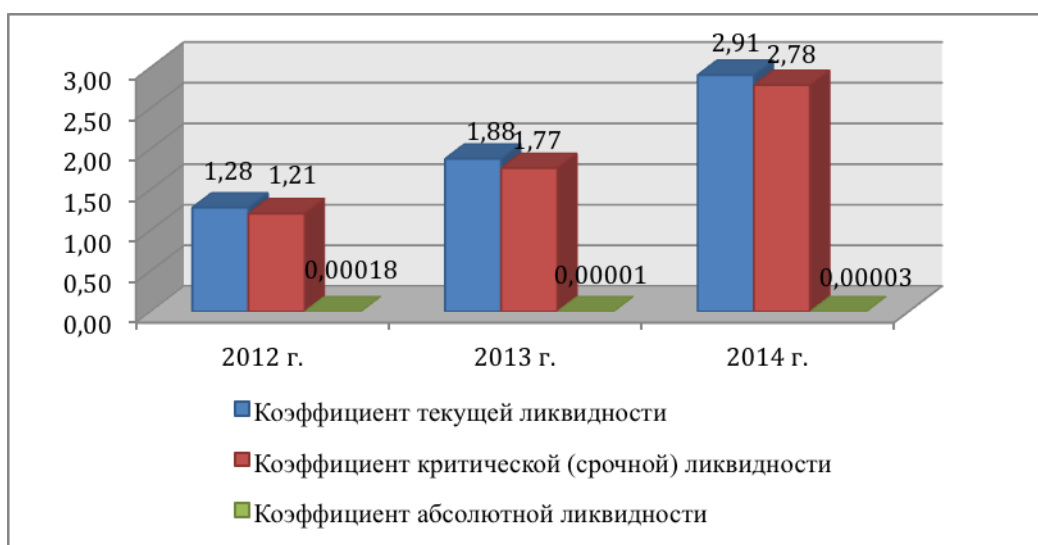


Рисунок 2.12 - Динамика показателей ликвидности АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг.

На конец 2013 года коэффициент текущей ликвидности составлял 1,91, то есть предприятию достаточно своих оборотных средств, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Коэффициент критической (срочной) ликвидности был равен 1,80. Коэффициент абсолютной ликвидности составлял 0,00018.

На конец 2014 года коэффициент текущей ликвидности составлял 1,88, произошел рост данного показателя по сравнению с предыдущим периодом на 0,60. Это объясняется снижением кредиторской задолженности. Коэффициент критической (срочной) ликвидности стал равен 1,77, данный коэффициент вырос на 0,56. Данный показатель указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчётов. Коэффициент

абсолютной ликвидности составил 0,00001, произошло снижение данного показателя, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период снизилась.

На конец 2015 года коэффициент текущей ликвидности составлял 2,91, произошло увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом за счет роста дебиторской задолженности. Коэффициент критической (срочной) ликвидности стал равен 2,78. Коэффициент абсолютной ликвидности в отчетном периоде составил 0,00003.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить весьма приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

Таблица 2.9 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Откл 2014 г./ 2013 г.	Откл 2015 г. /2014 г.	норма
Коэффициент текущей ликвидности	1,28	1,88	2,91	0,60	1,03	2-2,5
Коэффициент критической (срочной) ликвидности	1,21	1,77	2,78	0,56	1,02	0,5-1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00018	0,00001	0,00003	-0,00017	0,00002	0,2-0,5

## 2.5 Оценка деловой активности АО «СНГ»

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

- Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ооб):

$$\text{Ооб} = V/\text{Раср}, \quad (23)$$

где Раср – средняя за период величина оборотных средств.

V - выручка от продажи продукции (работ, услуг);



- Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Омсп):

$$\text{Омсп} = V/Z_{\text{сп}}, \quad (24)$$

где  $Z_{\text{сп}}$  – средняя за период величина запасов и затрат.

- Средний срок оборота материальных оборотных средств (См. сп):

$$\text{См. сп} = 365/ \text{Омсп}, \quad (25)$$

- Средний срок оборота дебиторской задолженности (Сд/з):

$$\text{Сд/з} = 365/ \text{Од/з}, \quad (26)$$

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Од/з):

$$\text{Од/з} = V/\text{гаср}, \quad (27)$$

где гаср – средняя за период дебиторская задолженность.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ок/з):

$$\text{Ок/з} = V/\text{грсп}, \quad (28)$$

где грсп – средняя за период кредиторская задолженность.

- Средний срок оборота кредиторской задолженности (Ск/з):

$$\text{Ск/з} = 365/ \text{Ок/з}, \quad (29)$$

Динамика показателей деловой активности представлена на рис.2.12.

Показатели деловой активности АО «СНГ» представлены в таблице 2.8.

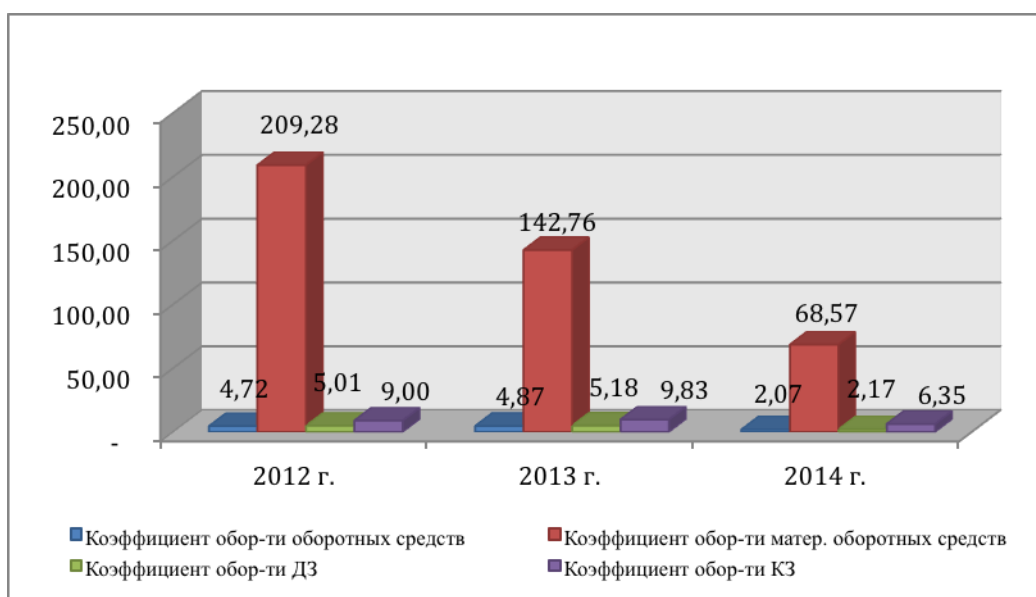


Рисунок 2.13 – Динамика показателей деловой активности АО «СНГ» за 2013-2015 гг.

