

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.Г.Деменкова/

8 июня 2018 г.

Разработка мероприятий

по улучшению показателей финансово-хозяйственной деятельности АО «ННП»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.545.ВКР

Консультанты, (должность)

Руководитель работы
к.э.н., доцент

/А.В.Прокопьев/

2 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-459

/Г.А. Киселев

1 июня 2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

2 июня 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Киселев Г.А. Разработка мероприятий по улучшению показателей финансово-хозяйственной деятельности АО «ННП» – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-459, 87 с., 35 ил., 33 таб., библиогр. список – 25 наим., 3 прил., 13 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки стратегических направлений развития для АО «ННП».

В работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны АО «ННП», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «ННП»	10
1.1 Краткая история развития предприятия	10
1.2 Цель и виды деятельности организации	11
1.3 Организационно-правовой статус предприятия	14
1.4 Структура управления АО «ННП»	14
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации	15
1.6 Особенности технологии производства	18
1.7 SWOT-анализ.....	19
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ННП»	22
2.1 Анализ технико - экономических показателей деятельности предприятия	22
2.2 Анализ структуры и динамики актива баланса	26
2.3 Анализ структуры и динамики пассива баланса	29
2.4 Анализ показателей ликвидности	32
2.5 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации.....	33
2.6 Анализ финансовых результатов	39
2.7 Анализ деловой активности.....	42
2.8 Анализ показателей рентабельности	43
2.9 Оценка риска финансовой несостоятельности	44
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	46
3.1 Сущность инвестиционного проекта	46
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов	51
3.3 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта....	57
3.4 Оценка чувствительности инвестиционного проекта к риску.....	64

3.4.1	Определение точки безубыточности.....	68
3.4.2.	Метод вариации параметров.....	70
3.5	Анализ финансового состояния организации по мере реализации инвестиционного проекта	73
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
	ПРИЛОЖЕНИЯ.....	84
	ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура АО «НПП».....	84
	ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс АО «НПП» за 2012-2016 гг.	85
	ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчет о прибылях и убытках АО «НПП» за 2012-2016 гг.....	87

ВВЕДЕНИЕ

Топливо-энергетический комплекс является основной составной частью народного хозяйства России. В реалиях нашего время сложившейся структура экономического потенциала и природных ресурсов, которыми располагает страна, играет стержневую роль в обеспечении жизнедеятельности всех отраслей национальной экономики и населения страны не только путем удовлетворения потребностей в энергетических и топливных ресурсах, но и посредством формирования существенной части внутренних и валютных доходов государства.

Потенциал топливо-энергетических ресурсов уникален, на территории нашей страны, составляющей 12,5% территории Земли, сконцентрировано более 48% разведанных мировых запасов природного газа, 7% нефти, более 52% раз-нородного угля. В настоящее время отрасли топливо-энергетических компаний (ТЭК) производят около 35% объема промышленной продукции, их доля в сумме производственных фондов промышленности составляет около 45%, на предприятиях топливо-энергетических комплексов трудится 18% общего объема численности промышленно-производственного персонала. В настоящие годы его доля в объеме экспорта составила 54-67%, а в налоговых поступлениях в федеральный бюджет до 53%.

В настоящее время около 80% первичных энергоносителей составляют углеводородные ресурсы, которые вовлекаются в народнохозяйственный оборот благодаря деятельности нефтяной и газовой отраслей. Наличие в извлекаемой из продуктивных пластов смеси углеводородных газов сопутствующих ценных компонентов, показывает наиболее высокую необходимость функционирования газоперерабатывающего производства.

Предметом исследования в работе выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в качестве объекта исследования выбрано предприятие нефтегазового комплекса Акционерное общество «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие».

Целью дипломного проекта является - изучения особенностей организации производства, а также получение и закрепление теоретических знаний на основе углубления в финансовую деятельность предприятия, а также разработать рекомендации, направленные на повышение эффективности предприятия.

Для реализации поставленной цели в процессе написания дипломного проекта необходимо:

- изучить место и роль экономической службы в производственной и организационной структуре предприятия;
- познакомиться с историей деятельности организации;
- изучить специализацию Акционерного общества «Нижевартовское нефтегазодобывающее предприятие»;
- дать оценку финансового состояния исследуемой организации;
- разработать инвестиционный проект.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, статьи и научные публикации в периодических изданиях, данные бухгалтерской отчетности предприятия, материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Методологическую основу исследования составляет диалектический метод научного познания, отражающий взаимосвязь теории и практики. При подготовке работы использовались также следующие частно-научные методы: метод сравнения; метод системного анализа; статистический; информационно-аналитический; метод формализации; теоретический метод; обобщение и описание полученных данных.

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «ННП»

1.1 Краткая история развития предприятия

Акционерное общество «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие» (далее - ННП) ведет разработку отдаленных нефтяных и газовых месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре. Общество зарегистрировано по адресу: 628616, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, г. Нижневартовск, ул. Ленина 17/П.

НК «Роснефть» контролирует 100% акций Нижневартовского нефтегазодобывающего предприятия.

ННП действует с 17.05.1999 г., основано путем реорганизации одного из старейших нефтедобывающих предприятий — Нефтегазодобывающего управления «Нижневартовскнефть» им. Ленина.

На Ван-Еганском месторождении (Ван-Еганский лицензионный участок) ННП проводит опытно-промышленные работы по добыче высоковязкой нефти. С 2004 года накопленная добыча высоковязкой нефти Нижневартовского нефтегазодобывающего предприятия составляет более 97 тысяч тонн. Извлекаемые запасы высоковязкой нефти пласта, на который приходятся основные залежи уникального углеводорода, составляют 49 миллионов тонн.

С 2013 года ННП владеет лицензией на разработку части Узунского месторождения в пределах Южно-Узунского лицензионного участка. Извлекаемые запасы Узунского месторождения в пределах разрабатываемого предприятием лицензионного участка составляют свыше 1,5 миллиона тонн нефти. Активная фаза эксплуатационного бурения на однопластовом месторождении началась в 2014 году. Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие в 2016 году приступило к вводу в промышленную разработку Окуневского месторождения. В ближайших планах начать разработку Хохловского и Вонтерского месторождения.

1.2 Цель и виды деятельности организации

Основные цели АО «НПП»:

- увеличение акционерной стоимости Компании за счет роста добычи газа, обеспеченного высокоэффективным долгосрочным портфелем продаж;
- лидерство в отрасли по показателям эффективности и безопасности;
- оптимальная конфигурация НПЗ — отвечающая потребностям рынка и устойчивая к изменениям налогового режима;
- стать источником финансирования собственного развития и развития других сегментов;
- максимально прибыльное размещение продукции, производимой другими бизнес-сегментами Компании.
- локализация технологий, производства оборудования и услуг и обеспечение высокого мультипликативного эффекта в смежных отраслях, как в регионах присутствия, так и в стране в целом.

Основной вид деятельности:

- 06.10.1 добыча сырой нефти.

Дополнительные виды деятельности:

- 06.10.3 добыча нефтяного (попутного) газа;
- 06.20 добыча природного газа и газового конденсата;
- 08.12 разработка гравийных и песчаных карьеров, добыча глины и каолина;
- 09.10.1 предоставление услуг по бурению, связанному с добычей нефти, газа и газового конденсата;
- 09.10.9 предоставление прочих услуг в области добычи нефти и природного газа;
- 35.12.1 передача электроэнергии;

- 35.30.14 производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными;
- 36.00 забор, очистка и распределение воды;
- 46.90 торговля оптовая неспециализированная.

АО «НПП», как специализированный оператор ПАО НК «Ростнефть» видит свою миссию в том, чтобы обеспечить эффективные бесперебойные поставки потребителям продукции газо- и нефтеперерабатывающих предприятий группы «Газпром», поддерживать при этом высокий уровень безопасности и последовательно развивать виды деятельности, связанные с реализацией и использованием данной продукции.

Накопленный объем добычи нефти ПАО НК «Ростнефть» с начала разработки месторождений составляет 201,286 миллиона тонн. Визуализация ПАО НК «Ростнефть» на современном этапе приведена на рисунке 1.1.

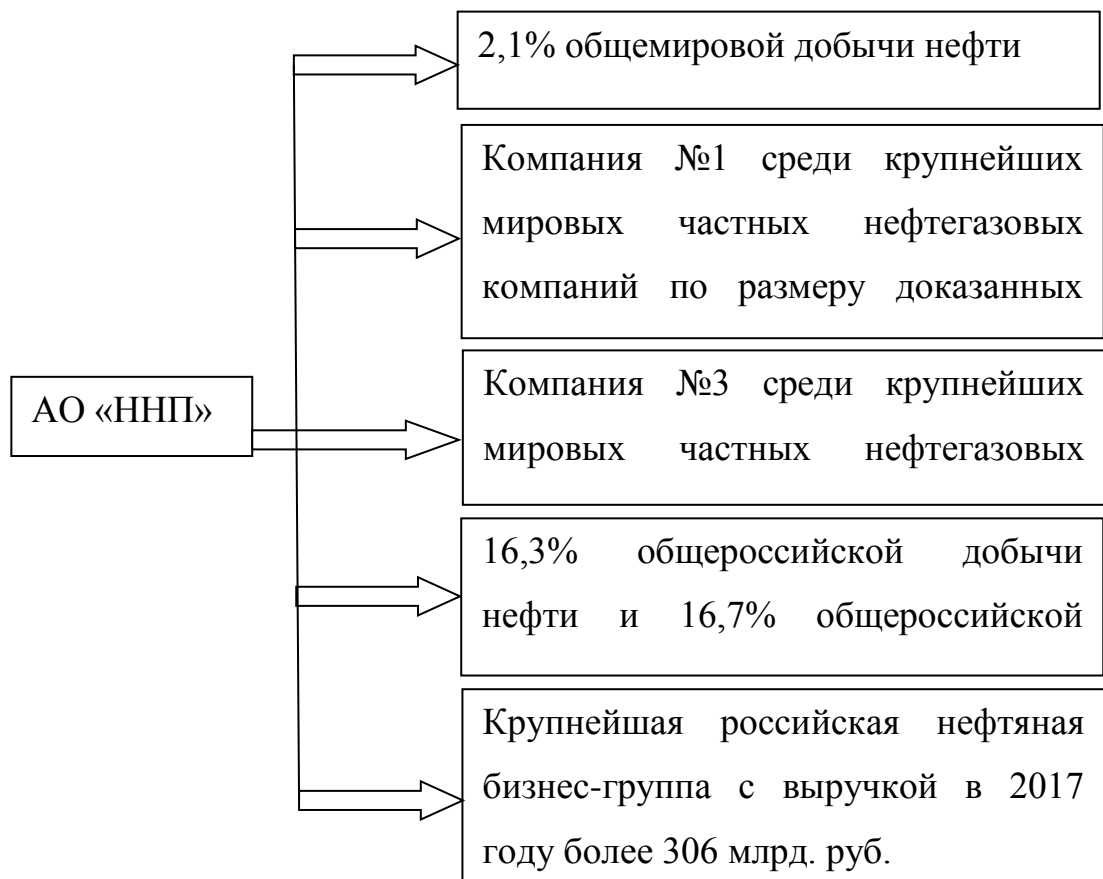


Рисунок 1.1 - Визуализация ПАО НК «Ростнефть»

В первом полугодии 2017 г. «Роснефть» стала абсолютным мировым лидером по добыче углеводородов (831 млн бнэ против 416 млн бнэ у занявшей второе место компании ExxonMobil, 313 млн бнэ у Chevron, и 333 млн бнэ у Shell). По сравнению с аналогичными показателями за I полугодие 2016 года добыча «Роснефти» выросла на 11,4 %, для сравнения у Exxon добыча упала на 6 %, а у Chevron на 0,8 %.

Доля НК «Роснефть» на рынке нефтепродуктов по итогам 2017 года представлена схематично на рисунке 1.2.

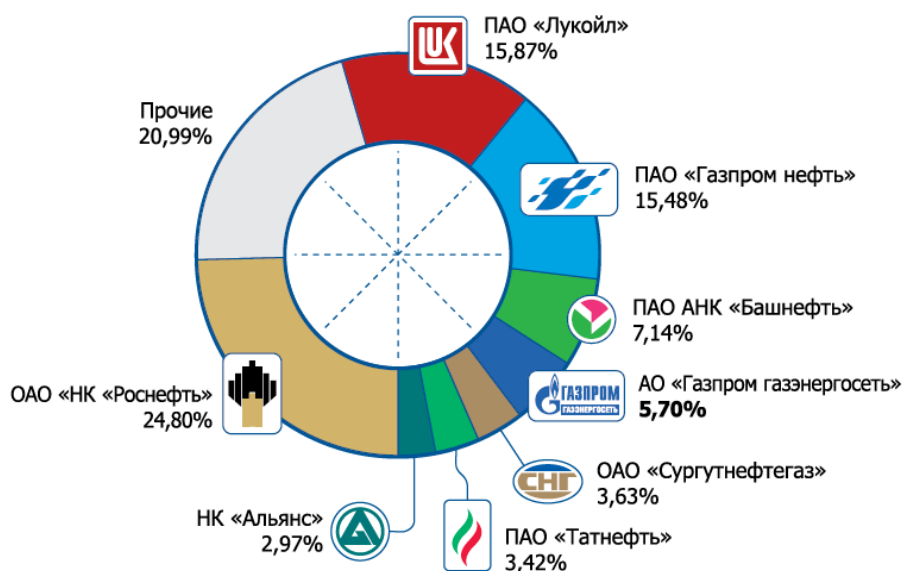


Рисунок 1.2 - Доля НК «Роснефть» на рынке нефтепродуктов по итогам 2017 года

Из данных диаграммы можно сделать вывод, что самую большую долю на рынке занимает ОАО «НК Роснефть» (24,8%); ПАО «Газпромнефть» - 15,48%, ПАО «Лукойл» - 15,87%.

Следует отметить, что по итогам 2017 г., произошло некоторое снижение продаж нефтепродуктов НПП, что в целом, соответствует общей тенденции нефтяного рынка. При этом, общая доля компании на рынке нефтепродуктов выросла и составила 5,7%, это +0,24% по отношению к 2016 году.

Стратегическими партнёрами НК «Роснефть» являются ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «Газпром», их дочерние производственные компании, а также региональные газораспределительные организации.

Отдаленность месторождений, разрабатываемых ННП, от г. Нижневартовска составляет от 60 до 300 километров. Поэтому работа на участках организована вахтовым методом. В рабочих общежитиях на промыслах созданы современные комфортные условия для полноценного труда и отдыха.

1.3 Организационно-правовой статус предприятия

Исследуемое предприятие является Акционерным обществом. Акционерное общество – одна из форм хозяйственных обществ, деятельность которого предусмотрена Федеральным законом от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах». Закон об АО определяет в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации правовое положение общества с ограниченной ответственностью, права и обязанности его участников, порядок создания, реорганизации и ликвидации общества.

р/с 40702810800000005115, Банк «ВБРР» (АО), БИК 044525880, К/С 30101810900000000880 в ГУ Банка России по ЦФО, Назначение платежа: Оплата за предоставление копий документов. Стоимость изготовления копий документов - стоимость 1 листа копии – 5,00 руб. - стоимость почтового отправления - 50,00 руб.

1.4 Структура управления АО «ННП»

Организационная структура – это инструмент менеджмента, используемый для управления ресурсами в процессе выполнения задач. Организационная структура управления – одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий.

Общество носит дуальный характер: с одной стороны – это акционеры и их корпоративное управление, а с другой стороны – это предприятия с многочисленными функциональными подразделениями, которые и осуществляют основную деятельность компании. Структура управления НПП приведена в *Приложении А*.

На схеме оргструктуры видно, что тип организационной структуры НПП можно охарактеризовать как функциональный. Во-первых, прослеживается четкое разграничение служб по функциональному признаку. Во-вторых, выделенный топ-менеджмент компании не находится в подчинении друг у друга, то есть образует единую команду управления, а не иерархию подчинения. НПП не имеет филиалов.

Данная форма организационной структуры наиболее эффективна в организациях с высоким уровнем квалификации специалистов при их хорошем техническом оснащении, в особенности в сочетании с управлением по проектам. Это – один из типов организационных структур, в которых наиболее эффективно воплощаются идеи современной философии качества.

В подчинении генерального директора НПП находятся первый заместитель генерального директора – главный инженер, заместитель генерального директора по экономике и финансам, по управлению персоналом, безопасности и связям с общественностью.

Заместитель генерального директора по экономике и финансам, по управлению персоналом, безопасности и связям с общественностью осуществляет организацию и совершенствование экономической деятельности компании, направленной на повышение производительности труда.

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

В Энергетической стратегии России до 2030 года, утвержденной в 2009 г. распоряжением Правительства РФ, одним из важнейших стратегических инфраструктурных проектов в сфере энергетики определено строительство

магистрального экспортного газопровода «Южный поток». Это новый маршрут поставок российского газа в Европу, направленный на диверсификацию путей экспорта сырья и удовлетворение растущих потребностей европейских потребителей. Морской участок магистрали пройдет по дну Черного моря в исключительных экономических зонах России, Турции и Болгарии, напрямую соединив газопроводом Россию с Болгарией.

Быстро растущая турецкая экономика сделала Турцию наиболее влиятельным региональным энергетическим потребителем, который почти полностью зависел от импорта.

В конце 2014 года В.В. Путин по итогам переговоров с Реджепом Тайипом Эрдоганом заявил, что Россия и Турция договорились о расширении мощностей трубопровода «Голубой поток». «Мы готовы не только расширить «Голубой поток», о котором уже говорили, но и построить еще одну трубопроводную систему для того, чтобы обеспечить растущие потребности самой турецкой экономики, а если будет целесообразным признано, создать на турецкой территории, на границе с Грецией и дополнительный так называемый газовый хаб для потребителей в Южной Европе», - сказал Путин по итогам переговоров с турецким коллегой. Россия отказывается от реализации проекта «Южный поток», за счет этого станет возможным расширение поставок газа в Турцию. Российские энергоресурсы будут перенаправляться на другие рынки, и «Европа не получит таких объемов, во всяком случае из России». В результате, Россия и Турция достигли договоренности о расширении поставок газа по «Голубому потоку». В.В. Путин заявил о готовности России построить дополнительный газопровод в Турцию и создать на границе дополнительный газовый хаб, для того чтобы обеспечить растущую экономику страны необходимыми объемами топлива. Россия предоставит скидку на газ для Турции как для стратегического партнера, в 2015 году для Турции будут снижены цены на 6 %. Ранее также стало известно о том, что турецкая «Botas Petroleum Pipeline Corporation» и российский «Газпром» Corporation подписали

меморандум о взаимопонимании, в рамках которого и планируется расширять поставки по газопроводу «Голубой поток».

Параллельно с осуществлением названных проектов «Газпром» ведет активную подготовку к реализации инвестиционных проектов в соответствии с «Программой создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР», с которыми, безусловно, связаны дальнейшие перспективы корпорации.

Основные стратегические идеи, заложенные в Восточной газовой программе, по большей части подтвердились. Получен хороший экологический эффект от реализации Восточной газовой программы. Например, только за счет перевода на газ Южно-Сахалинской ТЭЦ-1 объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу снизился на 78 % (твердых частиц – на 82 %, оксида серы – на 81 %, оксидов азота – на 62 %, мазутной золы – на 51 %). В целом в Хабаровском крае выбросы снизились на 6,5 тыс. т, в Приморском крае – на 23,3 тыс. т, на Камчатке – на 2,5 тыс. т.

В первую очередь это относится к проекту создания на востоке России системы магистральных газопроводов «Сила Сибири», предусматривающей транспортировку голубого топлива Якутского и Иркутского центров газодобычи на Дальний Восток России и его экспорт в Китай. Протяженность газопровода составит около 4 тыс. км, его работу будут обеспечивать восемь КС общей мощностью 1331 МВт.