На конец 2014 года коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 0,15 и составил 4,87.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств снизился на 66,53 и составил 142,76, то есть уменьшилась скорость оборота запасов и затрат, число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

Средний срок оборота материальных оборотных средств вырос на 0,81 и составил 2,56 дней.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,17 и составил 5,18, значит, число оборотов коммерческого кредита за период, предоставляемого предприятием увеличилось.

Средний срок оборота дебиторской задолженности уменьшился на 2,40 дней и составил 70,49 дней, данный показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, уменьшения показателя рассматривается как положительная тенденция. Такое высокое значение оборота дебиторской задолженности объясняется условиями агентских договоров, так как нефть отгружается в текущем периоде, а деньги за нее поступают только в течении последующих 180 дней и выше.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 0,83 и составил 9,83, данный показатель дает представление о скорости оборота задолженности предприятия, ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия. Так как если  $Ok/z > Od/z$ , то у предприятия нет значительного остатка денежных средств.

Средний срок оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. За отчетный период произошло снижение данного показателя на 3,41 дней и составил 37,14 дн., то есть замедление оборачиваемости, увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

На конец 2015 года коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 2,8 и составил 2,07.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств снизился на 74,18 и составил 68,57, то есть снизилась скорость оборота запасов и затрат, число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

Средний срок оборота материальных оборотных средств увеличился на 2,77 дней и составил 5,32 дней.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 3,01 и составил 2,17, значит, число оборотов коммерческого кредита за период, предоставляемого предприятием снизилось. Следовательно, произошло уменьшение оборачиваемости и ухудшение расчетов с дебиторами.

Средний срок оборота дебиторской задолженности увеличился на 97,94 дней и составил 168,44 дней, данный показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, увеличение показателя рассматривается как отрицательная тенденция.

Таблица 2.10 - Показатели деловой активности АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Откл 2014 г./ 2013 г.	Откл 2015 г./2014 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,72	4,87	2,07	0,15	-2,8
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	209,28	142,76	68,57	-66,53	-74,18
Средний срок оборота материальных оборотных средств, дн.	1,74	2,56	5,32	0,81	2,77
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,01	5,18	2,17	0,17	-3,01
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	72,90	70,49	168,44	-2,40	97,94
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,00	9,83	6,35	0,83	-3,48
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн	40,54	37,14	57,45	-3,41	20,32

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 3,48 и составил 6,35, данный показатель дает представление о скорости оборота задолженности предприятия, ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

Средний срок оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. За отчетный период произошло увеличение данного показателя на 20,32 и составил 57,45, то есть ускорение оборачиваемости, увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

## 2.6 Оценка рентабельности АО «СНГ»

Рентабельность - один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели доходности продукции. Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

- показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества

(рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

- показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

Ниже показан расчет основных показателей, характеризующих рентабельность предприятия.

При формулировании конечных выводов при анализе финансово-экономического состояния предприятия необходимо учитывать следующие особенности показателей рентабельности.

1. Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают. Поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию.

2. Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя - прибыль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал (Ис), или внеоборотные активы (F). Хотя они и имеют стоимостную оценку, но это учетная стоимость (зафиксированная в учетной документации), которая может существенно отличаться от текущей (рыночной) оценки.

3. Высокому уровню рентабельности чаще всего соответствует большой риск и неустойчивость на рынке. Поэтому желание повысить платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия может достигаться снижением эффективности его работы.

- Рентабельность продаж (Rn):

$$R_n = (P_p/V) * 100\%, \quad (30)$$

где  $P_p$  – прибыль от продаж (работ, услуг);

$V$  - выручка от продажи продукции (работ, услуг).

- Рентабельность реализованной продукции ( $R_p$ ):

$$R_p = (P_p/Z) * 100\%, \quad (31)$$

где  $Z$  – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

- Рентабельность всего капитала предприятия ( $R_k$ ):

$$R_k = (P_{ч}/V_{ср}) * 100\%, \quad (32)$$

где  $P_{ч}$  – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль.

$V_{ср}$  – средний за период итог баланса.

4. Рентабельность производственных фондов:

$$P_{пф} = P_{ч} / (F_o + F_{об}) \quad (33)$$

где  $F_o$  - средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{об}$  - средние остатки за период оборотных средств предприятия.

Рентабельность производственных фондов показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

5. Рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = P_{ч} / И_{ср} \quad (34)$$

Данный показатель отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

Показатели рентабельности АО «СНГ» приведены в таблице 2.14. Динамика показателей рентабельности АО «СНГ» за 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 2.13.

В конце 2014 года рентабельность продаж увеличилась на 0,60% и составила 12,73 %, данный показатель показывает доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Такое изменение объясняется тем, что темпы роста выручки от продаж в 2014 году

опередили темпы роста прибыли от продаж. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

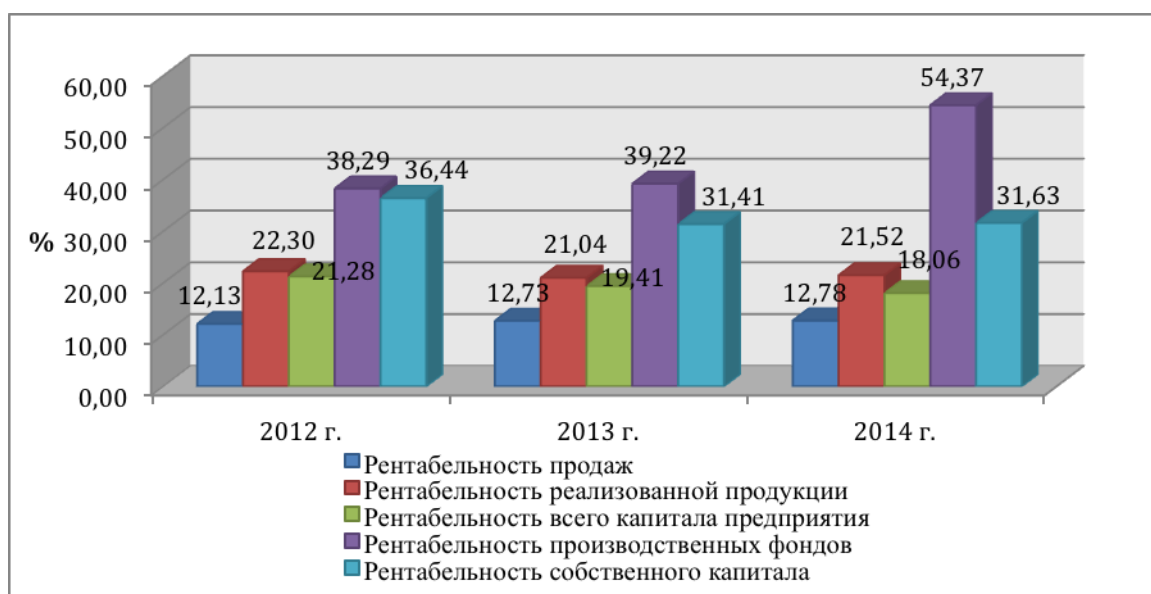


Рисунок 2.14– Динамика показателей рентабельности АО «СНГ» за 2013-2015 гг.