Неопределенность на мировом рынке энергоносителей, нестабильность и низкая эффективность государственного регулирования нефтегазовой отрасли в России препятствуют притоку инвестиций; прозрачная система предоставления налоговых льгот проектам отсутствует, создание системы дифференцированного подхода к объектам недропользования различного качества не завершено, влияние стимулов роста эффективности в ТЭК ограничено противоречиями в решениях регулятора и ростом доли государства на рынке.

В 2013 г. Федеральный закон «О недрах» ограничил доступ частных инвесторов к нефтегазовым ресурсам шельфа, значительная часть перспективных ресурсов углеводородов уже распределена между ПАО «НК Роснефть» и ОАО «Газпром» на бесконкурсной основе, а процесс освоения российского арктического шельфа государство планирует полностью монополизировать. В 2013 г. ОАО «НК «Роснефть» продолжило активно наращивать долю в нефтегазовом секторе: в марте закрыта крупнейшая в истории нефтегазового сектора России сделка поглощения ОАО «ТНК-ВР Холдинг» стоимостью 61 млрд долл.; в июле завершена консолидация 100% акций ОАО «НГК «ИТЕРА»; инициировано создание завода СПГ на Дальнем Востоке и проекта строительства нефтепровода в Китай.

Среди стран БРИКС Россия выглядит более стабильной, имеющей эффективные механизмы для сдерживания негативного воздействия извне. Правительство работает над улучшением инвестиционной привлекательности страны, и на этом пути необходимо совершенствовать законодательную базу и эффективность исполнения законов, развивать культуру инвестирования как среди предприятий, так и населения. Важным достижением будет являться увеличение сроков прогнозирования, так как многим предприятиям приходится вследствие непредвиденных обстоятельств из года в год пересматривать.

1.6 Особенности технологии производства

Согласно результатам аудита, проведенного компанией DeGolyer & MacNaughton, предусматривающего оценку до конца срока рентабельной разработки месторождений, доказанные запасы углеводородов ПАО «НК «Роснефть» на 31.12.2016 с учетом активов ПАО АНК «Башнефть» по классификации SEC (комиссия по ценным бумагам и биржам США) составили 37 772 млн барр. н.э. (5 111 млн т н.э.). Запасы углеводородов увеличились на 970 млн барр. н.э. (131 млн т н.э.) или на 3%*. Коэффициент замещения доказанных запасов углеводородов по классификации SEC составил 148%*.

Органический коэффициент замещения запасов составил 140%. По итогам 2016 года обеспеченность ПАО «НК «Роснефть» доказанными запасами углеводородов по классификации SEC составила 19 лет.

В настоящее время в большинстве разрабатываемых месторождений нефтегазовой промышленности РФ в эксплуатации находятся месторождения с падающей добычей нефти (в поздней стадии разработки), а также с трудноизвлекаемыми запасами нефти, поэтому в настоящее время требуют чёткого представления вопроса о методы увеличения нефтеотдачи. Успешная доработка подобных объектов возможна только с использованием высокоэффективных, научно и экономически оправданных методов воздействия на продуктивные пласты.

На любом нефтяном месторождении в период эксплуатации проводятся работы на скважинах с целью регулирования его разработки и поддержания целевых уровней добычи нефти. Этот комплекс работ называется геолого-технические мероприятия (далее ГТМ), за счет проведения которых нефтедобывающие компании обеспечивают выполнение проектных показателей разработки месторождений. В настоящее время значительная часть нефтяных месторождений переходит в позднюю стадию разработки с резким ухудшением технико-экономических показателей.

В настоящее время экстенсивное развитие нефтегазового сектора в России обусловлено, главным образом, сложившимся дефицитом инвестиций и новых технологий. Однако все же сегодня в российском нефтегазовом секторе происходит некоторое технологическое обновление отрасли, в основном за счет участия иностранного капитала в освоении ряда крупных проектов.

1.7 SWOT-анализ

В таблице 1.1 сопоставлены характеристики НК «Роснефть» с характеристиками основных конкурентов, а также рассмотрены внешние

условия, предоставляющие определенные возможности, но и несущие отрицательные факторы.

Таблица 1.1 - Матрица SWOT-анализа для ПАО НК «Роснефть»

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
Лидер по объемам добычи нефти в России и по запасам среди публичных компаний мира. Высокая степень вертикальной интеграции нефтяного бизнеса. Сравнительно малая степень выработанности месторождений. Приоритет при распределении стратегических нефтяных месторождений государством.	Высокая долговая нагрузка. Зависимость от трубопроводной инфраструктуры Газпрома и Транснефти. Слабая экспансия в профильные активы за рубежом. Низкая степень вертикальной интеграции газового и сбытового бизнеса.

Продолжение таблицы 1.1

<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
Разработка крупных месторождений в Восточной Сибири, подлежащих налоговым льготам. Кредит от Китая на \$15 млрд. по невысокой процентной ставке должен помочь безболезненно пережить кризис. Разработка месторождений в Алжире, как первый шаг в крупных зарубежных проектах. Реконструкция Туапсинского НПЗ и удвоение его мощностей. Увеличение доли в крупном Верхнечонском месторождении. Наращивание добычи в Восточной Сибири. Финансовая помощь со стороны государства в случае необходимости. В результате ввода банка качества нефти в России будет происходить возмещение Роснефти за потерю в качестве нефти в трубе Транснефти.	Ограничение доступа к газотранспортной системе Газпрома в будущем. Повышение влияния со стороны государства в будущем. Замена текущего президента компании на человека, более зависимого от государства. Закрытие доступа к нефтепроводу Одесса, как следствие, броды из-за политического давления со стороны Украины. Борьба с Газпромом за сахалинские шельфовые проекты по добыче углеводородов. Разводнение акционерного капитала при продаже или использовании в сделках 9,44% казначейских акций

Исходя из полученных данных SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что одной из наиболее сильных сторон данного предприятия является лидерство по объемам добычи нефти в России и по запасам среди публичных компаний мира, что безусловно даёт преимущество перед конкурентами. Слабой стороной является высокая долговая нагрузка.

В отличие от ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «Газпром», - ПАО НК «Роснефть» не владеет крупными электрогенерирующими компаниями. А собственные электростанции используются преимущественно для производственных нужд, а не для коммерческого использования. Кроме того, на таких электростанциях используется в основном попутный нефтяной, а не

природный газ. Таким образом, на текущий момент Роснефти не удастся получать добавленную стоимость от поставок природного газа на собственные электростанции. Это существенно ограничивает уровень вертикальной интеграции компании в газовом сегменте. В будущем компания планирует поставлять свой природный газ напрямую конечным потребителям, что должно сгладить возникший негативный эффект.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ННП»

2.1 Анализ технико - экономических показателей деятельности предприятия

Финансовое состояние организации в финансовой литературе определяется как совокупность показателей, которые отражают ее способность погасить имеющиеся долговые обязательства. В привычном понимании анализ финансовых результатов представляет собой способ оценки и прогноза финансового положения организации на базе информации, содержащейся в официальной бухгалтерской отчетности. Важнейшим инструментом для этого служит именно финансовый анализ, посредством которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: дать характеристику его платежеспособности, результативности и доходности, оценить перспективы дальнейшего развития, и в заключении по результатам анализа принять обоснованные и целесообразные решения. Необходимой составляющей анализа финансового положения фирмы выступает исследование итогов ее финансовой и хозяйственной деятельности, которые могут быть охарактеризованы размером прибыли или убытка .

Итоги хозяйственной деятельности организации могут оцениваться через такие показатели, как объем продаж, затраты и прибыль. Вместе с тем, характеризуя финансовый или производственный результат, указанные величины не способны оценить в полной мере результативность работы фирмы. В первую очередь, это обусловлено тем, что показатели признаются абсолютными характеристиками деятельности организации, и их грамотная трактовка по оценке эффективности может быть осуществлена только во взаимной связи с другими показателями, характеризующими вложенные в организацию средства.

Таблица 2.1 - Основные технико-экономические показатели

Наименование показателя	Ед. изм.	2015	2016	2017	Отклонения		Базисные темпы роста %		Цепные темпы роста %	
					15-16	16-17	15-16	15-17	15-16	16-17
1.Объем реализации	тыс.руб.	31994256	34236313	51720307	2242057	17483994	107,0	161,7	107,0	151,1
2.Себестоимость продукции	тыс.руб.	24927635	26411776	41736018	1484141	15324242	106,0	167,4	106,0	158,0
3.Валовая прибыль	тыс.руб.	7066621	7824537	9984289	757916	2159752	110,7	141,3	110,7	127,6
4.Прибыль от продаж	тыс.руб.	5938238	6957611	6783983	1019373	-173628	117,2	114,2	117,2	97,5
5.Прибыль чистая	тыс.руб.	4752557	5444212	3415622	691655	-2028590	114,6	71,9	114,6	62,7
6.Средняя годовая стоимость активов	тыс.руб.	30434692	37980066	45720041	7545374	7739975	124,8	150,2	124,8	120,4
7.Средняя годовая стоимость основных производственных фондов	тыс.руб.	16674388	25096810	34180570	8422422	9083761	150,5	205,0	150,5	136,2
8.Фондоотдача, стр.1/стр.7	руб./ руб	1,9	1,4	1,5	-0,6	0,1	71,1	78,9	71,1	110,9
9.Затраты на 1 руб. реализации продукции, стр.2/стр.1	коп.	77,9	77,1	80,7	-0,8	3,6	99,0	103,6	99,0	104,6
10.Рентабельность собственного капитала	%	21,1	27,8	21,4	6,7	-6,4	131,8	101,3	131,8	76,8
11.Рентабельность продаж, стр.4/стр.1	%	18,6	20,3	13,1	1,8	-7,2	109,5	70,7	109,5	64,5
12.Численность работающих	.чел.	1 080	1 112	1 122	32,0	10,0	103,0	103,9	103,0	100,9
13.Фондовооруженность, стр.7/стр.12	тыс. руб/чел	15 439,2	22 569,1	30 464,0	7 129,8	7 894,9	146,2	197,3	146,2	135,0
14. Производительность труда 1 -го работающего, стр.1/стр.12	т.руб.	29 624,3	30 788,1	46 096,5	1 163,7	15 308,5	103,9	155,6	103,9	149,7
Фонд заработной платы персонала	тыс.руб.	651 400	709 246	763 918	57 846	54 671	108,9	117,3	108,9	107,7
Средняя годовая зарплата 1 работающего	т.руб.	50,3	53,2	56,7	2,89	3,59	105,7	112,9	105,7	106,7

На протяжении 3-х лет наблюдается рост объема реализации продукции - на 9,9% и 1,8% в 2014 и 2015 гг. соответственно (рис.2.1). Прибыль от продаж выросла в 2014 г.на 9,9%, в 2015 г. на 3,4%. Чистая прибыль выросла в 2014 г.на 9,9%, в 2015 г. на 7,0%.

На протяжении 3-х лет наблюдается рост объема реализации продукции - на 7,0% и 51,1% в 2016и 2017 гг. соответственно (рис.2.1). Прибыль от продаж выросла в 2016 г. на 17,2%, в 2017 г. снизилась на 2,5%. Чистая прибыль выросла в 2016 г. на14,6%, в 2017 г. снизилась на 37,3%.

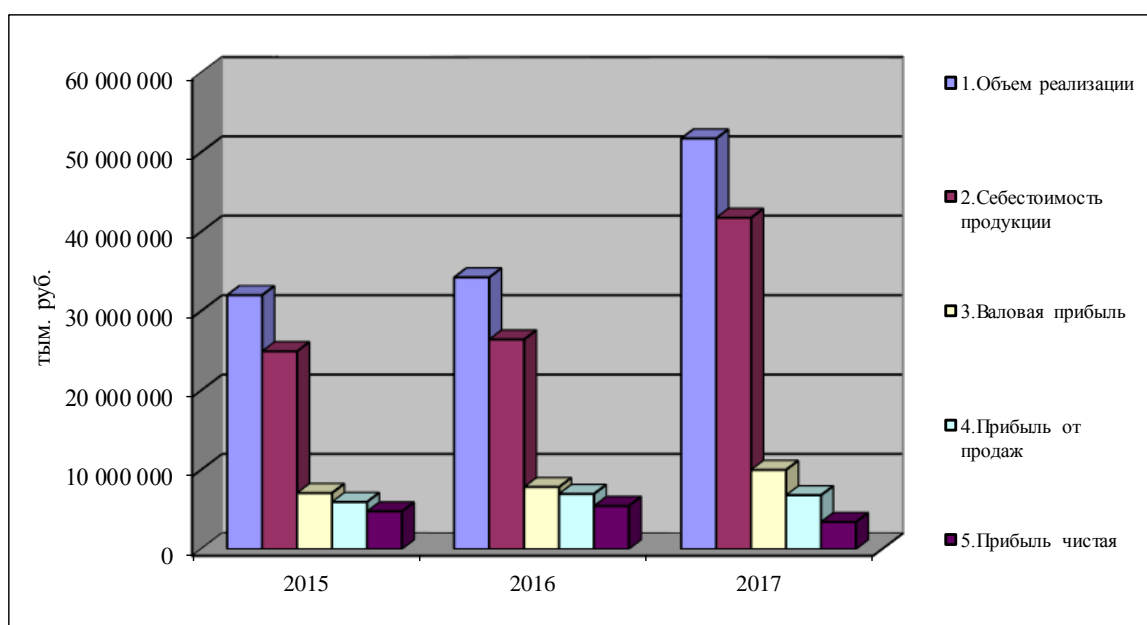


Рисунок 2.1 - Динамика выручки и прибыли

Среднегодовая стоимость активов компании выросла на 24,8% в 2016 г. и на 20,4% в 2017г. Средняя годовая стоимость основных производственных фондов выросла на 50,5% в 2016 г. и на 36,2% в 2017 г. (рис. 2.2).

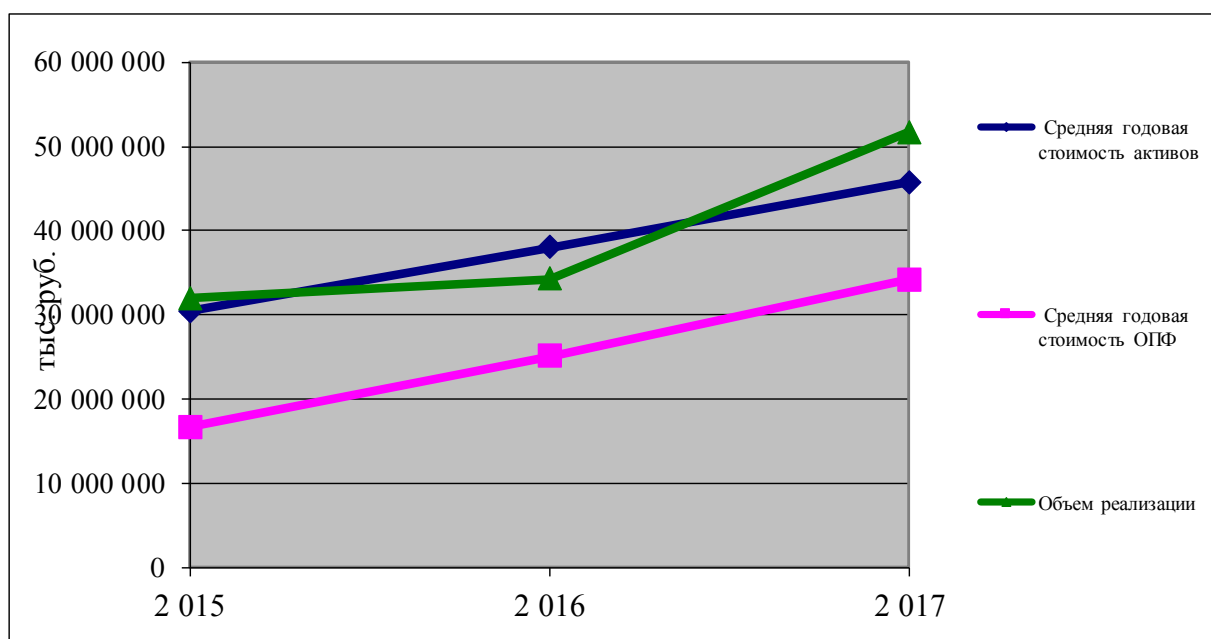


Рисунок 2.2 - Динамика основных технико-экономических показателей

Рост выручки опережает рост активов компании, что является положительным фактором.

Опережающий рост основных производственных фондов относительно роста выручки обусловил снижение фондоотдачи в 2016 г на 28,9%. В 2017 г фондоотдача выросла на 10,9%. Затраты на 1 руб. реализации продукции вследствие опережающего роста себестоимости относительно роста выручки выросли в 2017 г. на 4,6%. Рентабельность продаж выросла в 2016 г. на 9,5%. В 2017 г. снизилась на 35,5%.

Фондовооруженность вследствие опережающего роста основных производственных фондов относительно роста численности персонала выросла в 2016 г. на 46,2%, в 2015 г. на 35,0%. Производительность труда 1 -го работающего вследствие опережающего роста выручки относительно роста численности персонала выросла в 2016 г. на 3,9%, в 2017 г. на 49,7%.

2.2 Анализ структуры и динамики актива баланса

Для анализа активов АО «ННП» составляется аналитическая таблица

2.2. За 2015 год произошли следующие изменения:

- общая сумма активов организации повысилась на 3737061 тыс. руб., или на 8,5%;
- рост внеоборотных активов составил 16409193 тыс. руб. или 9% с ростом их доли в структуре на 0,4%;
- рост оборотных активов составил 548151 тыс. руб., или 6,5 % со снижением их доли в структуре на 0,4%. (рис. 2.3).

На конец 2017 года в структуре оборотных активов произошли следующие изменения:

- материальные оборотные активы снизились на -219580 тыс. руб. или на 18,5% со снижением их доли в структуре на 0,3%;
- дебиторская задолженность выросла на 767844 тыс. руб. или на 10,6%. с ростом ее доли в структуре на 0,3%;

Таблица 2.2 - Анализ наличия, состава и структуры средств предприятия

Средства предприятия	Сумма тыс. руб.				Уд. вес, %				Изменение за период					
	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	В тыс. руб.			В процентах		
Внеоборотные активы	1846011 6	1899766 7	3540686 0	3859577 0	64,2	59,2	80,7	81,1	537551	16409193	3188910	2,9	86,4	9,0
Оборотные активы	1030064 6	1311095 5	8444650	8992801	35,8	40,8	19,3	18,9	2810309	-4666305	548151	27,3	-35,6	6,5
материальные оборотные активы и НДС	348480	465862	1184662	965082	1,2	1,5	2,7	2,0	117382	718800	-219580	33,7	154,3	-
дебиторская задолженность и прочие активы	9950407	1264461 8	7259681	8027525	34,6	39,4	16,6	16,9	2694211	-5384937	767844	27,1	-42,6	10,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1759	475	307	194	0,0	0,0	0,0	0,0	-1284	-168	-113	-	73,0	-35
ВСЕГО средств	2876076 2	3210862 2	4385151 0	4758857 1	100,0	100,0	100,0	100,0	3347860	11742888	3737061	11,6	36,6	8,5

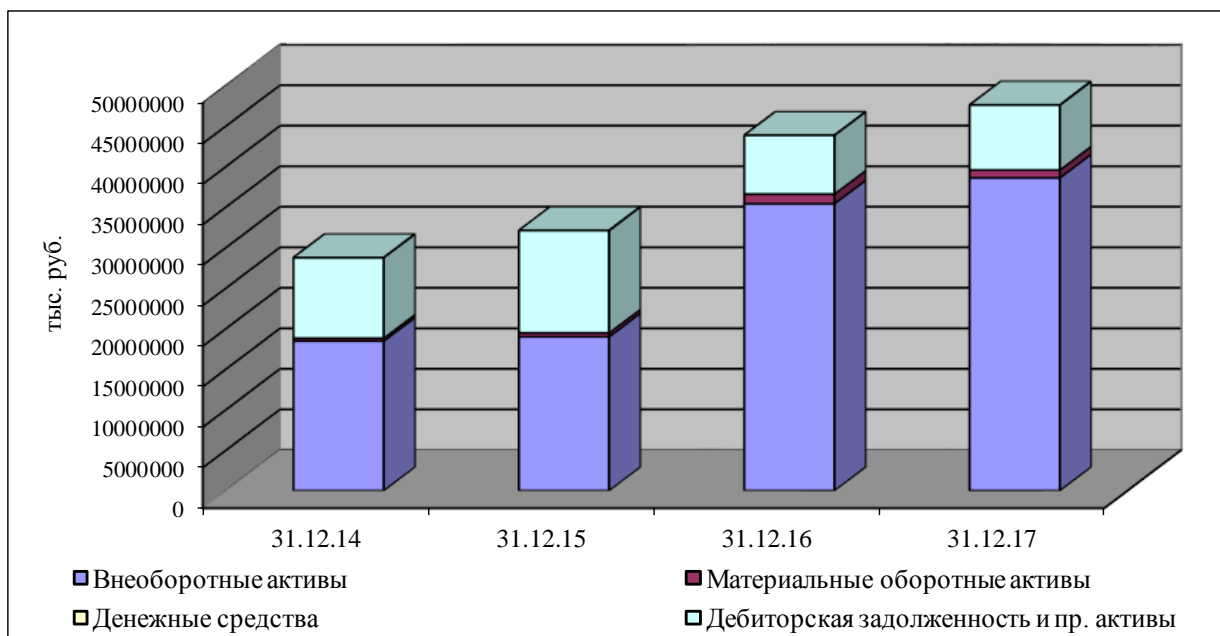


Рисунок 2.2 - Динамика активов

Наибольший удельный вес в структуре активов составляют внеоборотные активы – 80,7% против 19,3% оборотных активов на начало 2017 года и 81,1% против 18,9% оборотных активов на конец года. Динамика структуры активов представлена на рис. 2.3.

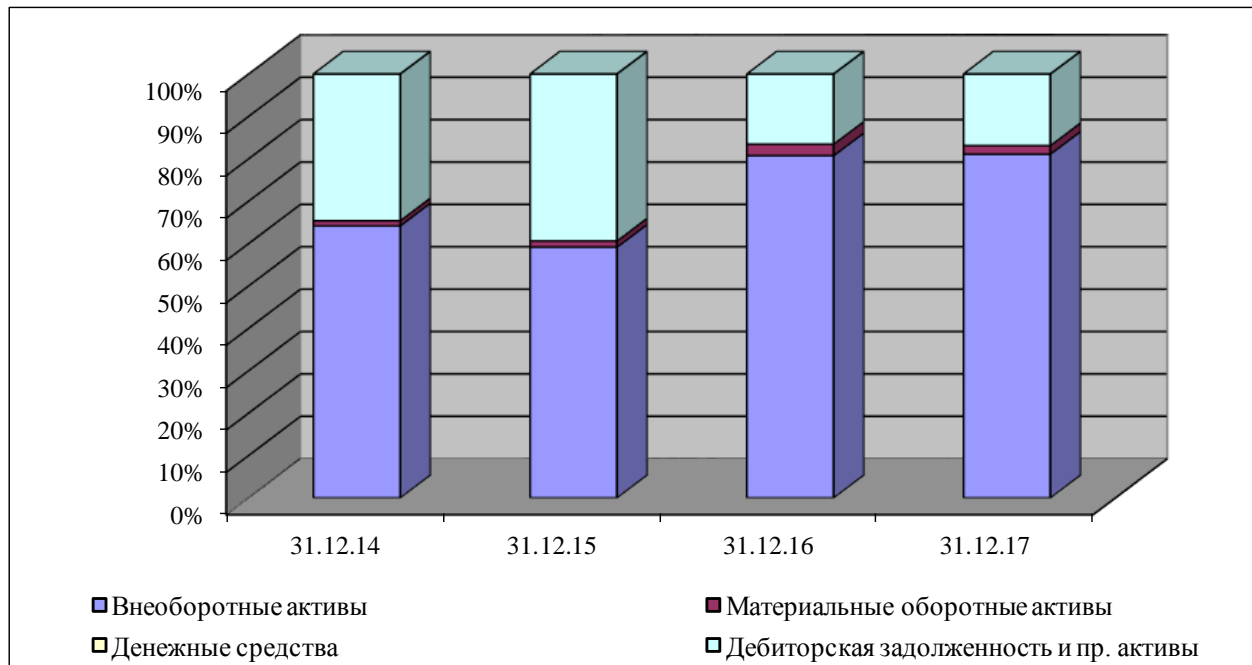


Рисунок 2.3 - Динамика структуры активов

На конец 2017 г наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность – 16,9% валюты баланса, материальные оборотные активы – 2,0%, доля денежных средств менее 1%.

Происшедшие изменения понизили ликвидность баланса, доля наиболее ликвидных активов снизилась, что может отрицательно повлиять на устойчивость и платежеспособность предприятия.

2.3 Анализ структуры и динамики пассива баланса

Для оценки источников средств организации составляется аналитическая таблица 2.3.

За 2017 год общий рост стоимости источников активов составил 3737061 тыс. руб. или 8,5% (рис.2.6). Он был вызван:

- ростом величины собственного капитала на 3415622 тыс. руб. или на 24,0% с ростом его доли в структуре источников финансирования на 4,6%;
- ростом заемных средств на 321439 тыс. руб. или на 1,1% со снижением их доли в структуре источников финансирования на 4,6%.

За 2017 год в структуре заемного капитала произошли следующие изменения (рис.2.4):

- общая величина заемного капитала повысилась со 29596612 тыс. руб. до 29918051 тыс. руб., т.е. на 321439 тыс. руб. или на 1,1%.

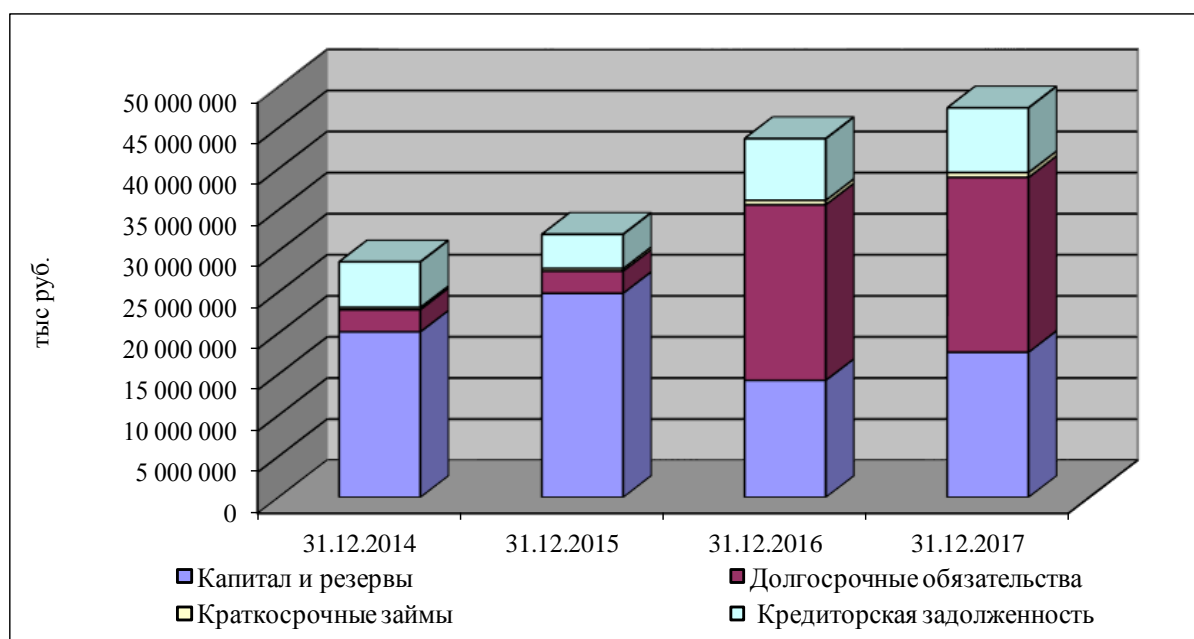


Рисунок 2.4 - Динамика пассивов

Таблица 2.3 - Оценка собственных и заемных средств предприятия

Статьи пассивов	Сумма тыс. руб.				Уд. вес, %				Изменение за период					
	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	В тыс.руб.			В процентах		
Капитал и резервы	2015698 2	2484647 2	1425489 8	1767052 0	70,1	77,4	32,5	37,1	468949 0	- 1059157 4	341562 2	23, 3	- 42, 6	24, 0
Заемные средства	8603780	7262150	2959661 2	2991805 1	29,9	22,6	67,5	62,9	- 134163 0	2233446 2	321439	- 15, 6	308	1,1
долгосрочные обязательства	2696524	2697560	2137414 4	2127879 2	9,4	8,4	48,7	44,7	1036	1867658 4	-95352	0	692	- 0,4
краткосрочные обязательства	5907256	4564590	8222468	8639259	20,5	14,2	18,8	18,2	- 134266 6	3657878	416791	- 22, 7	80	5,1
заемные средства	285239	323888	545715	609025	1,0	1,0	1,2	1,3	38649	221827	63310	13, 5	68	12
кредиторская задолженность	5534951	4156978	7500295	7859345	19,2	12,9	17,1	16,5	- 137797 3	3343317	359050	- 24, 9	80	4,8
ВСЕГО источников	2876076 2	3210862 2	4385151 0	4758857 1	100,0	100,0	100,0	100,0	334786 0	1174288 8	373706 1	11, 6	36, 6	8,5

- выросла кредиторская задолженность на 359050 тыс. руб. или на 4,8% со снижением ее доли в структуре источников финансирования на 0,6%.
- снизились долгосрочные обязательства на 95352 тыс. руб. или на 0,4% со снижением их доли в структуре источников финансирования на 4,0%.
- выросли краткосрочные займы на 63310 тыс. руб. или на 12,0%.

Капитал и резервы в структуре источников активов составляют 37,1%, долгосрочные обязательства 44,7%, кредиторская задолженность 16,5%. Динамика структуры пассивов показана на рис. 2.5.

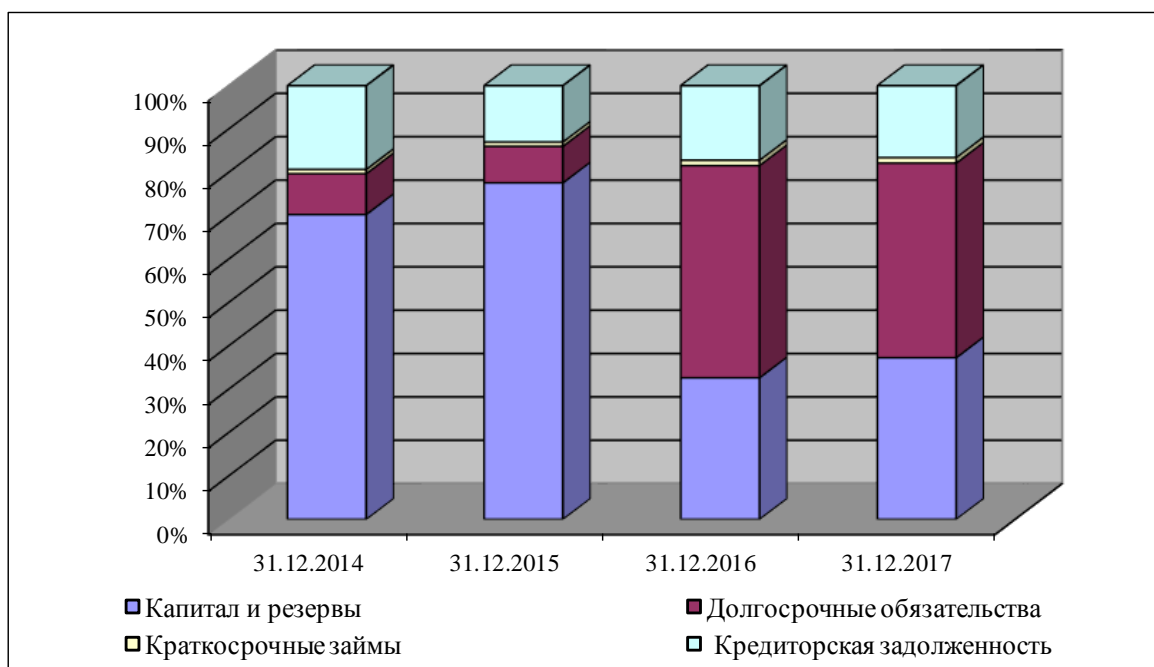


Рисунок 2.5 - Структура пассивов 2012-2015 гг.

Происшедшие изменения повысили долю собственных источников финансирования, что может положительно повлиять на финансовую устойчивость предприятия.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности проведен в таблице 2.4

Таблица 2.4 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности (тыс.руб.)

	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17
Кредиторская задолженность	5 534 951	4 156 978	7 500 295	7 859 345
Дебиторская задолженность	9 945 591	12 641 979	7 247 015	8 014 932
Превышение кредиторской задолженности	-4 410 640	-8 485 001	253 280	-155 587

Наблюдается превышение дебиторской задолженности над кредиторской (рис. 2.8.). Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то организация нерационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств меньше чем отвлекает от оборота.

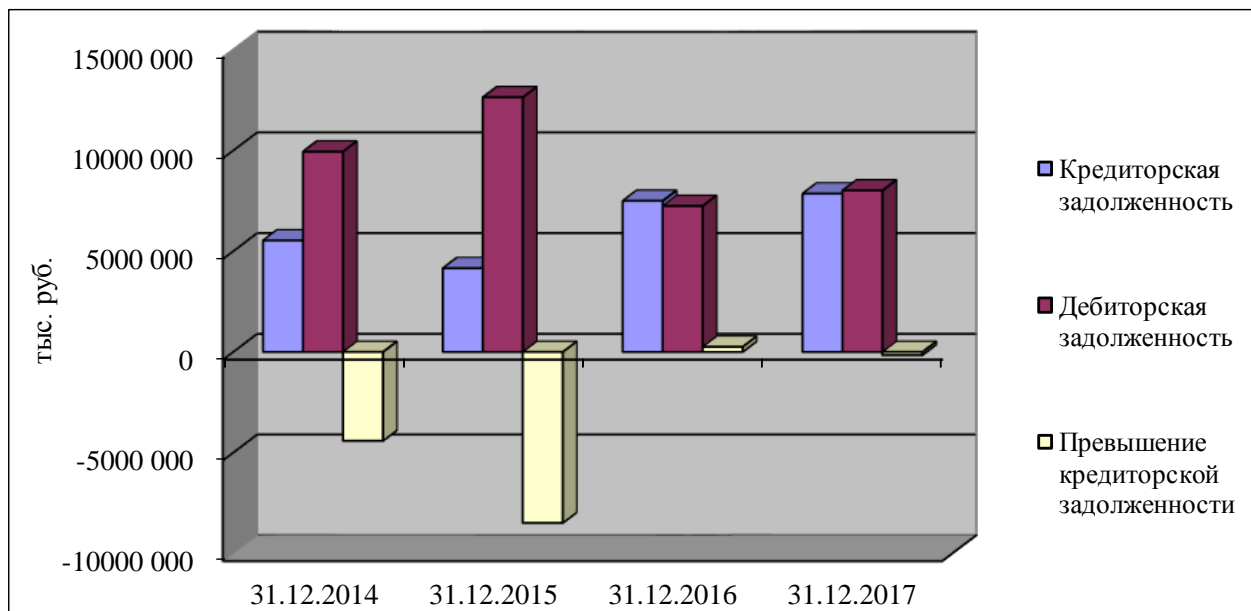


Рисунок 2.6 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

2.4 Анализ показателей ликвидности

Анализ ликвидности баланса приведен в табл. 2.5 и рис 2.7.

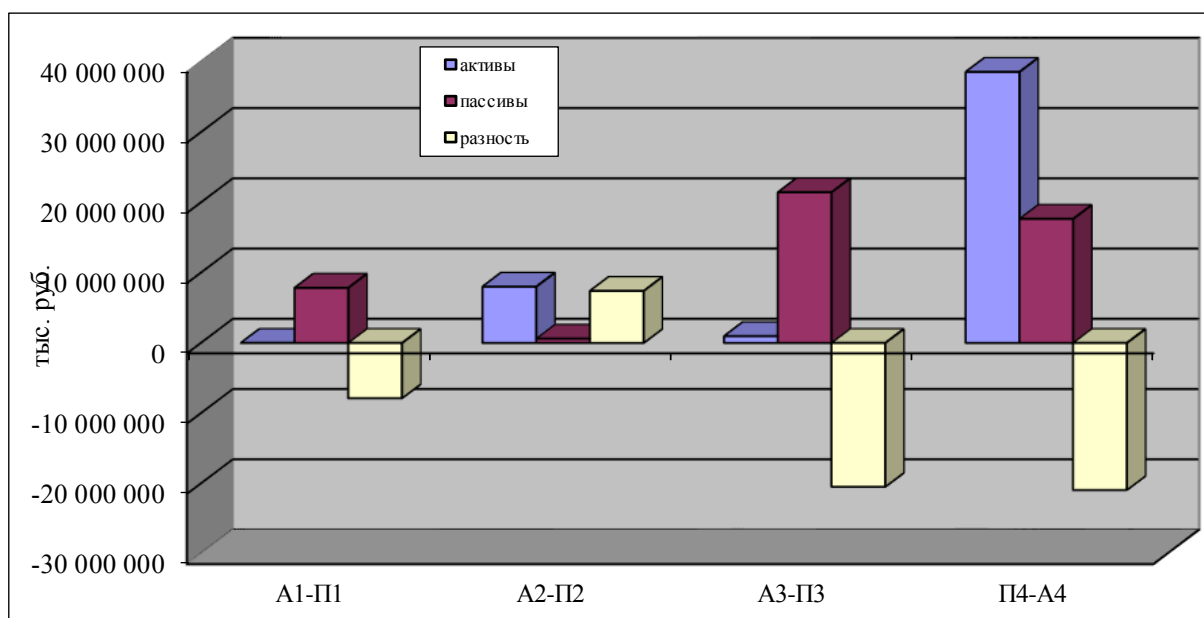


Рисунок 2.7 - Анализ ликвидности баланса

Таблица 2.5 - Анализ ликвидности баланса

Активы				
А	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Наиболее ликвидные активы (А1)	1 759	475	307	194
Быстрореализуемые активы (А2)	9 945 591	12 641 979	7 247 015	8 014 932
Медленно реализуемые активы (А3)	353 296	468 501	1 197 328	977 675
Труднореализуемые активы (А4)	18 460 116	18 997 667	35 406 860	38 595 770
Баланс	28 760 762	32 108 622	43 851 510	47 588 571
Пассивы				
П	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Наиболее срочные обязательства (П1)	5 534 951	4 156 978	7 500 295	7 859 345
Краткосрочные пассивы (П2)	285 239	323 888	545 715	609 025
Долгосрочные пассивы (П3)	2 783 590	2 781 284	21 550 602	21 449 681
Постоянные пассивы (П4)	20 156 982	24 846 472	14 254 898	17 670 520
Баланс	28 760 762	32 108 622	43 851 510	47 588 571
Платежный излишек или недостаток				
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
А1-П1	-5533192	-4156503	-7499988	-7859151
А2-П2	9660352	12318091	6701300	7405907
А3-П3	-2430294	-2312783	-20353274	-20472006
П4-А4	1696866	5848805	-21151962	-20925250

В анализируемом периоде условия ликвидности баланса не выполняются.