Рентабельность реализованной продукции уменьшилась на 1,26 % и составила 21,04 %. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала предприятия уменьшилась на 1,87 % и составила 19,41 %, определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя превышает ставку процента по банковскому кредиту – 12 %, что позволяет сделать вывод об эффективности его деятельности.

Рентабельность производственных фондов выросла на 0,94 и составила 39,22. Чем выше показатель рентабельности производственных фондов, тем быстрее движутся материалы и деньги.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 5,02 и составила 31,41.

В конце 2015 года рентабельность продаж увеличилась на 0,04 % и составила 12,78 %, данный показатель показывает доходность организации, то есть, сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль



прибыли. Данный показатель напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство.

Рентабельность реализованной продукции увеличилась на 0,48% и составила 21,52 %. Данный показатель дает представление о прибыли от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала предприятия снизилась на 1,35 % и составила 18,06 %, показатель определяет эффективность всего имущества предприятия. Значение показателя превышает ставку процента по банковскому кредиту, что позволяет сделать вывод об эффективности его деятельности.

Рентабельность производственных фондов выросла на 15,15 и составила 54,37.

Рентабельность собственного капитала выросла на 0,22 и составила 31,63.

Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели не отражают, поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию. В данном случае наблюдается снижение показателей рентабельности всего капитала предприятия, основных производственных фондов и собственного капитала.

В целом динамику баланса АО «Самотлорнефтегаз» за 2013, 2014 и 2015 гг. можно расценить как положительную, характерную для динамично развивающегося предприятия. Рассмотрение каждого показателя в отдельности также позволяет сделать вывод, что предприятие работало рентабельно, с наработками на перспективу. Рост активов баланса, необоснованной кредиторской задолженности, снижение долгосрочных обязательств, получение чистой прибыли - все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия

Таблица 2.11 - Показатели рентабельности АО «СНГ»

В тыс.руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2014 г./ 2013 г.	Отклонение 2014г./2013 г.
Рентабельность продаж	12,13	12,73	12,78	0,60	0,05
Рентабельность реализованной продукции	22,30	21,04	21,52	-1,26	0,48
Рентабельность всего капитала предприятия	21,28	19,41	18,06	-1,86	-1,35
Рентабельность производственных фондов	38,29	39,22	54,37	0,94	15,15
Рентабельность собственного капитала	36,44	31,41	31,63	-5,03	0,22

## 2.7 Анализ затратности функционирования АО «СНГ»

Издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием (фирмой) своей производственной и реализационной деятельности. Денежная оценка факторов производства необходима для получения общего критерия для характеристики различных факторов производства, поскольку каждое предприятие должно проводить анализ затрат в динамике и сравнивать их уровень с уровнем цен на продукт.

Основными документами, определяющими состав затрат, включенных в себестоимость продукции, являются: «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», Постановление Правительства РФ «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке при налогообложении прибыли».

Выделяют следующие признаки классификации затрат:

- по экономическим элементам;
- по статьям расходов (калькуляции);
- по способу отнесения затрат на себестоимость продукции;
- по функциональной роли затрат;
- по степени зависимости от изменения объема производства;
- по степени однородности затрат.

При классификации затрат по экономическим элементам основным признаком группировки затрат является однородность их экономического содержания. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью

расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

Содержание экономических элементов определяется их названием.

Себестоимость услуг представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе оказания услуг ресурсов: энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат.

Для целей анализа используются следующие показатели затрат:

- полная себестоимость товарной услуг - это совокупность затрат живого и овеществленного труда на весь объем оказанных услуг;

- себестоимость услуг за отчетный год - это удельные затраты на оказание услуг;

- затраты на рубль оказанных услуг - это удельные затраты на единицу услуг в стоимостном выражении.

Таблица 2.12 – Классификация затрат по экономическим элементам АО «СНГ»

В тыс.руб.

Наименование статьи затрат	2013г.		2014г.		2015г.		Откл 2014 г./ 2013 г.		Откл 2015 г./ 2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	5 574 482,74	3,46	6 026 332,6	3,52	6 267 148,2	3,27	451 849,85	0,06	240 815,57	-0,25
Затраты на оплату труда	5 010 589,98	3,11	6 326 848,10	3,69	6 631 294,40	3,46	1 316 258,11	0,58	304 446,29	-0,23
Страховые взносы	1 703 600,59	1,06	2 151 128,35	1,26	2 254 640,09	1,18	447 527,76	0,20	103 511,74	-0,08
Амортизация	9 135 062,76	5,67	9 711 649,1	5,67	16 616 567,1	8,67	576 586,32	-0,00	6 904 918,06	3,00
Прочие затраты	139 688 481,97	86,70	147 065 330,9	85,86	159 886 257,2	83,42	7 376 848,97	-0,84	12 820 926,30	-2,44
Итого	161 112 218,05	100,0	171 281 289,0	100,0	191 655 907,0	100,0	10 169 071,0	0,0	20 374 618,0	(0,0)

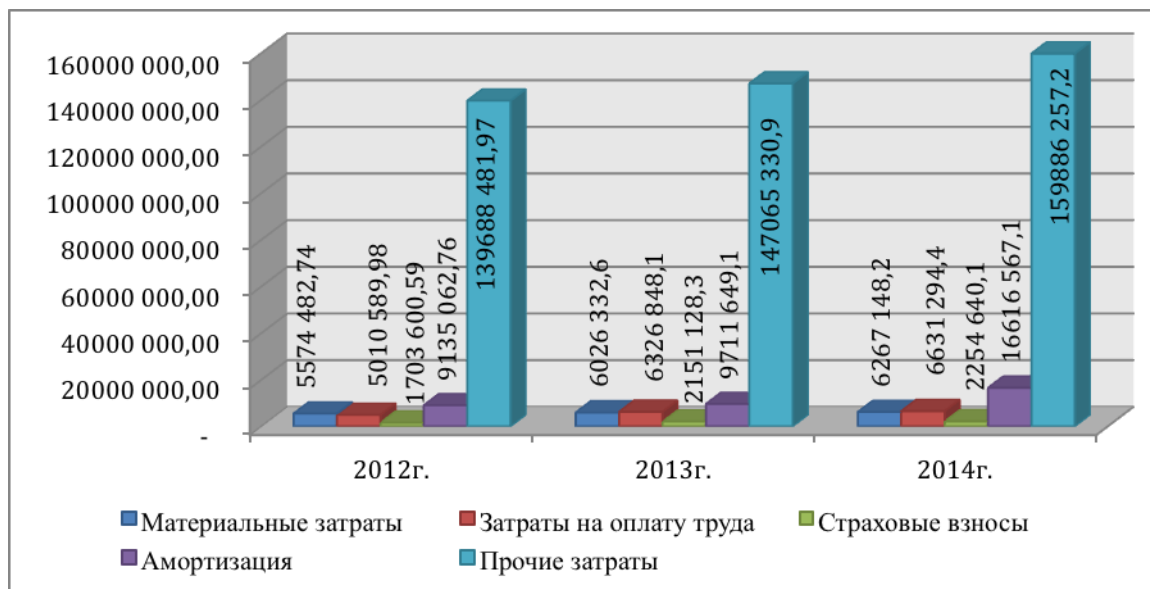


Рисунок 2.15 –Структуры затрат АО «СНГ» за 2013-0215 гг.