2.5 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность, имеют значения, приведенные в табл. 2.6.

Коэффициент абсолютной ликвидности близок к нулю при норме 0,2. Коэффициент быстрой ликвидности близок к норме. Коэффициент покрытия или текущей ликвидности ниже нижней границы порогового значения и равен 1,06 при норме 2.

Таблица 2.6 - Коэффициенты, характеризующие платежеспособность

Коэффициенты ликвидности		Норма	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Изменение за период		
							15-14	16-15	17-16
1.Общий показатель ликвидности	L1	>1	0,780	1,254	0,280	0,295	0,474	-0,974	0,015
2.Коэффициент абсолютной ликвидности	L2	>0,1-0,2	0,00030	0,00011	0,00004	0,00002	0,000	0,000	0,000
3.Коэффициент быстрой ликвидности	L3	>1	1,709	2,821	0,901	0,946	1,112	-1,921	0,046
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала	L5	Уменьшение положительно	0,078	0,054	2,972	1,840	-0,024	2,918	-1,132
6. Доля оборотных средств в активах	L6	>0,5	0,358	0,408	0,193	0,189	0,050	-0,216	-0,004
7. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	L7	>0,1	0,165	0,446	-2,505	-2,327	0,281	-2,951	0,178
8. Коэффициент обеспеченности обязательств активами	L8	> 0,85	3,296	4,356	1,423	1,538	1,059	-2,933	0,115

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность, ниже рекомендуемых значений и имеет тенденцию к снижению (рис. 2.8).

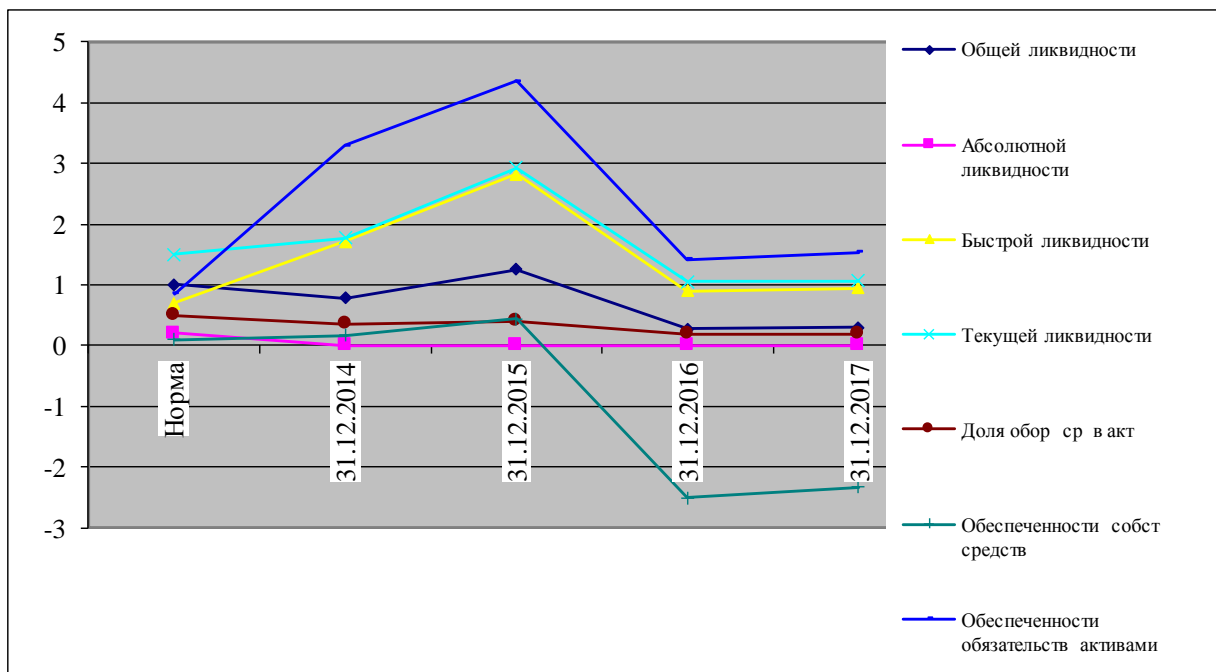


Рисунок 2.8 - Коэффициенты, характеризующие платежеспособность

Доля оборотных средств в активах равна 0,189 и ниже рекомендуемого значения равного 0,5.

Анализ финансовой устойчивости по критерию обеспеченности запасов источниками финансирования приведен в табл. 2.7 и рис. 2.9.

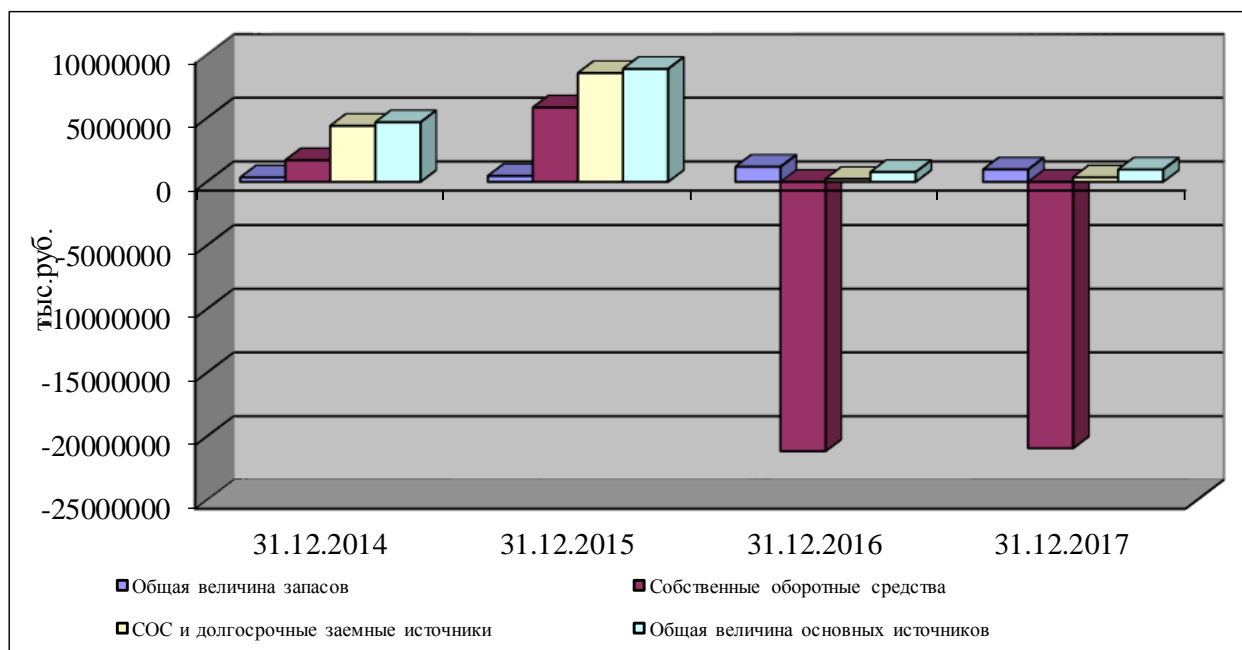


Рисунок 2.9 - Анализ финансовой устойчивости по критерию обеспеченности запасов источниками финансирования

Таблица 2.7 - Анализ финансовой устойчивости по критерию обеспеченности запасов источниками финансирования

Показатели	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17
1. Источники собственных средств	20156982	24846472	14254898	17670520
2. Внеоборотные активы	18460116	18997667	35406860	38595770
3. Наличие собственных оборотных средств, стр.1-стр.2	1696866	5848805	-21151962	-20925250
4. Долгосрочные заемные средства	2696524	2697560	21374144	21278792
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, стр.3+стр.4	4393390	8546365	222182	353542
6. Краткосрочные заемные средства	285239	323888	545715	609025
7. Общая величина основных источников средств для формирования запасов, стр.5+стр.6	4678629	8870253	767897	962567
8. Общая величина запасов	348480	465862	1184662	965082
9. Излишек, недостаток собственных оборотных средств, стр.3-стр.8	1348386	5382943	-22336624	-21890332
10. Излишек, недостаток, собственных оборотных и долгосрочных заемных средств, стр.5-стр.8	4044910	8080503	-962480	-611540
11. Излишек, недостаток общей величины основных источников средств, стр.7-стр.8	4330149	8404391	-416765	-2515
12. Состояние	Абсолютное	Абсолютное	Кризисное	Кризисное

По данному критерию организация находится в кризисном финансовом состоянии.

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости и независимости (табл. 2.8).

Собственный капитал в обороте в 2016 снижается до отрицательной величины, что негативно характеризует динамику финансового состояния.

Таблица 2.8 - Анализ показателей финансовой устойчивости и независимости

Показатели	Обозн.	Рек. знач.	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	Изменение за период		
							15-14	16-15	17-16
Имущество предприятия			28 760 762	32 108 622	43 851 510	47 588 571	3 347 860	11 742 888	3 737 061
Внеоборотные активы			18 460 116	18 997 667	35 406 860	38 595 770	537 551	16 409 193	3 188 910
Оборотные активы			10 300 646	13 110 955	8 444 650	8 992 801	2 810 309	-4 666 305	548 151
Собственный капитал			20 156 982	24 846 472	14 254 898	17 670 520	4 689 490	-10 591 574	3 415 622
Заемные средства - всего			8 603 780	7 262 150	29 596 612	29 918 051	-1 341 630	22 334 462	321 439
Долгосрочные обязательства			2 696 524	2 697 560	21 374 144	21 278 792	1 036	18 676 584	-95 352
Краткосрочные обязательства			5 907 256	4 564 590	8 222 468	8 639 259	-1 342 666	3 657 878	416 791
Коэффициент капитализации	U1	≤1,5	0,427	0,292	2,076	1,693	-0,135	1,784	-0,383
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	U2	Увел. полож.	0,165	0,446	-2,505	-2,327	0,281	-2,951	0,178
Коэффициент автономии	U3	0,4-0,6	0,701	0,774	0,325	0,371	0,073	-0,449	0,046
Коэффициент финансирования	U4	≥0,7	2,343	3,421	0,482	0,591	1,079	-2,940	0,109
Коэффициент финансовой устойчивости	U5	≥0,6	0,795	0,858	0,812	0,818	0,063	-0,045	0,006
Коэффициент маневренности собственного капитала	U6	0,2-0,5	0,084	0,235	-1,484	-1,184	0,151	-1,719	0,300
Коэффициент иммобилизации	U7	Отрасл. Спец.	1,792	1,449	4,193	4,292	-0,343	2,744	0,099

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования в 2016 снижается до отрицательной величины, что негативно характеризует динамику финансового состояния. Коэффициент автономии снижается с 0,701 до 0,371. Однако его значение ниже рекомендуемых пределов 0,4-0,6. Коэффициент финансирования в 2016-2017 гг ниже рекомендуемых пределов (более 0,7).

Коэффициент финансовой устойчивости выше рекомендуемого – более 0,6. Коэффициент маневренности собственного капитала снижается до отрицательной величины при рекомендуемом значении 0,2-0,5. Коэффициент иммобилизации в 2015 повысился до 4,292. Мобильность активов существенно понизилась.

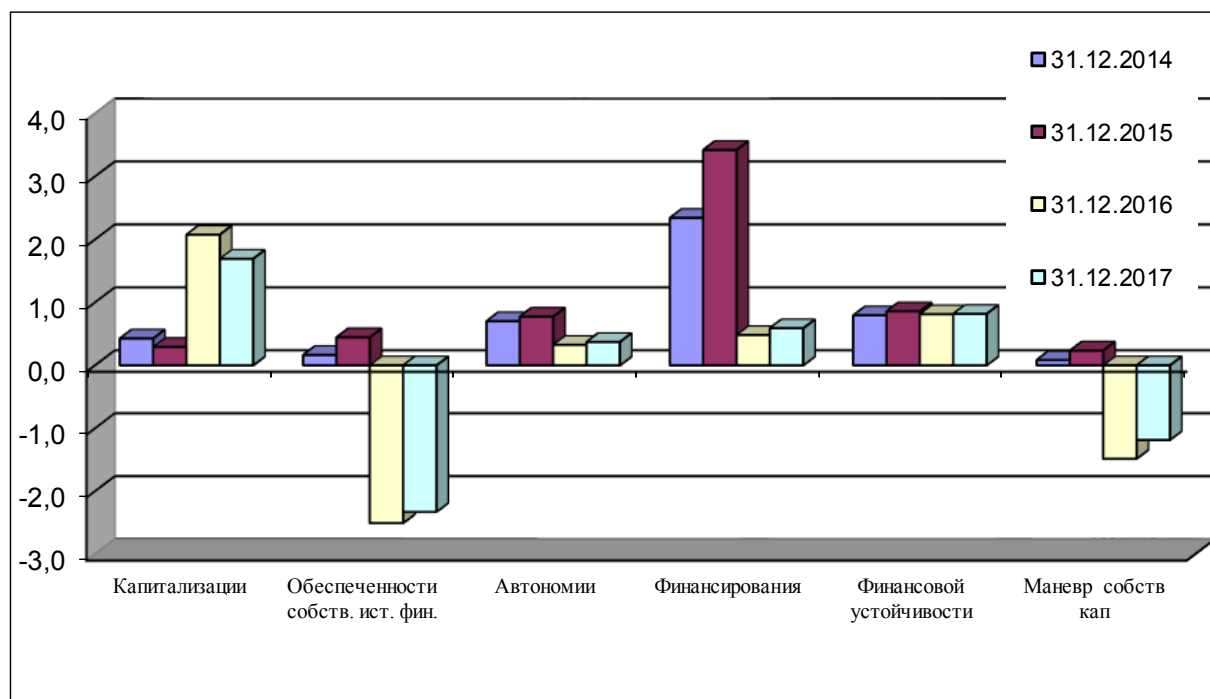


Рисунок 2.10 - Показатели финансовой устойчивости и независимости

Ряд коэффициентов не удовлетворяют рекомендуемым значениям. Величина собственного капитала в обороте отрицательная.

2.6 Анализ финансовых результатов

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль или убыток, который представляет собой сумму результата от реализации продукции (работ, услуг); результата от прочей реализации; сальдо доходов и расходов предприятия от внереализационных операций.

Руководству предприятия необходимо принять срочные меры по сокращению убыточности основной деятельности и выходу на уровень окупаемости затрат.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

Анализ прибыли приведен в табл. 2.9. На протяжении 3-х лет наблюдается рост объема реализации продукции - на 7,0% и 51,1% в 2016 и 2017 гг. соответственно (рис.2.11).

Таблица 2.9 – Анализ прибыли

Наименование показателя	тыс. руб.			%			Изменение			
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	тыс. руб.		D %	
Выручка	31994256	34236313	51720307	100,0	100,0	100,0	2242057	17483994	7,0	51,1
Себестоимость	24927635	26411776	41736018	77,9	77,1	80,7	1484141	15324242	6,0	58,0
Валовая прибыль	7066621	7824537	9984289	22,1	22,9	19,3	757916	2159752	10,7	27,6
Коммерческие расходы	116018	87113	1791284	0,4	0,3	3,5	-28905	1704171	-24,9	1 956,3
Управленческие расходы	1012365	779813	1409022	3,2	2,3	2,7	-232552	629209	-23,0	80,7
Доходы от участия в других организациях	3296	3485	0	0,0	0,0	0,0	189	-3485	5,7	-100,0
Проценты к получению	98601	59185	0	0,3	0,2	0,0	-39416	-59185	-40,0	-100,0
Проценты к уплате	107415	205202	2167325	0,3	0,6	4,2	97787	1962123	91,0	956,2
Прочие доходы	208378	199181	347590	0,7	0,6	0,7	-9197	148409	-4,4	74,5
Прочие расходы	394160	416176	871283	1,2	1,2	1,7	22016	455107	5,6	109,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	5746938	6598084	4092965	18,0	19,3	7,9	851146	-2505119	14,8	-38,0
Текущий налог на прибыль	879354	1137820	716228	2,7	3,3	1,4	258466	-421592	29,4	-37,1
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	4752557	5444212	3415622	14,9	15,9	6,6	691655	-2028590	14,6	-37,3

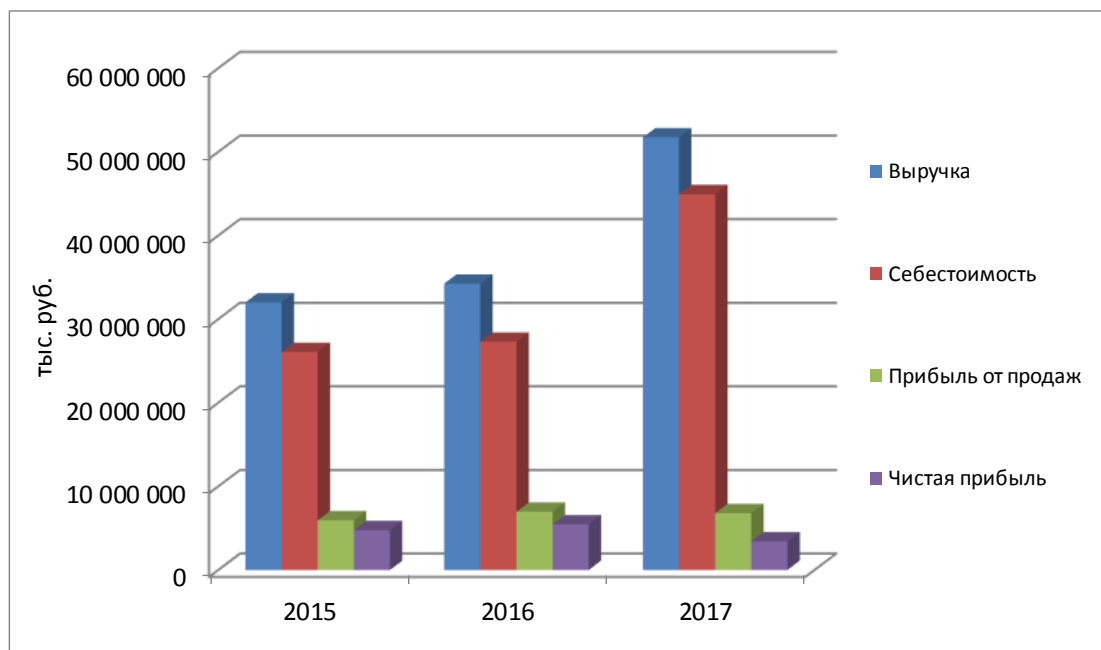


Рисунок 2.11 – Динамика прибыли

Прибыль от продаж выросла в 2016 г. на 17,2%, в 2017 г. снизилась на 2,5%. Чистая прибыль выросла в 2016 г. на 14,6%, в 2017 г. снизилась на 37,3%. Прибыль от прочей деятельности отрицательна.