Наибольший удельный вес в структуре затрат АО «СНГ» занимают прочие затраты. Такой большой объем объясняется спецификой деятельности предприятия. К прочим затратам относятся затраты на геолого-технические мероприятия, транспортные расходы, капитальный и текущий ремонт ОПФ.

На конец 2014 года прочие затраты выросли на 7 376 848,97 тыс.руб. и составили 147 065 330,9 тыс.руб. (85,86%). Материальные затраты составили 6 026 332,6 тыс.руб., страховые взносы- 2 151 128,35 тыс.руб., амортизация выросла на 576 586,32 тыс.руб. и составила 9 711 649,1 тыс.руб.

На конец 2015 года прочие затраты выросли на 12 820 926,30 тыс.руб. и составили 159 886 257,2 тыс.руб. (83.42%). Материальные затраты составили 6 267 148,2 тыс.руб., страховые взносы-2 254 640,09 тыс.руб., амортизация выросла на 6 904 918,06 тыс.руб. и составила 16 616 567,1 тыс.руб.

### 3. РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ЛИКВИДАЦИИ РАЗЛИВОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БИОМИКРОГЕЛЕЙ

Загрязнение окружающей среды- проблема острая для нефтедобывающих предприятий в любые времена. С одной стороны это огромные разливы нефти и нефтепродуктов, от которых страдает все живое вокруг, создавая опасность для флоры и фауны, с другой стороны это миллионные штрафы, которые несет предприятие ежегодно. В своем дипломном проекте я хочу предложить приобретение мобильной лаборатории, использующей БиоМикроГели для ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов на месторождениях и трубопроводах АО «Самотлорнефтегаз».

#### 3.1 Борьба с загрязнением водных объектов нефтепродуктами на сегодняшний день

Загрязнение водных объектов нефтепродуктами – одна из основных проблем, возникающих при добыче и транспортировке нефти

Аварийные разливы нефти и нефтепродуктов, имеющие место на объектах нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, при транспорте этих продуктов наносят ощутимый вред экосистемам, приводят к негативным экономическим и социальным последствиям.

В связи с увеличением количества чрезвычайных ситуаций, которое обусловлено ростом добычи нефти, износом основных производственных фондов (в частности, трубопроводного транспорта), а также диверсионными актами на объектах нефтяной отрасли, участившимися в последнее время, негативное воздействие разливов нефти на окружающую среду становится все более существенным. Экологические последствия при этом носят трудно учитываемый характер, поскольку нефтяное загрязнение нарушает многие естественные процессы и взаимосвязи, существенно изменяет условия обитания всех видов живых организмов и накапливается в биомассе.

Несмотря на проводимую в последнее время государством политику в области предупреждения и ликвидации последствий аварийных разливов нефти и нефтепродуктов, данная проблема остается актуальной и в целях снижения возможных негативных последствий требует особого внимания к изучению способов локализации, ликвидации и к разработке комплекса необходимых мероприятий.

Локализация и ликвидация аварийных разливов нефти и нефтепродуктов предусматривает выполнение многофункционального комплекса задач, реализацию различных методов и использование технических средств. Независимо от характера аварийного разлива нефти и нефтепродуктов (ННП) первые меры по его ликвидации должны быть направлены на локализацию пятен во избежание распространения дальнейшего загрязнения новых участков и уменьшения площади загрязнения.

Современные системы очистки окружающей среды от нефтепродуктов не позволяют в полной мере восстановить экосистему

Основные цели моего инвестиционного проекта указаны ниже:

-Проанализировать текущие технологии ликвидации разливов нефти с поверхности воды;

-Определить оптимальный путь решения проблемы;

-Рассчитать экономическую целесообразность внедряемой технологии.

### 3.2 Существующие методы в АО «Самотлорнефтегаз»

На сегодняшний день на предприятии имеют место быть два способа борьбы с разливами- это механический сбор нефтепродуктов и абсорбент SpillSorb.

Основные характеристики механического сбора нефтепродуктов:

-универсальность;

-низкая стоимость;

- необходимость в применении специального оборудования;



- трудоемкость и времязатратность процесса;
- возможность удаления загрязнения лишь до 75% нефтепродуктов.

Основные характеристики использования абсорбента SpillSorb:

- возможность применения на воде и суше,
- способность биоразложения поглощенных углеводов;
- высокая стоимость;
- не способность к биоразложению тяжелых фракций и нефтехимии;
- сложность нанесения на поверхность водоемов.

Исходя из этого можно сделать вывод о несовершенстве обоих способов очистки, поэтому я предлагаю использование БиоМикроГели.

Основные характеристики БиоМикроГеля:

- Микрогель – это глобулы, образованные из-за разрыва прочной молекулярной сетки. При этом каждая глобула в размере менее 1мкм. Находится в жидком состоянии

- Микрогели обладают коагулирующим (связывающим) свойством;

- Основаны на целлюлозе, поэтому абсолютно безвредны для окружающей среды;

- В результате обработки веществом, нефть образует микрокапсулы, диаметром 10-1000 нм. Микрокапсулы собираются в сгустки, размером от 0,5 до 5 см, которые легко собирать с поверхности воды;

- Биомикрогели обладают обратной растворимостью; при изменении параметров раствора (рН, температура) англомераты закапсулированной нефти разрушаются и нефть всплывает на поверхность, откуда её можно собрать, а раствор биомикрогелей использовать повторно.

Результат действия БиоМикроГеля- наблюдается полное агрегирование нефти. Полученный продукт легко удаляется сетчатой лопаткой, т.к. представляет собой сгустки нефти.

Второй этап – механическая очистка поверхности воды, необходима в всех случаях. Таким образом применение БиоМикроГелей для ликвидации разлива

нефтепродуктов позволяет снизить затраты по сравнению с использованием сорбента Spill-Sorb.

При этом микрогель можно отделить от нефти и использовать повторно до 5 раз, что дополнительно может снизить затраты.

Применение БиоМикроГелей – экологически чистое мероприятие, позволяющее очистить поверхность водоёма даже от тонких плёнок нефтепродуктов. Технология использования микрогелей достаточно проста и легко осуществима в полевых условиях. БиоМикроГели можно использовать многократно. Экономия средств при использовании БиоМикроГелей для ликвидации разлива нефтепродуктов на поверхности воды позволяет снизить затраты более чем в 2 раза по сравнению с использованием, например, сорбента Spill-Sorb.

### 3.3 Экономическая часть инвестиционного проекта

Общие капитальные затраты необходимые для приобретения Мобильной Лаборатории- 35 000 тыс.руб. Также в состав данных затрат включены 250 тыс.руб. на возможные непредвиденные или неучтенные расходы.

Капитальные затраты для предлагаемого инвестиционного проекта представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Капитальные затраты инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Наименование оборудования	Стоимость 1 шт, тыс.руб.	Кол-во, шт	Итого затрат, тыс.руб.
Мобильная Лаборатория	35 000,00	1	35 000
Итого			35 000

В данной модели применен линейный метод начисления амортизации. Норма амортизационных отчислений за год составит 7 000 тыс.руб.

Таблица 3.2 – Амортизационные начисления инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Наименование	Стоимость оборудования, тыс.руб	Норма годовой амортизации	Годовые амортизационные отчисления, тыс.руб.
Мобильная Лаборатория	35 000	0,2	7 000
Итого	35 000		7 000

Основные составляющие операционных затрат данного производства как и доходная часть рассчитывалась из расчета, что данная Лаборатория будет работать 2-сменном режиме с 2-я лаборантами в смене.

Фонд заработной платы составит:

Лаборант 80 000 руб/мес

Дополнительные расходы на персонал 800 тыс.руб/год

Итого  $4 \cdot 80 \cdot 12 + 800 000 = 4 640$  тыс.руб.

Расходные материалы.

Затраты на электроэнергию составят 430 тыс.руб.

Прочие расходы составят 210 тыс.руб.

Текущие затраты сведем в таблицу.

Таблица 3.3 – Текущие затраты инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Наименование	Всего, тыс.руб.	в том числе	
		Постоянные издержки, тыс.руб.	Переменные издержки, тыс.руб.
Материальные затраты	2 150		2 150
в т.ч. на электроэнергию			430
Затраты на оплату труда	4 640		4 640
Страховые взносы	1 392		1 392
Амортизация	7 000	7 000	
Прочие затраты, в том числе:	310	100	210
Транспортные расходы	100	100	
Прочее	210		210
Всего затрат	15 492	7 100	8 392

За экономический эффект принимаем сумму штрафов, которые предприятие не будет платить за загрязнение окружающей среды

Таблица 3.4 – Экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Наименование	Тыс.руб.
Штрафы, ежегодно взыскиваемые с АО "Самотлорнефтегаз"	19 090,00
Экономический эффект за счет внедрения ИП	19 090,00

Финансовые показатели инвестиционного проекта сведем в таблицу 3.4.

Чистый приток денежных средств по проекту составит 9 878,4 тыс.руб.

Таблица 3.5 – Финансовые результаты инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Показатели	Сумма в тыс.руб.
Экономический эффект	19 090,00
Амортизация	7 000,00
Валовый доход	3 598,00
Налог на прибыль (20%)	719,60
Чистая прибыль	2 878,40
Капитальные вложения	35 000,00
Чистый приток денежных средств	9 878,40

### 3.4 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчёта. Шагом расчёта в пределах планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на  $t$  - ом шаге расчёта реализации проекта, производится путём их умножения на коэффициент дисконтирования  $\alpha_t$ , который определяется по формуле:

$$\alpha_t = 1 / (1+E)^t \quad (35)$$

где  $t$  - номер шага расчёта ( $t = 0, 1, \dots, T$ );

$T$  - период планирования;

$E$  - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведённая к начальному шагу. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum(R_t - Z_t) \times \alpha_t - K, \quad (36)$$

где  $R_t$  - результаты, достигаемые на  $t$ -ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на  $t$  - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования;

$K$  - сумма дисконтированных капиталовложений.

Сумма дисконтированных капиталовложений вычисляется по формуле:

$$K = \sum K_t \times \alpha_t \quad (37)$$

где  $K_t$  - капиталовложения на  $t$ -ом шаге;

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования;

В случае если ЧДД положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведённого эффекта к приведённым капиталовложениям.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = 1/K \times \sum(R_t - Z_t^*) \times \alpha_t, \quad (38)$$

где  $K$  - сумма дисконтированных капиталовложений;

$R_t$  - результаты, достигаемые на  $t$ -ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на  $t$  - ом шаге расчёта;

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования.

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ( $E_{вн}$ ), при которой величина приведённых эффектов равна приведённым капиталовложениям, то есть  $E_{вн}$  находится из уравнения:

$$\sum (R_t - Z_t) / (1 + E_{вн})^t = \sum K_t / (1 + E_{вн})^t \quad (39)$$

где:  $R_t$  - результаты, достигаемые на  $t$ -ом шаге расчёта;

$Z_t$  - затраты, осуществляемые на  $t$  - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

$K_t$  - капиталовложения на  $t$ -ом шаге;

$E_{вн}$  - норма дисконта.

Найденное значение  $E_{вн}$  (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на  $t$ -ом шаге определяет излишние денежные средства на  $t$ -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на  $t$ -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заёмных средств и отражения этих средств в расчётах эффективности.

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 20 % в год.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 11 % ;
- риск недополучения прибыли 9 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.5–3.10.

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 35 000 тыс. рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 49 392 тыс. рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 49 392тыс. рублей, чистый дисконтированный доход – 35 450,95тыс. рублей.

Рассчитаем индекс доходности проекта, который показывает, во сколько раз денежный приток превышает денежный отток по проекту:

$$\text{ИД} = 35\,450,95 / 35\,000 + 1 = 2,01$$

Индекс доходности ИД > 1, что говорит об эффективности проекта.

Для инвестиционного проекта внутренняя норма доходности инвестиций составляет 20,94% в год.



Срок окупаемости проекта Ток составит:

$$\text{Ток} = t' - ((\text{ЧДД}_\text{п}) / (\text{ЧДД}_\text{п} - \text{ЧДД}_\text{о})), = 4 + (-4313) / (4764 + 4313) = 4,3 \text{ год}$$

(ЧДД<sub>п</sub>) - последнее положительно значение ЧДД

(ЧДД<sub>о</sub>) - последнее отрицательно значение ЧДД

(t-) - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимают отрицательное значение