Таблица 2.10 – Структура прибыли

Показатель	тыс. руб.			Изменение			
	2015	2016	2017	тыс. руб.	%		
Прибыль от продаж	5938238	6957611	6783983	1019373	-173628	17,2	-2,5
Прибыль от прочей деятельности	-191300	-359527	-2691018	-168227	-2331491	87,9	648,5
Прибыль до налогообложения	5746938	6598084	4092965	851146	-2505119	14,8	-38,0

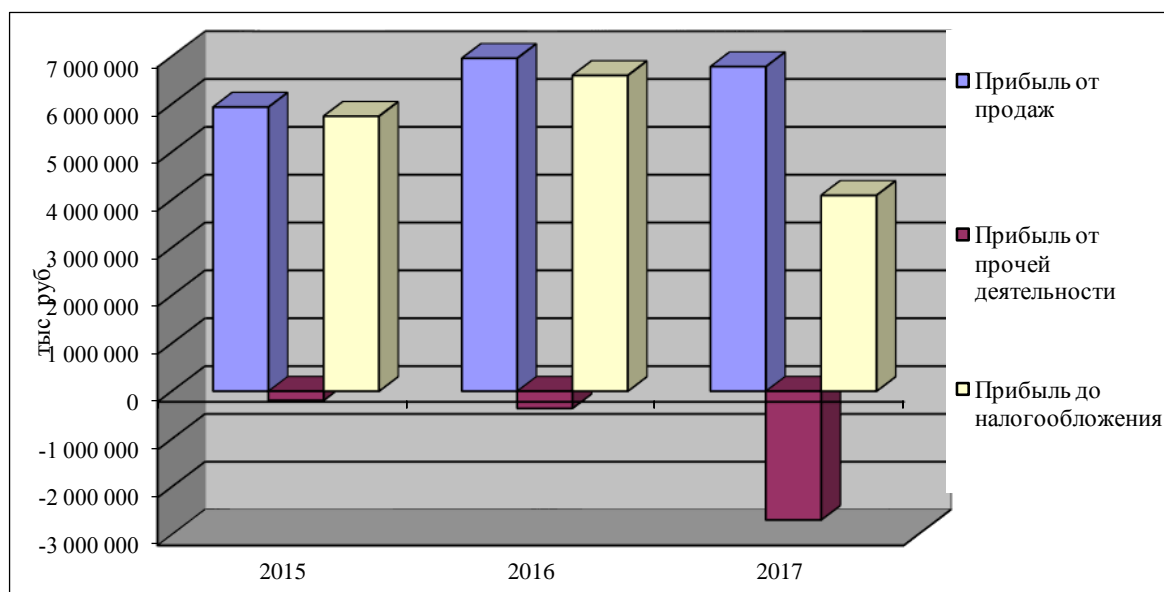


Рисунок 2.12 – Структура прибыли

2.7 Анализ деловой активности

Анализ показателей деловой активности приведен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ показателей деловой активности

Показатель	Ед. изм.	2015	2016	2017	Изменение	
					16-15	17-16
1. Выручка от продажи	тыс. руб.	31994256	34236313	51720307	7,0%	51,1%
Среднегодовая стоимость:						
2. активов	тыс. руб.	30434692	37980066	45720041	24,8%	20,4%
3. оборотных активов	тыс. руб.	11705801	10777803	8718726	-7,9%	-19,1%
5. основных средств	тыс. руб.	16674388	25096810	34180570	50,5%	36,2%
6. собственного капитала	тыс. руб.	22501727	19550685	15962709	-13,1%	-18,4%
7. запасов	тыс. руб.	321953	706736	987271	119,5%	39,7%
8. денежных средств	тыс. руб.	1117	391	251	-65,0%	-35,9%
9. дебиторской задолженности	тыс. руб.	11293785	9944497	7630974	-11,9%	-23,3%
10. кредиторской задолженности	тыс. руб.	4845965	5828637	7679820	20,3%	31,8%
Общие показатели оборачиваемости						
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	оборот	1,051	0,901	1,131	-0,150	0,230
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	оборот	2,733	3,177	5,932	0,443	2,756
Фондоотдача	руб/руб	1,9	1,4	1,5	-0,6	0,1
Коэффициент отдачи собственного капитала	оборот	1,422	1,751	3,240	0,329	1,489
Показатели управления активами						
Оборачиваемость материальных средств	дней	3,6	7,4	6,9	3,8	-0,6
Оборачиваемость денежных средств	дней	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	оборот	2,833	3,443	6,778	0,610	3,335
Срок погашения дебиторской задолженности	дней	127,1	104,6	53,1	-22,5	-51,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	оборот	6,602	5,874	6,735	-0,728	0,861
Срок погашения кредиторской задолженности	дней	54,5	61,3	53,5	6,762	-7,833

Все показатели оборачиваемости повысились вследствие роста выручки при снижении статей или меньшем росте активов баланса.

2.8 Анализ показателей рентабельности

Анализ показателей рентабельности приведен в таблице 2.12

Таблица 2.12 - Анализ показателей рентабельности

Показатель	ед. изм.	2015	2016	2017	Изменение	
					16-15	17-16
1. Выручка от продаж	тыс. руб.	31994256	34236313	51720307	7,0%	51,1%
2. Валовая прибыль	тыс. руб.	7 066 621	7 824 537	9 984 289	10,7%	27,6%
3. Прибыль от продаж	тыс. руб.	5 938 238	6 957 611	6 783 983	17,2%	-2,5%
4. Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	5 746 938	6 598 084	4 092 965	14,8%	-38,0%
5. Чистая прибыль	тыс. руб.	4 752 557	5 444 212	3 415 622	14,6%	-37,3%
6. Среднегодовая стоимость активов	тыс. руб.	30434692	37980066	45720041	24,8%	20,4%
7. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	22501727	19550685	15962709	-13,1%	-18,4%
8. Затраты на производство и реализацию	тыс. руб.	24927635	26411776	41736018	6,0%	58,0%
Рентабельность продаж	%	18,56	20,32	13,12	1,76	-7,21
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	%	17,96	19,27	7,91	1,31	-11,36
Чистая рентабельность	%	14,85	15,90	6,60	1,05	-9,30
Экономическая рентабельность	%	15,62	14,33	7,47	-1,28	-6,86
Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения	%	25,54	33,75	25,64	8,2	-8,11
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	%	21,12	27,85	21,40	6,7	-6,45
Валовая рентабельность	%	22,09	22,85	19,30	0,77	-3,55
Рентабельность реализованной продукции	%	23,82	26,34	16,25	2,52	-10,09
Рентабельность активов	%	18,88	17,37	8,95	-1,51	-8,42

Практически все показатели рентабельности в 2017 г понизились вследствие снижения прибыли при росте статей активов баланса.

2.9 Оценка риска финансовой несостоятельности

В таблице 2.10 приведена оценка риска финансовой несостоятельности по модели комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия, приведенной в монографии Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. (рис. 2.13).

Таблица 2.13 - Классификация уровня финансового состояния

Показатель финансового состояния	Значение коэффициента				Балльная оценка			
	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,000	0,000	0,000	0,000	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент «критической» оценки	1,709	2,821	0,901	0,946	11,00	11,00	9,01	9,93
Коэффициент текущей ликвидности	1,770	2,926	1,050	1,062	19,00	20,00	0,00	0,00
Доля оборотных средств в активах	0,358	0,408	0,193	0,189	5,74	7,25	0,78	0,67
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,165	0,446	-2,505	-2,327	2,44	10,88	0,00	0,00
Коэффициент капитализации	0,4	0,3	2,1	1,7	17,70	17,70	0,10	0,10
Коэффициент финансовой независимости	0,701	0,774	0,325	0,371	10,00	10,00	1,20	2,68
Коэффициент финансовой устойчивости	0,795	0,858	0,812	0,818	4,95	5,00	5,00	5,00
Сумма баллов					70,83	81,83	16,09	18,38
Класс					2	2	4	4

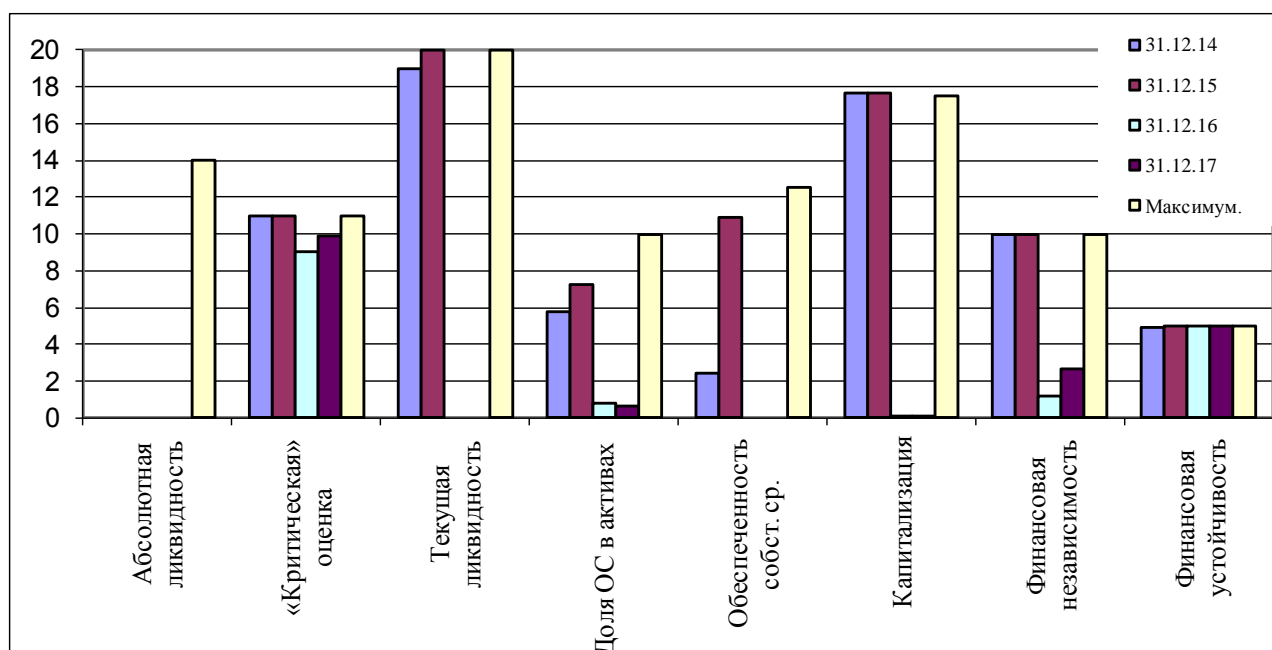


Рисунок 2.13 - Балльная оценка риска финансовой несостоятельности

На конец анализируемого периода предприятие относится к 4-му классу. это предприятия с неустойчивым финансовым состоянием. Сумма баллов – 10-34, предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению (граница зон критического и катастрофического рисков).

При проведении оценки экономического и финансового состояния АО «ННП» был выявлены следующие проблемные аспекты.

В анализируемом периоде условия ликвидности баланса не выполняются. Ряд коэффициентов, характеризующих платежеспособность, ниже рекомендуемых значений.

По критерию обеспеченности запасов источниками финансирования организация находится в кризисном финансовом состоянии, на грани финансовой несостоятельности. Наблюдается дефицит собственного оборотного капитала в целом и для пополнения запасов в частности. Это обусловлено тем, что значительная доля собственного капитала направлялась на приобретение основных средств и иные внеоборотные активы. Для стабилизации финансового состояния необходимо увеличить величину собственного оборотного капитала и дополнительно привлечь заемные средства.

Ряд коэффициентов финансовой устойчивости и независимости не удовлетворяют рекомендуемым значениям. Величина собственного капитала в обороте отрицательная.

По модели комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия, приведенной в монографии Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. На конец анализируемого периода предприятие относится к 4-му классу. это предприятия с неустойчивым финансовым состоянием. Сумма баллов – 10-34, предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению (граница зон критического и катастрофического рисков).

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

3.1 Сущность инвестиционного проекта

На сегодняшний момент главные нефтяные месторождения предприятия разрабатываются уже давно, их остаточные запасы постоянно снижаются, ухудшается и их структура. Влияние этих объективных факторов приводит к снижению объемов нефтедобычи, возрастает уровень обводненности получаемого сырья, что ухудшает его качество и затрудняет переработку. Главная задача, стоящая в таких условиях перед нефтедобывающим предприятием, заключается в максимально возможном повышении нефтеотдачи от разрабатываемых продуктивных пластов.

Предприятие владеет лицензиями на разработку Пермьяковского, Хохряковского, Колик-Еганского, Окуневского, Чехлонейского, Хохловского, Ван-Еганского, Ай-Еганского, Кошильского, части Мегионского, Орехово-Ермаковского и Западно-Ермаковского месторождений. Эти месторождения прошли свой пик добычи, что требует от специалистов особого внимания к геологическим вопросам, грамотного и умелого применения современных технологий разработки пластов, таких, к примеру, как зарезка боковых стволов скважин, проведение многостадийных гидроразрывов пласта, реорганизация поддержания пластового давления и третичные методы повышения нефтеотдачи.

В сложившихся на данный момент условиях главный резерв нефтедобычи – это так называемые трудноизвлекаемые запасы. Специалистам давно понятно, что в будущем количество остаточного углеводородного сырья в пластах с высоким уровнем заводнения будет только расти, а отдача нефти от таких пластов, если их разрабатывать традиционными методами, будет на низком уровне (не более 20-ти – 30-ти процентов). Это возможно только с помощью использования самой современной техники и самых передовых технологий, направленных на повышение объемов добываемого сырья.

Предлагается реализация инвестиционного проекта по внедрению технологии сшитых полимерных систем (СПС).

СПС технология даёт прекрасные результаты в случае добычи из пластов на последних стадиях разработки. Поскольку нефтегазовые запасы в большинстве своём были разведаны некоторое время назад, то именно с такими месторождениями приходится работать всё чаще. При этом структура залежей в остаточных слоях постепенно ухудшается, качество добытых ресурсов падает, а затраты на добычу неуклонно возрастают.

СПС направлена на облегчение трудноизвлекаемых пропластков продуктивного слоя, она резко сокращает расход воды по проницаемым зонам с высоким уровнем выработки и извлечения залежей.

В добывающих скважинах увеличивается перепад давления между нагнетанием и отбором. Фильтрационные потоки труднодоступных пластов открываются в общий забой и выносят нефтенасыщенные запасы, которые до этого не охватывались заводнением с нужной интенсивностью.

Временное тампонирующее с использованием сшитых полимерных либо вязко-упругих систем (сокращенно – СПС) пропластков разрабатываемого разреза, обладающих высокой проницаемостью, позволяет снизить расход воды через промытые высокопроницаемые слои при аномально высоких темпах выработки нефтяных запасов, а также уменьшить дебит жидкости и увеличить давление на пласт в эксплуатационных скважинах.

В результате этих воздействий увеличивается градиент давления между зонами отбора и нагнетания, в пласте изменяется направленность фильтрационных потоков, в активную выработку вовлекаются насыщенные нефтью пропластки с пониженным уровнем обводненности и проницаемости, которые до этого либо вообще не были охвачены заводнением, либо оно их коснулось слабо.

Результатом применения такой технологии является значительное увеличение зоны охвата нефтеносных пластов, что позволяет увеличить объемы добываемой нефти. В результате применения сшитых полимерных систем происходит эффективное извлечение добавочных объёмов нефти, что позволяет более полно выработать ресурс каждой скважины.

В эксплуатации сейчас находится более 1500 скважин. Для реализации СПС технология выбраны 312 скважин.

На каждую скважину необходимо основное и дополнительное оборудование. В таблице 3.1 приведены цены с учетом монтажа и наладки.

Таблица 3.1 - Необходимое оборудование

Оборудование	Цена, млн. руб	Число скважин	Стоимость
Основное технологическое оборудование	2,4	312	748,8
Вспомогательное оборудование	0,3	312	99,84
Итого			848,64

Общие первоначальные вложения представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Общие первоначальные вложения

Виды первоначальных затрат	млн. руб.
Основное технологическое оборудование	748,8
Вспомогательное оборудование	99,8
ВСЕГО:	848,6

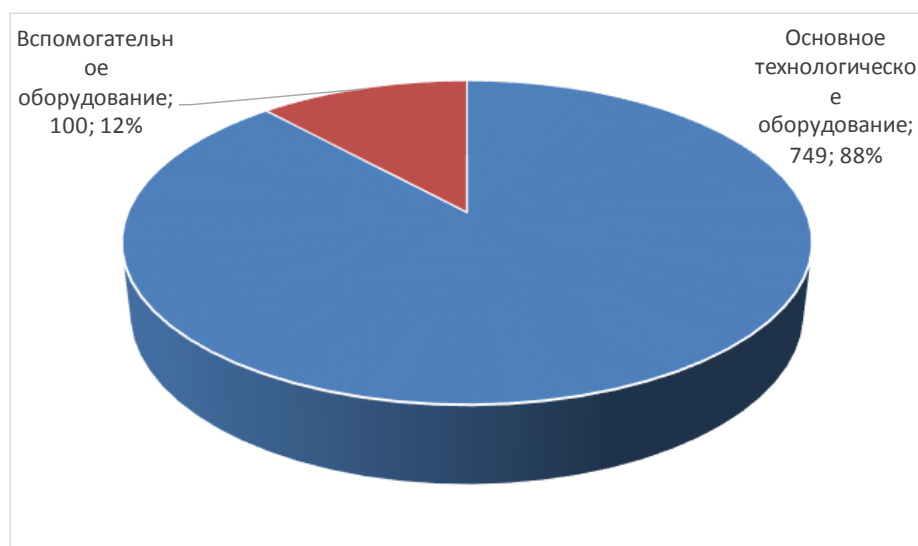


Рисунок 3.1 - Структура первоначальных вложений

Таблица 3.3 – Определение средней цены и себестоимости

Показатель	Значение
Добыча нефть, тыс. баррелей.	30 008
Выручка от продажи тыс. руб	51 720 307
Цена барреля, руб	1723,6
Себестоимость продаж, тыс. руб	41 736 018
Себестоимость барреля, руб	1390,8

В таблице 3.4 приведены издержки на 1 баррель.

Таблица 3.4 - Прямые издержки на 1 баррель

Статья затрат	тыс. руб
Основные материалы	0,49
Вспомогательные материалы	0,17
Энергия и топливо	0,38
Заработная плата	0,27
Страховые взносы	0,08
Издержки при продаже	
Итого	1,39

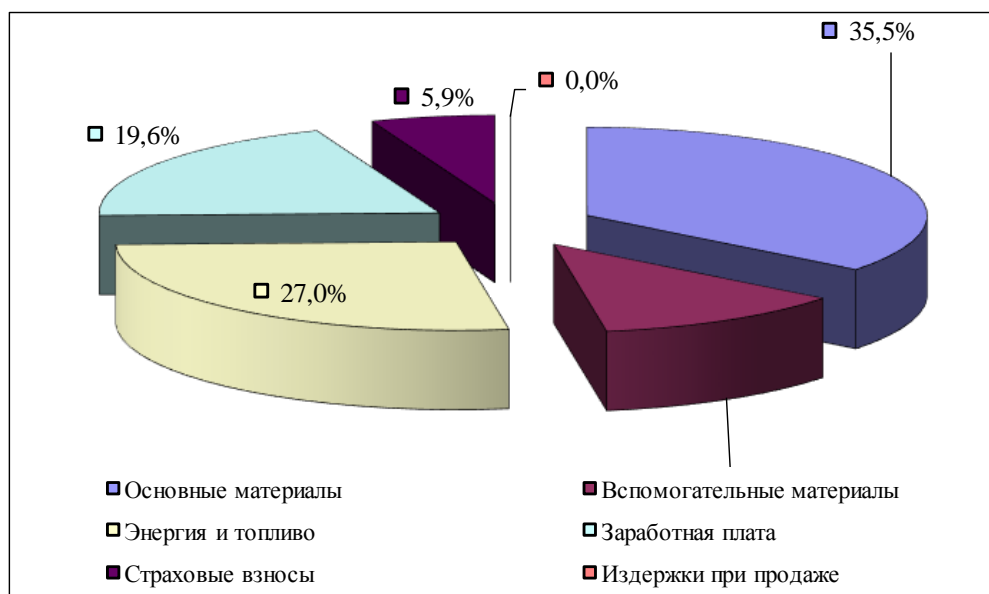


Рисунок 3.2 - Структура прямых затрат

Расчет амортизационных отчислений приведен в табл. 3.5.

Таблица 3.5 - Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость млн. руб.	Процент амортизации, %	Амортизация в год млн. руб.	Амортизация в полугодие млн. руб.
Основное технологическое оборудование	773,8	16,7	129,0	64,5
Вспомогательное оборудование	137,3	16,7	22,9	11,4
Итого	911,0		151,8	75,9

В таблице 3.6 приведена смета расходов на производство продукции.

Таблица 3.6 - Производственные затраты, тыс. руб.

	Полугодие											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Создание	Освоение		Эксплуатация			Эксплуатация					
Процент от проектной мощности	0%	70%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Объем производства, тыс. бар.	0,0	1 050,0	1 350,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0
Основные материалы	0,0	518,4	666,5	740,6	740,6	740,6	740,6	740,6	740,6	740,6	740,6	740,6
Вспомогательные материалы	0,0	175,1	225,2	250,2	250,2	250,2	250,2	250,2	250,2	250,2	250,2	250,2
Энергия и топливо	0,0	394,1	506,7	563,0	563,0	563,0	563,0	563,0	563,0	563,0	563,0	563,0
Заработная плата	0,0	286,1	367,8	408,7	408,7	408,7	408,7	408,7	408,7	408,7	408,7	408,7
Страховые взносы	0,0	85,8	110,3	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6
Накладные расходы без амортизации	0,0	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7
Административные накладные расходы	0,0	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6	122,6
Издержки при продаже	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Производственные издержки	0,0	1 663,8	2 080,8	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3	2 289,3
Амортизационные отчисления	0,0	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9	75,9
Выплаты процентов по кредитам	0,0	22,8	17,1	11,4	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Общие производственные издержки, в том числе	0,0	1 762,6	2 173,9	2 376,7	2 371,0	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3
Постоянные расходы	0,0	303,1	297,4	291,7	286,0	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3
Переменные расходы	0,0	1 459,5	1 876,5	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0	2 085,0

Принимаем величину оборотного капитала как 2% от производственных издержек (табл. 3.7).

Таблица 3.7 - Расчет потребности в оборотном капитале (млн. руб.)

Полугодие	1	2	3	4
Оборотный капитал	0,0	33,3	41,6	45,8
Прирост оборотного капитала	0,0	33,3	8,3	4,2

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов является достаточно сложной задачей в условиях постоянно меняющегося экономического окружения предприятий. Особенную актуальность эта проблема приобретает во время экономических кризисов.

Привлекательность инвестиционного проекта может быть оценена с различных позиций, в том числе с технической, технологической, экологической, социальной, организационной. Однако важнейшим критерием привлекательности инвестиционных проектов проекта служат экономические показатели. Под экономической привлекательностью в целях настоящей работы будем понимать экономическую эффективность проекта с учетом финансовой реализуемости и оценки рисков. Ожидаемая эффективность инвестиций должна отражать действительную экономическую привлекательность проекта. Для этого определяются основные показатели эффективности проекта.

Проблематике оценки эффективности инвестиций посвящено большое количество методической литературы и научных трудов. Наибольшее распространение получила методика ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), впервые опубликованная в 1978 году. Ее основные элементы и принципы оценки лежат во многих более поздних разработках. «Методические рекомендации...», разработанные на основе методических рекомендации ЮНИДО во многом дополняют и адаптируют последнюю к российским особенностям .

Согласно «Методическим рекомендациям...» эффективность инвестиционного проекта - категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта. Оценка эффективности проекта производится путем расчета отдельных показателей эффективности. При этом проект рассматривается за весь его жизненный цикл вплоть до прекращения.

Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- общественную эффективность проекта;
- коммерческую эффективность участия в проекте.

Общественная эффективность проекта оценивается с целью выявления соответствия проекта целям социально-экономического развития общества.

Показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе - как непосредственные результаты и затраты проекта, так и “внешние”: затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. Показатели общественной эффективности проекта характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Коммерческая эффективность участия в проекте оценивается с целью выявления соответствия проекта коммерческим целям и интересам его участников.

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько методов, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств. Наиболее часто применяются методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов основанные на применении концепции дисконтирования:

1. метод определения чистой текущей стоимости;
2. метод расчета рентабельности инвестиций;
3. метод расчета внутренней нормы прибыли;
4. метод расчета дисконтированного периода окупаемости инвестиций.

1. Метод оценки, основанный на определении чистой текущей стоимости, на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта, исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Чистая текущая стоимость NPV – это разница между суммой денежных поступлений, порождаемых реализацией инвестиционного проекта и дисконтированных к текущей их стоимости, и суммой дисконтированных текущих стоимостей всех затрат, необходимых для реализации этого проекта.

Если чистая текущая стоимость проекта NPV положительна, то это будет означать, что в результате реализации такого проекта ценность фирмы возрастет и, следовательно, инвестирование пойдет ей на пользу, т. е. проект может считаться приемлемым.

Широкая распространенность метода оценки приемлемости инвестиций на основе NPV обусловлена тем, что он обладает достаточной устойчивостью при разных комбинациях исходных условий, позволяя во всех случаях находить экономически рациональное решение.

Очень существенно, что в ситуации определенности (без учета неопределенности и рисков) сравнение и отбор альтернативных проектов по NPV правильны независимо от того, имеют ли эти проекты одинаковые или различные продолжительности.

Обратим особое внимание на то обстоятельство, что неэффективность проекта не есть синоним его убыточности. Отрицательная NPV означает только, что вкладывать деньги в данный проект менее выгодно, чем в какой-то альтернативный.

2. Рентабельность инвестиций PI – это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на 1 руб. инвестиций.

Очевидно, что если NPV положительна, то и PI будет больше единицы и, соответственно, наоборот. Таким образом, если расчет дает нам PI больше единицы, то такие инвестиции приемлемы.

Нередко PI рекомендуют использовать в качестве критерия при сравнении проектов и выборе оптимального проекта (варианта проекта). Типичная аргументация - один из основных факторов, определяющий величину чистой текущей стоимости проекта - объемы инвестиций, большее значение NPV не всегда соответствует более эффективному варианту капиталовложений.

Ошибка, допущенная в этом рассуждении, связана со смешением двух разных задач: сравнения проектов и оптимизации направления вложений фиксированного объема денежных средств. Общим критерием в этой задаче является максимизация NPV от всей совокупности реализованных проектов.

3. Внутренняя норма прибыли, или внутренний коэффициент окупаемости инвестиций IRR, представляет собой уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. Формально IRR определяется как тот коэффициент дисконтирования, при котором NPV равна нулю.

IRR сравнивают с тем уровнем окупаемости вложений, который инвестор выбирает для себя в качестве стандартного, чем в большей степени IRR превышает принятый фирмой стандартный уровень окупаемости, тем больше запас прочности проекта.

IRR характеризует эффективность проекта, однако с ее использованием связано немало методологических трудностей. Широко распространено представление, что исчисление IRR предполагает реинвестирование доходов под процент, равный IRR. Такое утверждение в лучшем случае неточно. IRR можно рассчитать и без схемы финансирования (по проекту в целом), не делая никаких предположений относительно использования получаемых по проекту доходов. Нередко считают, что IRR является максимальной ставкой, под которую можно брать кредит для реализации проекта, не превращая его в неэффективный. Однако

это не так, и решение задачи определения максимально допустимой кредитной ставки зависит от условий кредитования и системы налогообложения.

Нередко IRR рекомендуют использовать в качестве критерия при сравнении проектов и выборе оптимального проекта. Однако такая рекомендация принципиально ошибочна, поскольку ведет к нерациональному экономическому поведению.

Более осторожен подход к оценке проектов, принятый во Всемирном банке. Там IRR используется в качестве основного критерия при утверждении материалов о предоставлении займов под проекты, поскольку при этом отпадает необходимость сравнивать ставки дисконта в разных странах-членах банка или рассчитывать “мировую” ставку дисконта. В то же время критерий NPV при этом используется как вспомогательный, при сравнении вариантов проекта и выборе наилучшего из них. Таким образом, выбор лучшего варианта производится по критерию NPV, а решение об участии в таком проекте принимается на основе IRR.

Таким образом, показатель IRR имеет весьма ограниченную сферу применения и дает не слишком много информации об эффективности проектов.

4. Метод расчета периода окупаемости PP инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы инвестиций.

В общем случае, для оценки эффективности проекта срок окупаемости с учетом дисконтирования следует сопоставлять со сроком реализации проекта \square длительностью расчетного периода. При этом важно иметь в виду, что большие сроки окупаемости “отпугивают” потенциальных инвесторов, многие из которых не понимают указанной особенности данного показателя.

Встречаются предложения определять сроки окупаемости, сопоставляя объемы первоначальных инвестиций с накопленной чистой прибылью. Подобные расчеты могут существенно исказить представление об эффективности проекта, поскольку при этом не учитываются ни текущие инвестиции (например на

возмещение выбывающих основных средств), ни амортизация, остающаяся в распоряжении предприятия.

При оценке эффективности проектов сроки окупаемости обычно выступают в качестве ограничительного условия (проекты с большими сроками окупаемости к реализации не рекомендуются), хотя теоретические обоснования такому поведению отсутствуют. Использовать срок окупаемости в качестве критериального показателя (т. е. выбирать варианты проектов с наименьшим сроком окупаемости) недопустимо. Такая рекомендация имеет под собой многочисленные обоснования:

- использование критерия срока окупаемости облегчает возможность умышленного искажения расчетов эффективности с целью превращения неэффективного проекта в эффективный;
- показатель срока окупаемости не удовлетворяет требованиям рационального экономического поведения. Так, при увеличении доходов или уменьшении расходов по проекту в достаточно далекие годы расчетного периода срок окупаемости не изменится.
- использование критерия срока окупаемости не учитывает доходы последующих после окупаемости периодов.

Сводная характеристика основных методов количественной оценки эффективности инвестиционного проекта приведена в приложении 2. Экономическая оценка проекта характеризует его привлекательность по сравнению с другими вариантами инвестиций. Оценка экономической привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, устраняемые в процессе расчета другого показателя. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционного проекта, поэтому только совокупность расчетов позволит принять правильное инвестиционное решение.

3.3 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Общая потребность в инвестициях составляет 956,8 млн. руб.

В качестве источников финансирования приняты: кредит банка и собственные средства. Кредит банком представляется в сумме 380 млн. руб. исходя из годовой процентной ставки - 12%. Общая схема финансирования представлена в табл. 3.7 и рисунке 3.6.

Таблица 3.8 Источники финансирования млн. руб.

Источники финансирования	Структура	Итого	полугодие			
			1	2	3	4
Собственные средства	60%	576,8	531,0	33,3	8,3	4,2
Кредит банка	40%	380,0	380,0			
ВСЕГО:	100%	956,8	911,0	33,3	8,3	4,2

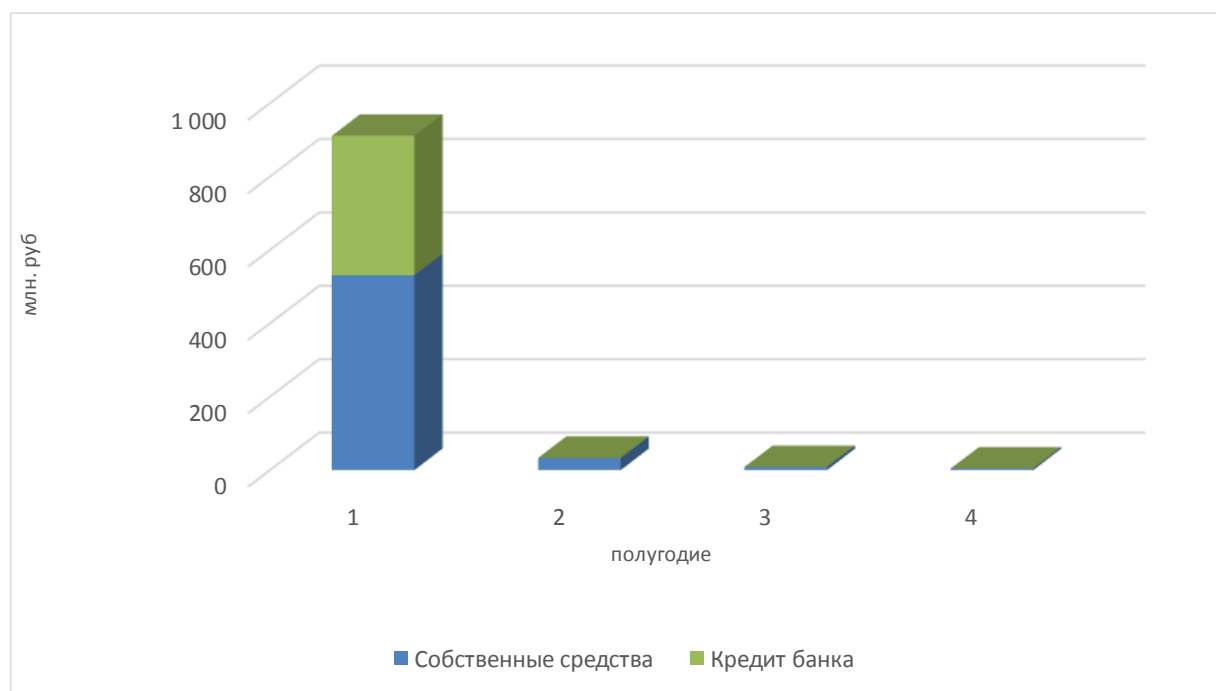


Рисунок 3.3 - Источники финансирования

График погашения инвестиционного кредита и процентов по нему приведен в таблице 3.9 и рисунке 3.4.

Таблица 3.9 - Погашение кредита

Виды обязательств	Итого	полугодие				
		1	2	3	4	5
Возврат кредита банка	380,0		95,0	95,0	95,0	95,0
Остаток долга по кредиту банка		380,0	285,0	190,0	95,0	0,0
Проценты по кредиту банка	57,0		22,8	17,1	11,4	5,7
Суммарные выплаты		0,0	117,8	112,1	106,4	100,7

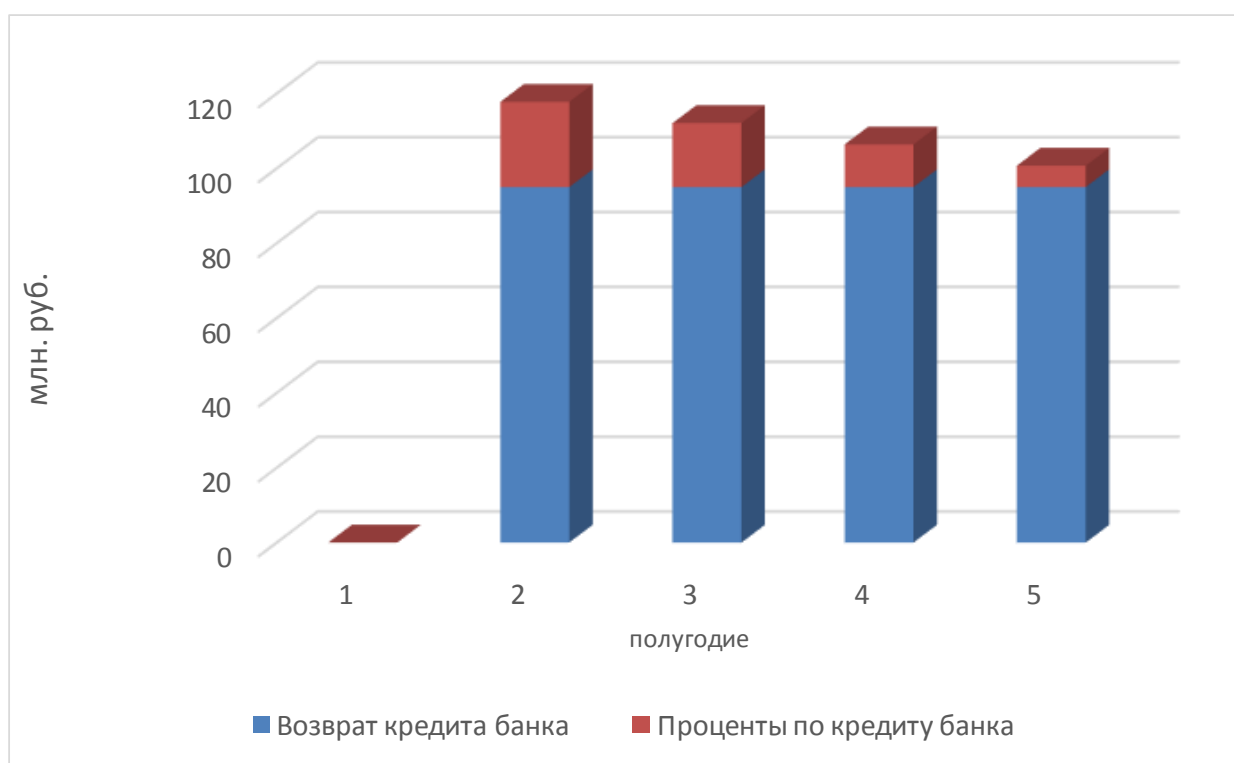


Рисунок 3.4 - Выплаты по обязательствам

Показатель чистой прибыли характеризует эффективность функционирования предприятия (проекта). Доход от продаж (табл. 3.10) определяется ценой единицы продукции, умноженной на объем ее реализации. Расчет прибыли осуществляется на основе чистого дохода от продаж и производственных издержек.

Таблица 3.10 - Отчет о финансовых результатах (млн. руб.)

Виды поступлений и платежей	квартал					
	1	2	3	4	5	6
Цена барреля тыс. руб.	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72
Объем продаж тыс. баррелей	0,0	1 050,0	1 350,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0
Выручка от продаж	0,0	1 806,0	2 322,0	2 580,0	2 580,0	2 580,0
Общие производственные издержки	0,0	1 762,6	2 173,9	2 376,7	2 371,0	2 365,3
Валовая прибыль	0,0	43,5	148,2	203,4	209,1	214,8
Налог на прибыль (20%)	0,0	-8,7	-29,6	-40,7	-41,8	-43,0
Чистая прибыль	0,0	34,8	118,5	162,7	167,2	171,8
Аккумулятивная прибыль	0,0	34,8	153,3	316,0	483,2	655,0
Виды поступлений и платежей	квартал					
	7	8	9	10	11	12
Цена барреля тыс. руб.	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72	1,72
Объем продаж тыс. баррелей	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0	1 500,0
Выручка от продаж	2 580,0	2 580,0	2 580,0	2 580,0	2 580,0	2 580,0
Общие производственные издержки	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3	2 365,3
Валовая прибыль	214,8	214,8	214,8	214,8	214,8	214,8
Налог на прибыль (20%)	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0
Чистая прибыль	171,8	171,8	171,8	171,8	171,8	171,8
Аккумулятивная прибыль	826,8	998,6	1 170,4	1 342,2	1 514,0	1 685,8

При решении проблемы обеспеченности проекта финансовыми ресурсами очень важно согласовать график погашения задолженности с возможностями проекта по генерации собственных оборотных средств.

Основная задача, решаемая при определении финансовой состоятельности проекта, - оценка его ликвидности. Распределение во времени притока средств должно быть синхронизировано с различными расходами, связанными с инвестициями, а также с эксплуатацией предприятия. Для анализа такого распределения служит отчет о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств приведен в таблице 3.10. Проектно-балансовые ведомости представляют структуру и динамику активов, и источники их образования. Проектно-балансовый план приведен в табл. 3.11.

Таблица 3.11 - Отчет о движении денежных средств (млн. руб.)