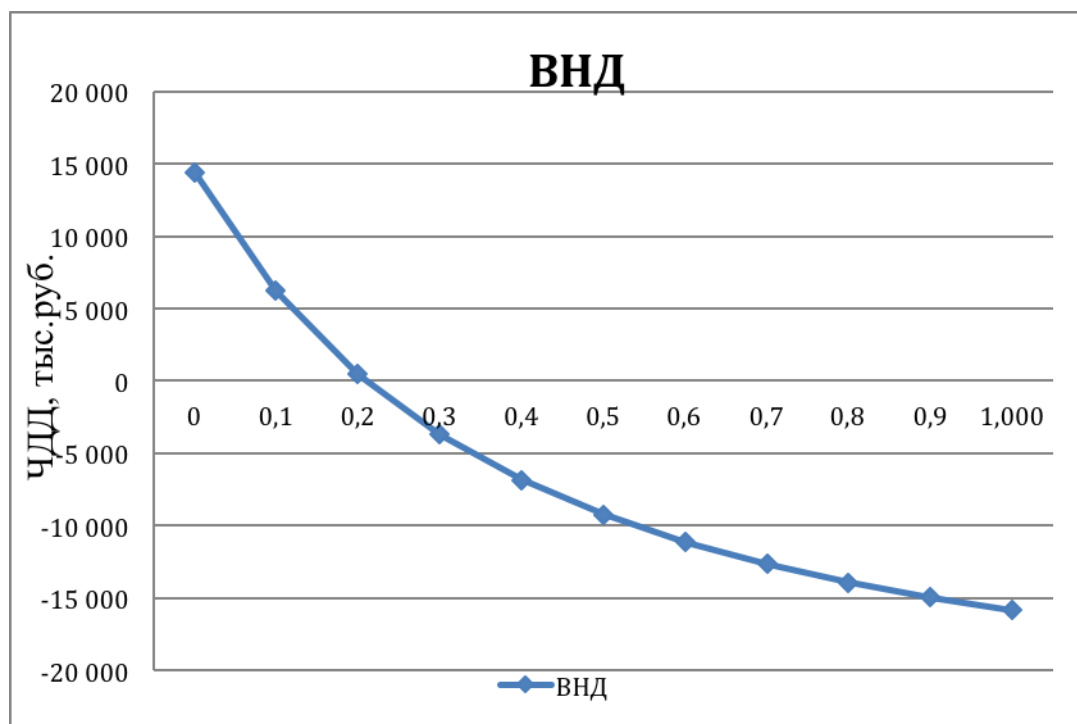


Рисунок 3.2 - Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

На рисунке 3.3 были отражены значения показателей эффективности инвестиционного проекта, такие как дисконтированная сумма операционной деятельности, дисконтированная сумма инвестиционной деятельности, чистый дисконтированный доход и сальдо реальных денег. Рисунок 3.3 наглядно

демонстрируют, что все потоки денежных средств имеют возрастающие позиции, что характеризует данный проект как эффективный.

На основании проведенного анализа и полученных данных хорошо видно, что данный проект является эффективным. Реализация данного проекта будет экономически выгодна для Компании в целом, а также это было бы существенным вкладом в оздоровление экологической обстановки нашего региона.

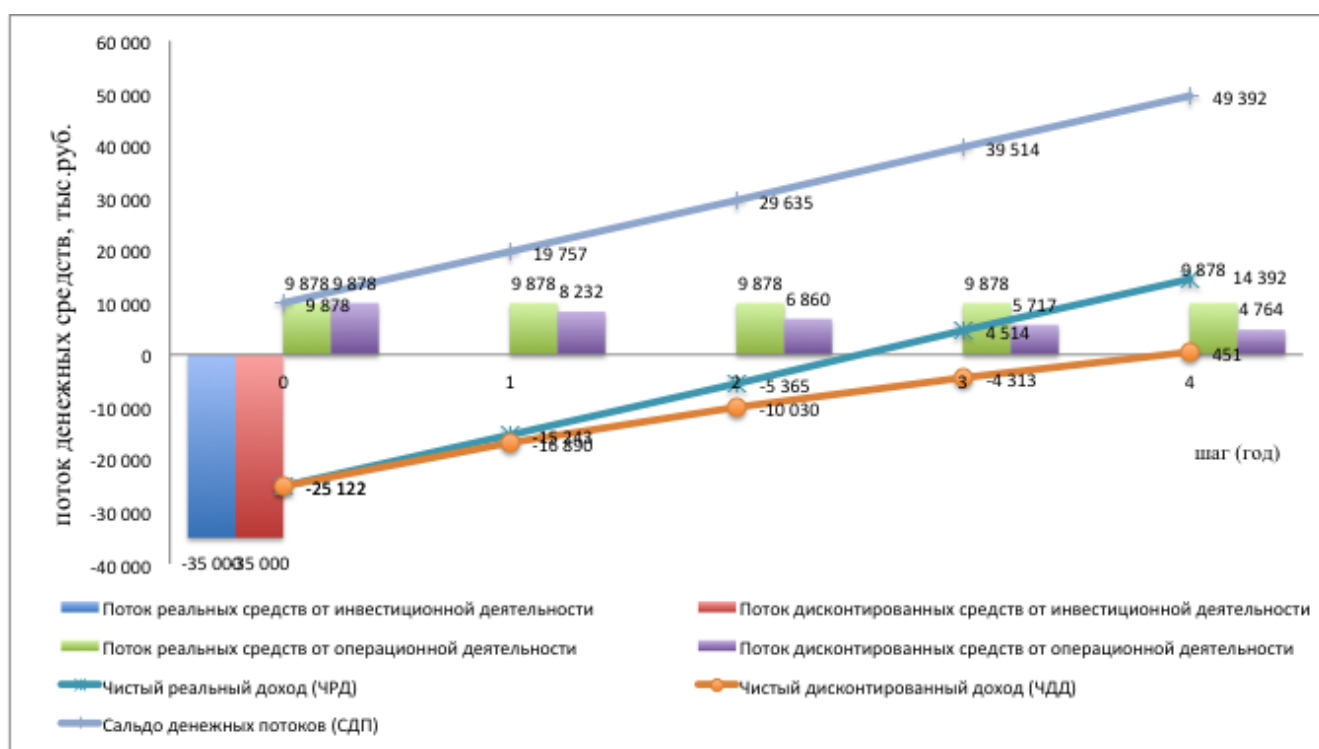


Рисунок 3.3 - Эффективность инвестиционного проекта

Для осуществления данного проекта и его успешной деятельности имеются как необходимые технические ресурсы, так и кадровые резервы. Этот проект также будет в определенной степени помогать реализовывать программу по утилизации газа, а в связи с постоянно ужесточающимися требованиями по охране окружающей среды в будущем это поможет компании преодолеть многие связанные с этой дилеммой проблемы.