Наличности	Итого (млн.руб.)	Полугодие											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А. Приток наличности:	28305	911,0	1839,3	2330,3	2584,2	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0
1. Источники финансирования	957	911,0	33,3	8,3	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Доход от продаж	27348	0,0	1806,0	2322,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0
Б. Отток наличности:	-26164	-911,0	-1823,6	-2230,9	-2440,6	-2431,8	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3
1. Общие активы	-957	-911,0	-33,3	-8,3	-4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Производственные издержки	-24349	0,0	-1663,8	-2080,8	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3
3. Выплаты по обязательствам:	-437	0,0	-117,8	-112,1	-106,4	-100,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Проценты по кредитам	-57	0,0	-22,8	-17,1	-11,4	-5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Погашение кредита	-380	0,0	-95,0	-95,0	-95,0	-95,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
В. Баланс потока	2141	0,0	15,7	99,4	143,6	148,2	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7
С. Аккумулятивная наличность		0,0	15,7	115,1	258,7	406,9	654,6	902,3	1150,0	1397,8	1645,5	1893,2	2140,9
Инвестиционный поток	-957	-911,0	-33,3	-8,3	-4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовый поток	520	911,0	-84,5	-103,8	-102,2	-100,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Операционный поток	2578	0,0	133,5	211,5	250,0	248,9	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7
Баланс потоков	2141	0,0	15,7	99,4	143,6	148,2	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7

Таблица 3.12 - Проектно-балансовый план (млн. руб.)

Полугодие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А. Активы	911,0	884,1	915,9	987,8	1 060,0	1 231,8	1 403,6	1 575,4	1 747,2	1 919,0	2 090,8	2 262,6
1. Аккумулятивная наличность	0,0	15,7	115,1	258,7	406,9	654,6	902,3	1 150,0	1 397,8	1 645,5	1 893,2	2 140,9
2. Оборотные активы	0,0	33,3	41,6	45,8	45,8	45,8	45,8	45,8	45,8	45,8	45,8	45,8
3. Основной капитал	911,0	835,1	759,2	683,3	607,4	531,4	455,5	379,6	303,7	227,8	151,8	75,9
Б. Пассивы	911,0	884,1	915,9	987,8	1 060,0	1 231,8	1 403,6	1 575,4	1 747,2	1 919,0	2 090,8	2 262,6
1. Текущие обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Кредиты	380,0	285,0	190,0	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Собственный капитал	531,0	564,3	572,7	576,8	576,8	576,8	576,8	576,8	576,8	576,8	576,8	576,8
4. Аккумулятивная нераспределенная прибыль	0,0	34,8	153,3	316,0	483,2	655,0	826,8	998,6	1 170,4	1 342,2	1 514,0	1 685,8

Графики инвестиционного, финансового, операционного потоков и их баланс представлены на рисунке 3.5.

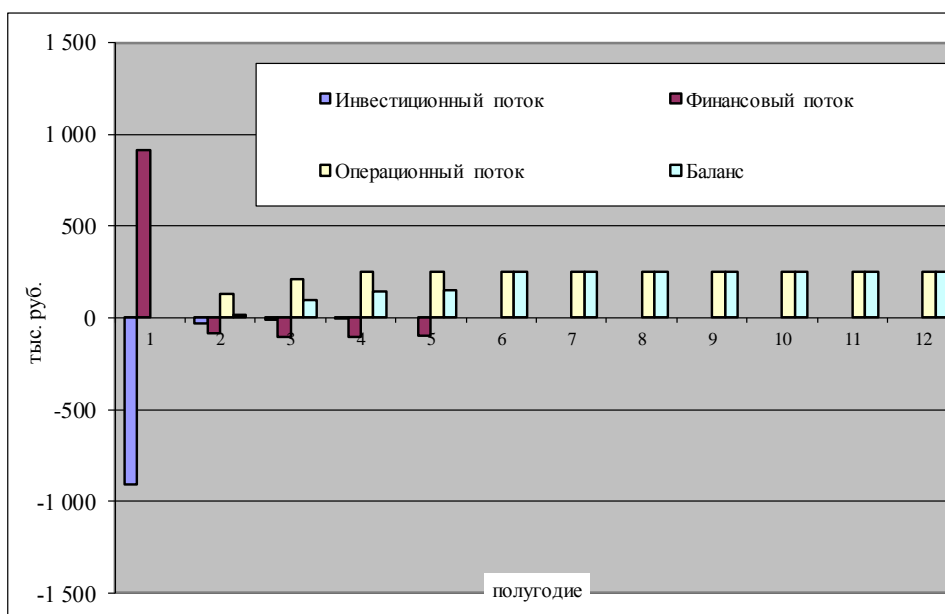


Рисунок 3.5 - График движения потоков

Ключевая ставка ЦБ на настоящий момент равна 7,25%, средняя норма прибыльности альтернативных вложений для фирмы составляет 16%. Принимаем ставку дисконтирования для проекта 16%. Ставка дисконтирования в полугодие составляет 7.7%. В таблице 3.12 приведен расчет показателей эффективности проекта. ЧДД равен 669,6 млн. руб. Индекс доходности равен 1,74. Срок окупаемости равен 3,22 года. На рисунке 3.6 приведен финансовый профиль проекта.

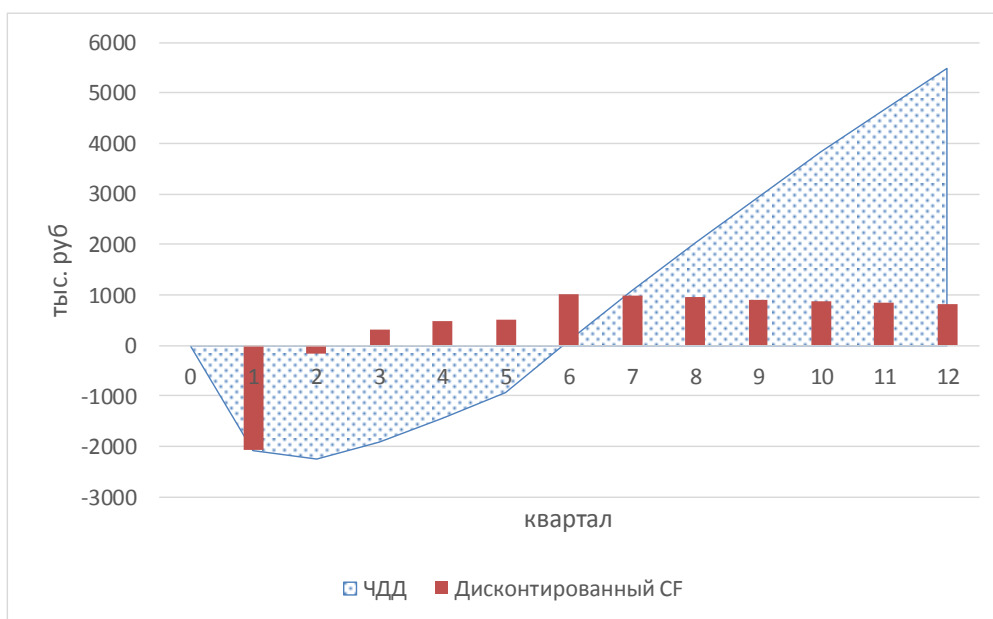


Рисунок 3.6 - Финансовый профиль проекта

Таблица 3.13 - Расчет показателей эффективности проекта

Полугодие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
<i>Притоки наличностей</i>	380,0	1806,0	2322,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	27728,0
1. Кредиты	380,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	380,0
Доход от продаж	0,0	1806,0	2322,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	27348,0
<i>Отток наличностей</i>	-												
	911,0	-1823,6	-2230,9	-2440,6	-2431,8	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-2332,3	-26163,9
1. Общие инвестиционные затраты	-												
	911,0	-33,3	-8,3	-4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-956,8
2. Производственные издержки	0,0	-1663,8	-2080,8	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-2289,3	-24348,6
3. Проценты за кредит	0,0	-22,8	-17,1	-11,4	-5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-57,0
4. Возврат кредита	0,0	-95,0	-95,0	-95,0	-95,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-380,0
3. Налоги	0,0	-8,7	-29,6	-40,7	-41,8	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-43,0	-421,5
<i>Чистый поток наличностей</i>	-												
	531,0	-17,6	91,1	139,4	148,2	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	247,7	1564,1
Дисконтированный чистый поток наличностей	-												
	493,1	-15,2	72,9	103,6	102,2	158,7	147,4	136,8	127,0	117,9	109,5	101,7	669,6
Чистый дисконтированный доход	-												
	493,1	-508,2	-435,3	-331,7	-229,5	-70,8	76,6	213,4	340,4	458,4	567,9	669,6	
Дисконтированный приток наличностей	0,0	115,1	169,3	185,8	171,7	158,7	147,4	136,8	127,0	117,9	109,5	101,7	1540,9
Дисконтированный отток наличностей	-												
	845,9	-28,7	-6,7	-3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-884,3
Индекс доходности													1,74
Срок окупаемости													3,22

3.4 Оценка чувствительности инвестиционного проекта к риску

В реализации практически любого инвестиционного проекта имеются неопределенность и риск в части достижения желаемого результата. Выявляя и анализируя инвестиционные риски, компания старается учесть вероятность наступления негативных последствий и величину упущенной выгоды. В бизнес-проектах их можно разделить на две большие группы: систематические и несистематические. К первой группе относятся те, которые не поддаются влиянию и управлению, но всегда присутствуют и учитываются в бизнес-плане: политические (политическая нестабильность, социально-экономические изменения), природные и экологические (стихийные бедствия), правовые (нестабильность и несовершенство законодательства) и экономические риски (меры государства в сфере налогообложения, ограничения или расширения экспорта-импорта, валютного законодательства и др.). Величина систематического риска определяется не спецификой отдельного проекта, а общей ситуацией на рынке. В тех странах, где он развит, для определения степени влияния этих угроз чаще всего используется коэффициент, который рассчитывается на основании статистики для конкретной отрасли или организации. В России таких данных недостаточно, поэтому, как правило, применяются только экспертные оценки.

Вторая группа объединяет несистематические риски. На них нужно обратить особое внимание, поскольку есть возможность ими управлять, а значит, минимизировать воздействие на проект. Их разделяют на несколько крупных блоков: производственные (невыполнение запланированных работ, отклонение от графика плановых объемов производства и др.), финансовые (неполучение ожидаемого дохода от реализации проекта, проблемы с недостаточностью ликвидности) и рыночные риски (изменение конъюнктуры рынка, потеря позиций на рынке, изменение цен). Иными словами, это угрозы, которые должны учитываться в обязательном порядке.

В ходе реализации проекта риск неполучения ожидаемого дохода проявляется в виде отрицательного NPV или же чрезмерно длительного срока окупаемости. К данной группе угроз можно отнести все, что связано с прогнозом денежных потоков на эксплуатационной фазе.

Маркетинговый риск может значительно повлиять на размер выручки. Виной тому невыполненный плановый объем продаж или снижение ранее определенной цены реализации. Оценка маркетинговых рисков особенно актуальна для проектов, когда создается новое или расширяется существующее производство. Его воздействие минимизируется с помощью анализа рынка, когда определяются и прогнозируются ключевые факторы влияния. К ним относятся изменение конъюнктуры, усиление конкуренции и потеря позиций, снижение емкости рынка или цен на продукцию, падение или отсутствие спроса на товары.

Риск роста производственной себестоимости продукции возникает в случае, если затраты на производство превышают плановые показатели, тем самым снижая прибыль проекта. Поэтому в проекте необходимо проанализировать затраты, опираясь на данные аналогичных предприятий, оценить стоимость и поставщиков сырья (надежность, доступность, возможность альтернативных закупок).

Технологические риски также могут повлиять на прибыльность проекта, когда компания не может выйти на запланированные объемы производства или контролировать рост себестоимости. К ключевым факторам относятся:

особенности применяемой технологии, прежде всего ее тиражируемость и возможность применения в заданных условиях, соответствие сырья оборудованию и др.;

недобросовестность поставщика оборудования, то есть срывы сроков поставок, поставка некачественного оборудования и др.;

отсутствие доступного сервиса по обслуживанию приобретенного оборудования, поскольку удаленность сервисных служб может привести к простоям на производстве.

Распространенная ситуация, когда в прогнозном бюджете на конец периода остатки денежных средств отрицательны. Определяющие это риски могут возникать как на инвестиционной, так и на эксплуатационной фазе по нескольким причинам.

Риск превышения бюджета проекта встречается, пожалуй, чаще всего – инвестиций потребовалось больше, чем было запланировано. Его воздействие можно существенно снизить на этапе планирования – сравнить с аналогичными проектами или производствами, проанализировать технологическую цепочку, учесть необходимую величину оборотного капитала. Также стоит предусмотреть дополнительное финансирование непредвиденных расходов. Даже при тщательном планировании инвестиций выход за рамки бюджета на 10 процентов считается нормой. Если под проект привлекается кредит, желательно договориться с банкирами о повышении лимита.

Риск несоблюдения графика финансирования, в результате чего средства поступают с задержкой или в недостаточном объеме, или выделяются по чрезмерно жесткому графику, не допускающему отклонений. Задача специалистов, составляющих бизнес-план, – заблаговременно зарезервировать деньги на счетах компании (если проект финансируется собственными средствами) или предусмотреть гибкий график получения денег от банка (если речь идет о заемном финансировании).

Риск нехватки средств на этапе выхода на проектную мощность может задержать работы на эксплуатационной фазе и затормозить выход на плановую мощность. Подобная проблема возникает, когда в процессе планирования не было в полной мере проанализировано финансирование оборотного капитала.

Риск нехватки средств на эксплуатационной фазе возникает из-за влияния внутренних и внешних факторов, которые приводят к падению прибыли и проблемам с погашением обязательств перед кредиторами или поставщиками. Если проект реализуется с помощью заемных средств, стоит использовать коэффициент покрытия долга при построении графика погашения кредита. Суть

его в том, что возможное колебание денежного потока учитывает ожидаемую рыночную и экономическую ситуацию. Например, при коэффициенте покрытия, равном 1,3, прибыль компании может снизиться на 30 процентов, сохраняя способность выполнять обязательства по кредитному договору.

Риск задержки плановых работ на инвестиционной фазе, возникающий по организационным или иным причинам, и, как следствие, несвоевременный или неполный старт эксплуатационной стадии. Минимизировать негативный эффект можно с помощью квалифицированной команды управляющих проектом, выбора надежных поставщиков оборудования, подрядных организаций.

Существует множество классификаций риска. Конкретный вариант, который будет использован в проекте, определяется особенностями проекта. Целесообразнее указать именно те потенциальные проблемы, которые наиболее значимы для конкретного инвестиционного проекта.

Обычно используются следующие методы количественной оценки устойчивости и эффективности проекта:

1. укрупненная оценка устойчивости;
2. расчет границ и уровней безубыточности;
3. метод вариации параметров;

Укрупненная оценка устойчивости. Проект рекомендуется рассматривать как устойчивый в целом, если он имеет достаточно высокие значения интегральных показателей, в частности, положительное значение *NPV*. Об устойчивости проекта свидетельствует и низкий срок окупаемости, если только по истечении этого срока чистый доход проекта положителен.

Расчет границ безубыточности и эффективности. Устойчивость проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть оценена как на отдельных шагах расчетного периода, так и в целом за период его реализации. В этих целях для наиболее важных параметров проекта и внешней среды (объема производства, цен производимой продукции и др.) определяются границы соответственно безубыточности и эффективности.

Желательно так же определять предельный уровень цен на продукцию и основные виды сырья, объем продаж и др. Близость проектных значений параметров к границе безубыточности свидетельствует о недостаточной устойчивости проекта на соответствующем шаге. Предельные значения обычно определяются для наиболее важных параметров проекта, проектные значения которых установлены с известной долей неопределенности.

Оценка устойчивости проекта путем варьирования его параметров. Рекомендуется проводить проверки реализуемости и оценку эффективности проекта при изменении основных технико-экономических параметров проекта и внешней среды. Рекомендуется оценивать реализуемость и эффективность проекта на основе расчетов следующих сценариев его реализации:

- 1) увеличение объема инвестиций;
- 2) увеличение удельных затрат на материалы;
- 3) уменьшение объема производства;
- 4) уменьшение цены производимой продукции.

На каждом шаге расчетного периода сумма накопленного сальдо денежного потока должна быть неотрицательной.

Анализ динамики денежных потоков показывает, что сальдо накопленным потоком больше нуля, что говорит о устойчивости проекта.

3.4.1 Определение точки безубыточности

Под «безубыточным» понимается объем продаж, при котором чистая прибыль становится равной нулю. На рисунке 3.7 показан график иллюстрирующий определение точки безубыточности для 4 полугодия. Ее значение равно 884 тыс. барр. в полугодие.

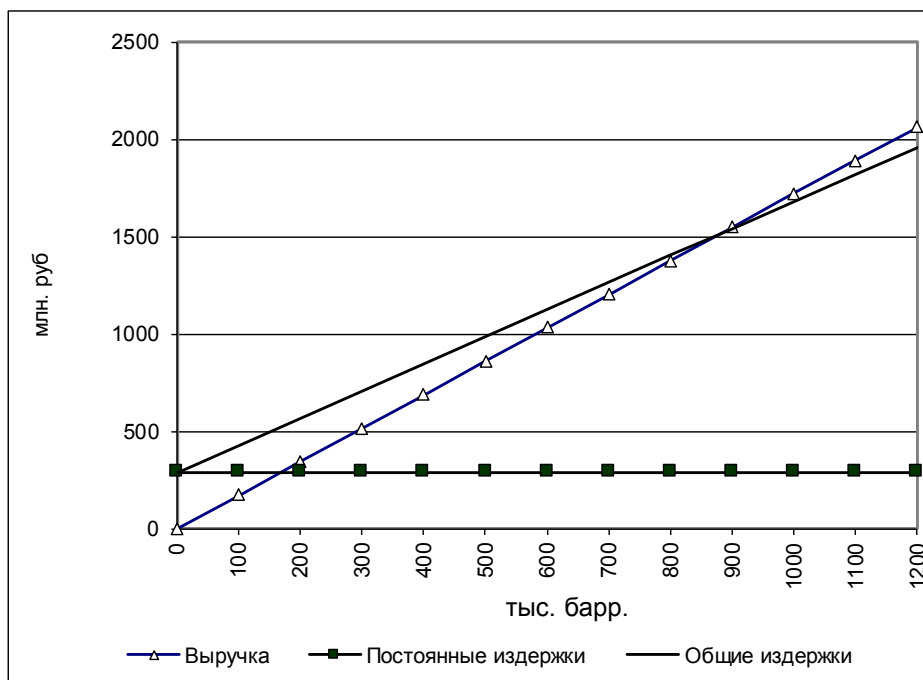


Рисунок 3.7 - Точка безубыточности

На рисунке 3.8 приведена точка безубыточности за весь период реализации проекта. Ее значение снижается, что связано с уменьшением условно-постоянных расходов за счет выплаты кредитов.

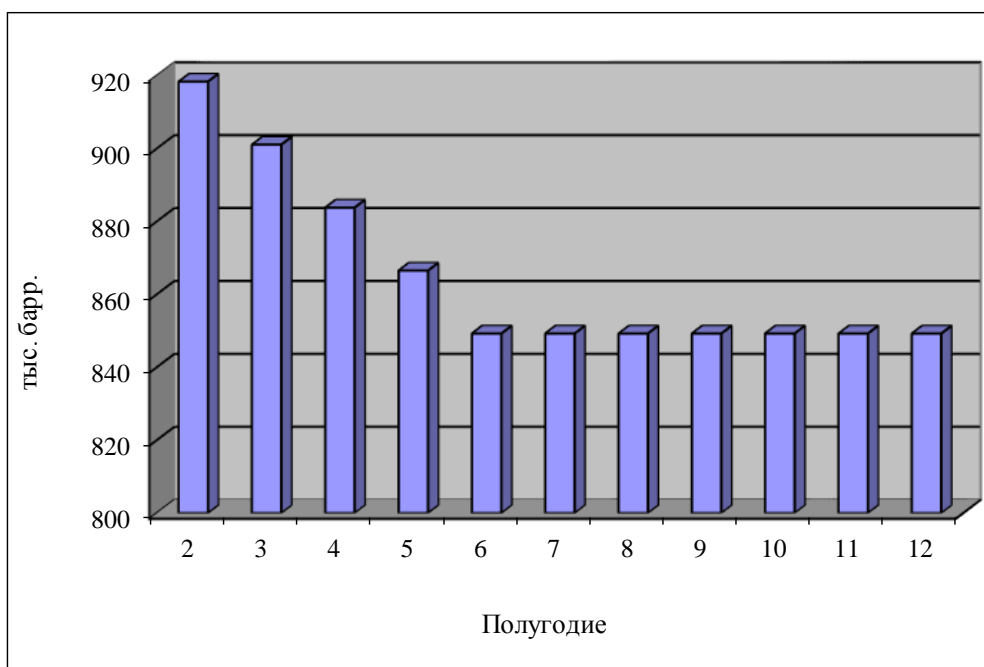


Рисунок 3.8 - Динамика точки безубыточности

3.4.2 Метод вариации параметров

Для проекта были приняты следующие пессимистические варианты: объем производства снижается на 15%; цена снижается на 5%; капитальные затраты повышаются на 20% затраты на материалы повышаются на 15%.