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
Инвестиционная деятельность						
Затраты на приобретение активов, всего в том числе:						
за счет собственных средств	35 000					35 000
Поступления от продажи активов						
Поток реальных средств						
По шагам	-35 000					-35 000
Нарастающим итогом	-35 000	-35 000	-35 000	-35 000	-35 000	
Поток дисконтированных средств						
По шагам	-35 000					-35 000
Нарастающим итогом	-35 000	-35 000	-35 000	-35 000	-35 000	

Таблица 3.7- Поток денежных средств от операционной деятельности, В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
Операционная деятельность						
Выручка	19090	19090	19090	19090	19090	95450
Издержки без амортизации основных средств	8492	8492	8492	8492	8492	42460
Амортизация основных средств	7000	7000	7000	7000	7000	35000
Валовый доход	3598	3598	3598	3598	3598	17990
Налог на прибыль (20%)	720	720	720	720	720	3598
Чистый доход	2878	2878	2878	2878	2878	14392
Поток реальных средств:						
по шагам( чист дох+аморт)	9878	9878	9878	9878	9878	49392
нарастающим итогом	9878	19757	29635	39514	49392	
Поток дисконтированных средств:						
по шагам	9878	8232	6860	5717	4764	35451
нарастающим итогом	9878	18110	24970	30687	35451	

Таблица 3.8 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности,

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
Инвестиционная и операционная деятельность						
Поток реальных средств:						
по шагам	-25 122	9 878	9 878	9 878	9 878	14 392
нарастающим итогом	-25 122	-15 243	-5 365	4 514	14 392	
Поток дисконтированных средств:						
по шагам	-25 122	8 232	6 860	5 717	4 764	451
нарастающим итогом	-25 122	-16 890	-10 030	-4 313	451	

Таблица 3.9 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
Финансовая деятельность						
Собственные средства	35 000					35 000
Поток реальных средств:						
по шагам	35 000					35 000
нарастающим итогом	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	

Таблица 3.10 - Сальдо денежных потоков

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
Сальдо денежных потоков						
Поток реальных средств:						
по шагам	9 878	9 878	9 878	9 878	9 878	49 392
нарастающим итогом	9 878	19 757	29 635	39 514	49 392	

Таблица 3.11- Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход (ЧДД)  
В тыс.руб.

Норма дисконта, Е	Шаг (год) планирования					Итого
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
0	-25 122	9 878	9 878	9 878	9 878	14 392
0,1	-25 122	8 980	8 164	7 422	6 747	6 192
0,2	-25 122	8 232	6 860	5 717	4 764	451
0,2094	-25 122	8 168	6 753	5 584	4 617	0
0,3	-25 122	7 599	5 845	4 496	3 459	-3 723
0,4	-25 122	7 056	5 040	3 600	2 571	-6 854
0,5	-25 122	6 586	4 390	2 927	1 951	-9 267
0,6	-25 122	6 174	3 859	2 412	1 507	-11 170
0,7	-25 122	5 811	3 418	2 011	1 183	-12 699
0,8	-25 122	5 488	3 049	1 694	941	-13 950
0,9	-25 122	5 199	2 736	1 440	758	-14 988
1,000	-25 122	4 939	2 470	1 235	617	-15 861

### 3.5 Анализ чувствительности ЧДД

Поскольку проекты в нефтяной отрасли имеют определённую степень риска, связанную с рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения проекта. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше. При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Правило принятия решения об инвестировании, базируется на расчёте ЧДД. Инвестиционный проект принимается, если  $ЧДД > 0$ ; инвестиционный проект отвергается, если  $ЧДД < 0$ ; если  $ЧДД = 0$ , то следует для принятия решения рассмотреть обстоятельства. Выходящие за рамки критерия (например, экологические, социальные) или учесть открывающиеся новые технические, рыночные или иные перспективы.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Необходимо провести анализ чувствительности каждого варианта проекта. Для этого выбирается интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора.

Предположим такие факторы:

- Экономический эффект(-15%; +15%);
- Текущие издержки (-10%; +10%);
- Налоги (-5%; +5%).

Для каждого фактора определяется зависимость: ЧДД(В); ЧДД(ТИ) и ЧДД(Н).

Полученные зависимости чистой текущей стоимости от факторов изобразим графически. Значения ЧДД на каждой прямой, соответствующие крайним точкам диапазона, образуют фигуру, напоминающую паука.

Если изменения ЧДД при заданной вариации параметров будут находиться в положительной области, то проект не имеет риска. Если значения ЧДД попадают в отрицательную область, то решение об оптимальном варианте, выбранном на основе критериев, следует пересмотреть с учётом анализа чувствительности проекта.

Произведем расчёт прироста чистого дисконтированного дохода при определённых вариациях факторов и внесем результаты расчёта в таблицу 3.12.

Таблица 3.12– Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	27 229,9			35 451,0			43 672,0
Текущие издержки		37 889,0		35 451,0		33 012,9	
Налоги			35 580,1	35 451,0	35 321,8		

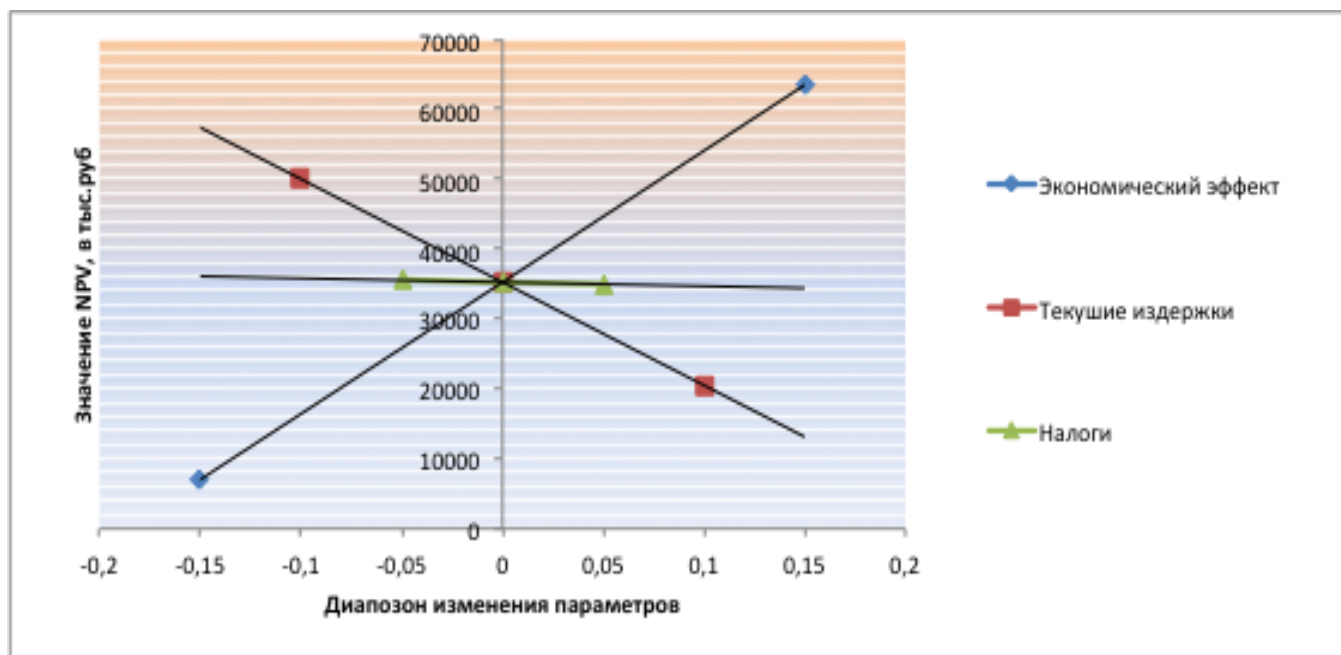


Рисунок 3.4 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

На диаграмме «паук» наглядно изображен достаточно неплохой запас эффективности при различных вариациях факторов с любой степенью риска.

Диаграмма расположена высоко от линии нулевой эффективности, что говорит о том, что, даже при ещё более отрицательных факторах, приобретение лаборатории для АО «СНГ» будет экономически эффективно и целесообразно.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

АО «Самотлорнефтегаз» - одно из крупнейших добывающих предприятий НК «Роснефть», которое ведет разработку центральной и юго-западной части Самотлорского месторождения - одного из крупнейших в России.

Одним из факторов, оказывающих негативное воздействие на деятельность Самотлорнефтегаза, является высокая степень выработанности разрабатываемых месторождений. Компания обладает лицензией на разработку Самотлорского месторождения на условиях Соглашения о разделе продукции. При этом следует отметить, что Самотлорское месторождение эксплуатируется более 20 лет и находится в состоянии падающей добычи, а значительная часть запасов компании относится к категории трудноизвлекаемых, что существенно повышает себестоимость добычи. В связи с этим руководством компании существенное внимание уделяется работам, направленным на использование новых технологий добычи, таких как гидроразрыв пласта, горизонтальное бурение и других, а также проведению мероприятий по реконструкции и модернизации производственных мощностей.

Таким образом, рассмотрев теоретические аспекты деятельности и применив их к анализу деятельности АО «Самотлорнефтегаз», можно прийти к выводу, что это гигант на нефтяном рынке ХМАО с невероятно огромным техническим и производственным потенциалом.

Конкурентное положение предприятия имеет значительный резерв для улучшения. Это может быть достигнуто за счет применения инновационных технологий при разработки производственных проектов, оптимизации структуры добычи нефти, ориентации на решение проблем загрязнения окружающей среды.

В данной дипломной работе дана подробная характеристика АО «СНГ», произведён SWOT-анализ. Выявлены сильные и слабые стороны организации, предложены пути повышения ее эффективности. Также проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности, рассмотрены все основные показатели

деятельности за 2013-2015 гг., На основании всего этого предложен инвестиционный проект. Произведены все необходимые расчеты. Рассчитаны такие показатели как индекс доходности, срок окупаемости, ВНД, ЧДД.

Внедрение мероприятий по переработке отходов нефтедобычи, несомненно, в первую очередь направлено на снижение негативного воздействия на окружающую среду. Однако, немаловажен и социально-экономический эффект для предприятия: уменьшение платы за размещение отходов; получение прибыли от реализации продуктов утилизации; расширение инфраструктуры рабочих профессий предприятия; создание дополнительных рабочих мест.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Белотелова, Н.П. Финансы: Учебник для бакалавров/ Н.П.Белотелова, Ж.С. Белотелова, П.Н. Шуляк. -Изд-во Дашков и К, 2012.- 51 с.
- 2 Бородулин, А.Н. Теория экономического анализа: Учебное пособие. 1-е изд. / А.Н. Бородулин, В.Н. Кузнецов, М.В. Мельник. - Тверь: ТГТУ, 2013. 148 с.
- 3 Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков.– М. : Юрайт, 2012. – 430 с.
- 4 Валинурова Л.В. Диагностика состояния инновационно ориентированного предприятия : учеб. пособие / Л. В. Валинурова, Э. И. Исхакова, А. М. Ахмадеев, И. В. Горбачев. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 109 с.
- 5 Виханский, О.С. Менеджмент: учебник/ О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Экономист, 2013. – 528 с.
- 6 Герчикова, И.Н. Финансовый менеджмент: учебник/ И.Н. Герчикова. – М.: Консалт–банкир, 2010. -208 с.
- 7 Гончаренко, В.М. Методы оптимальных решений в экономике и финансах. Практикум. Учебное пособие/ В.М. Гончаренко, В.Ю. Попов.- Изд-во Кнорус, 2016.- 4 с.
- 8 Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие/ И.Г. Давыденко, В.А. Алешин., Зотова А.И.-Изд-во Кнорус, 2016.-34 с.
- 9 Дмитриева, Е.В. Инвестиционная деятельность промышленных предприятий в Российской Федерации/ Е.В. Дмитриева. -Изд-во Наука и образование, 2014.-113 с.
- 10 Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие/ Е.С. Ерина.– М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. – 96 с.

- 11 Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности/ О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин.- Изд-во Кнорус, 2016.-19 с.
- 12 Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп./ Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. - М.: ТК Велби.- Изд-во Проспект, 2010. - 432 с.
- 13 Коротченков, А.М. Санация предприятия в отрасли. Учебное пособие/ А.М. Коротченков. -Изд-во Проспект, 2016.-34 с.
- 14 Кухаренко, С.И. Анализ финансового состояния: учебное пособие/ С.И. Кухаренко, Н.Н. Котова, В.А. Киселева. - Челябинск: ЮУрГУ, 2002. –24 с.
- 15 Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии : учебное пособие / С.А. Мицек. - М.: КНОРУС, 2011. - 248 с.
- 16 Николаев, М.А. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие/ М.А. Николаев. - Изд-во Финансы и статистика, 2014. -166 с.
- 17 Нешиной, А.С. Инвестиции: Учебник/ А.С. Нешиной. - Изд-во Дашков и К, 2012.- 51с.
- 18 Орлова, Е.Р., Инвестиции/Орлова Е.Р.- Из-во Омега-Л, 2012.-10 с.
- 19 Покрепин, Б.В. Разработка нефтяных и газовых месторождений/ Б.В. Покрепин. -Изд-во Феникс, 2015.-67с.
- 20 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА–М, 2009. – 336 с.
- 21 Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: учебник/ Н.А. Сафронова. - М., 2012. – 325 с.
- 22 Секерин, В.Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах. Учебное пособие/ В.Д. Секерин, А.Е. Горохова.-Изд-во Проспект, 2016.- 56 с.
- 23 Сироткин, С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник/ С.А. Сироткин , Н.Р. Кельчевская - Изд-во Юнити-Дана, 2012. 214 с.
- 24 Тетельмин, В.В. Нефтегазовое дело. Полный курс/ В.В. Тетельмин, В.А. Язев. -Изд-во ИД Интеллект,2014.- 87 с.

25 Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе.- Изд-во Юнити-Дана, 2014. -35 с.

26 Чекшин, В.И. Экономическая оценка инвестиций./ В.И. Чекшин.- Электросталь: Издательство ЭПИ МИСиС, 2013.-133 с.

27 Чечевицына, Л.Н. Экономика фирмы./ Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. - Изд-во Феникс, 2011.- 89 с.