Изменение ЧДД показано на рисунке 3.9.

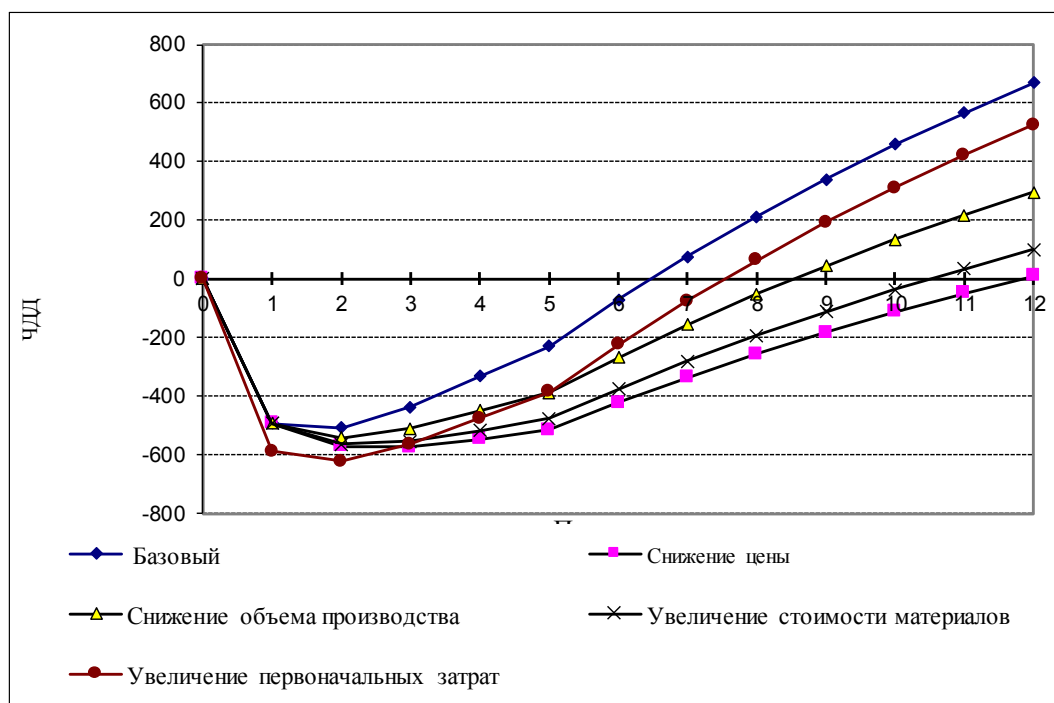


Рисунок 3.9 - Изменение ЧДД при различных неблагоприятных воздействиях

Результаты изменения ЧДД в результате реализации пессимистических вариантов сведены в таблицу 3.14.

Таблица 3.14 - Изменение ЧДД при неблагоприятных воздействиях

Вариант	Базовое значение параметра	Величина изменения %	ЧДД	ЧДД%	Изменение ЧДД	Изменение ЧДД%
Базовый			669,6	100%	0	0%
Снижение цены	1,72	5	10,5	1,6%	659	98,4%
Снижение объема производства	1 500	15	295,5	44,1%	374	55,9%
Увеличение стоимости материалов	0,49	15	100,2	15,0%	569	85,0%
Увеличение первоначальных затрат	911	20	525,5	78,5%	144	21,5%

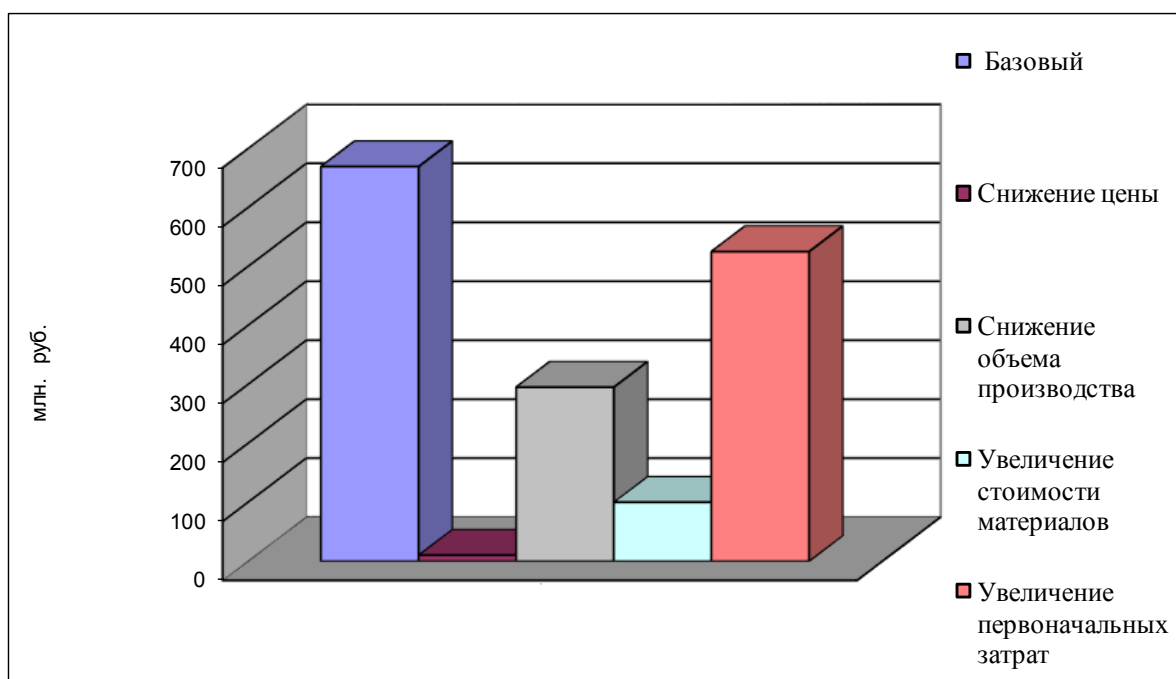


Рисунок 3.10 - Оценка устойчивости проекта

3.4.3 Анализ устойчивости инвестиционного проекта

Проверим устойчивость инвестиционного проекта относительно следующих факторов: уровня цен продукцию, объемов сбыта, стоимости сырья и комплектующих, первоначальных капитальных затрат.

Результаты приведены в таблице 3.15.

Определим уровень устойчивости и чувствительности инвестиционного проекта как относительное отклонение в процентах:

$$\text{MOD} (X-x) / X * 100\%, \quad (1)$$

X - исходное значение показателя;

x- предельного негативного значение показателя.

Таблица 3.15 - Устойчивость инвестиционного проекта

Показатель	Исходное значение	Предельное значение параметра	Уровень чувствительности	Вывод об устойчивости проекта
Снижение цены	1,72	1,63	5,1%	Устойчив
Снижение объема производства	1 500,00	1 098,0	26,8%	Устойчив
Увеличение стоимости материалов	0,49	0,58	17,3%	Устойчив
Увеличение первоначальных затрат	911,04	1 633,2	79,3%	Устойчив

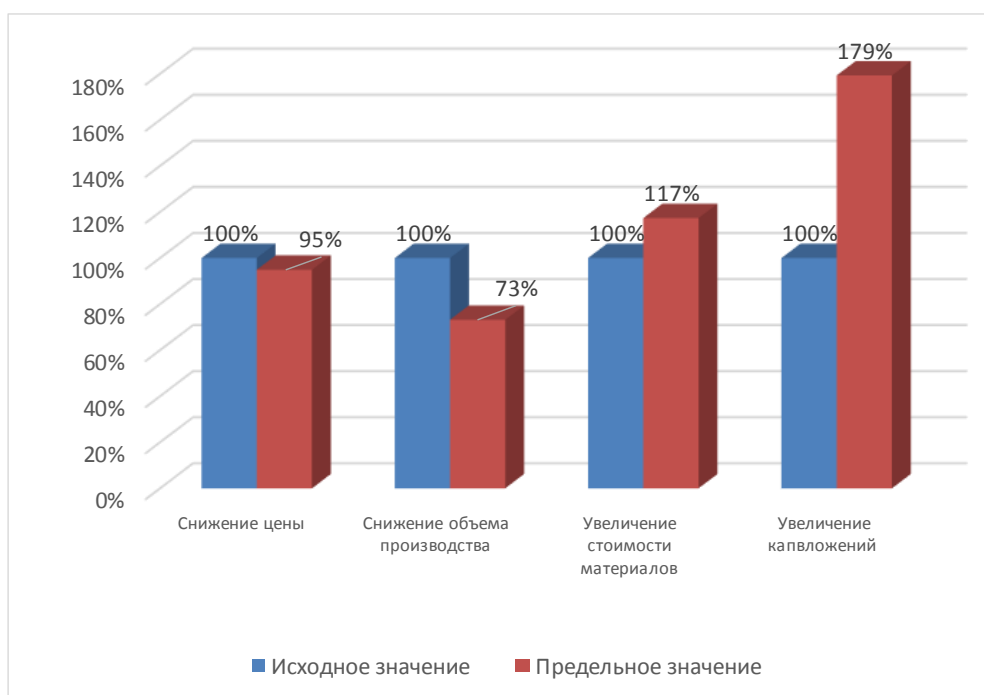


Рисунок. 3.1. Предельные значения параметров проекта

Проект имеет положительный ЧДД при рассмотренных неблагоприятных внешних воздействиях, что говорит о его приемлемости.

Интегральные показатели экономической эффективности проекта приведены в табл. 3.16.

Таблица 3.16. Показатели эффективности проекта

Показатель	Единица измерения	Значение
Длительность проекта	год	6
Величина инвестиций, в том числе:	млн. руб.	957
Основные средства	млн. руб.	911
Оборотные средства	млн. руб.	46
Финансирование		
Собственные средства	млн. руб.	577
Кредит банка	млн. руб.	380
Ставка кредита	%	12
Ставка дисконтирования	%	16
Дисконтированный период окупаемости	год	3,22
Чистый дисконтированный доход	млн. руб.	669,6
Индекс доходности		1,74
Внутренняя норма рентабельности	%	52,71

Анализ показателей экономической эффективности проекта позволяет рекомендовать проект к внедрению.

3.5 Анализ финансового состояния организации по мере реализации инвестиционного проекта

Прогнозный баланс построен путем наложения баланса организации на 31.12.17 и баланса инвестиционного проекта (таблица 3.12).

Динамика активов представлена на рис.3.11.

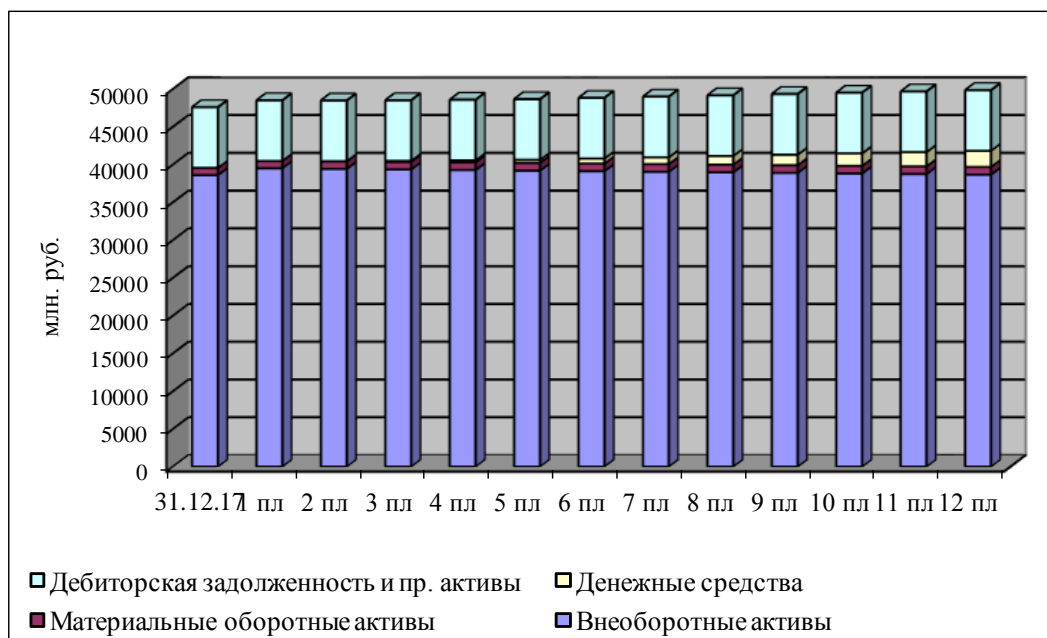


Рисунок 3.11 - Динамика активов

Динамика структуры активов представлена на рис.3.12.

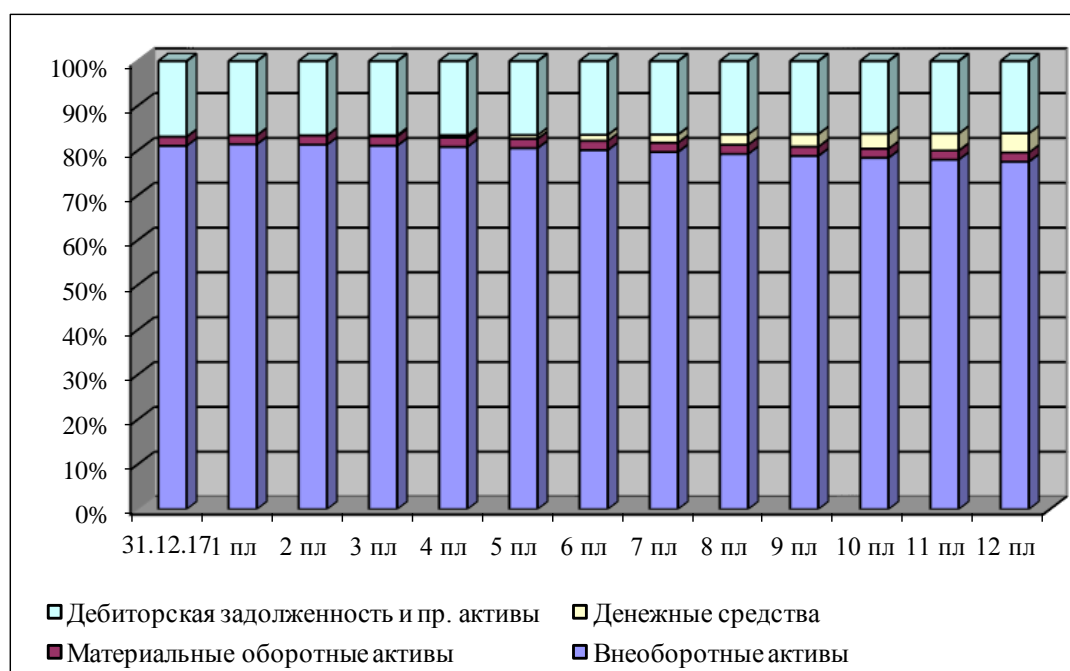


Рисунок 3.12 - Динамика структуры активов

Происходит рост денежных средств.

Для оценки источников средств организации составляется аналитическая таблица. Динамика пассивов показано на рис. 3.12.

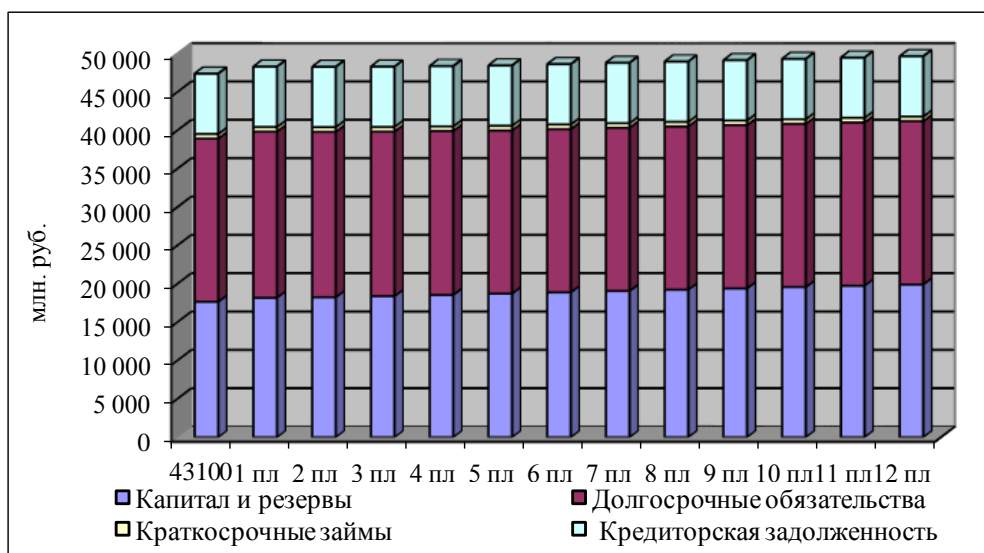


Рисунок 3.13 - Динамика пассивов

Структура пассивов показано на рис. 3.14.

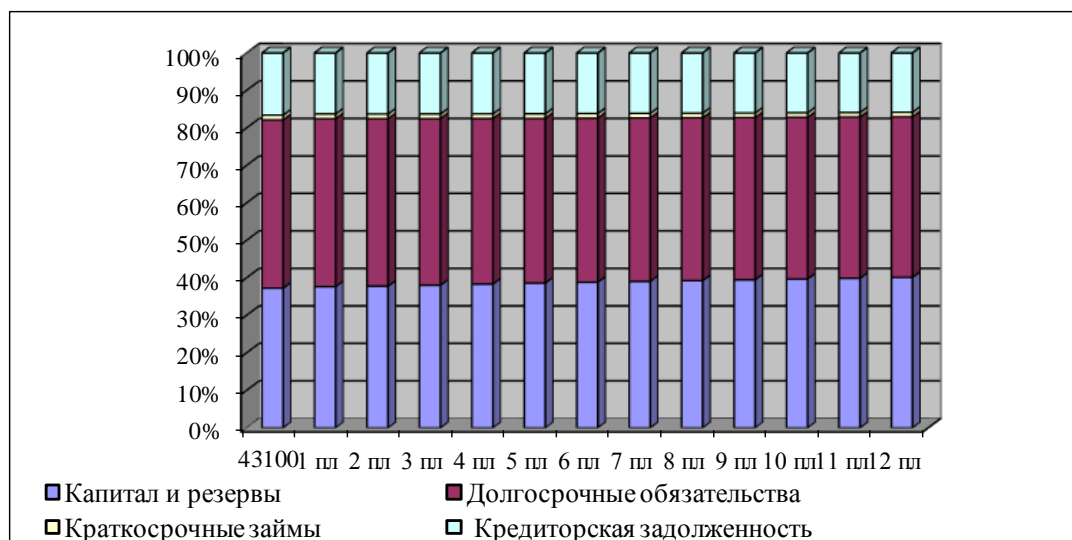


Рисунок 3.14 - Структура пассивов.

Происходит рост капитала и резервов.

Анализ ликвидности и платежеспособности приведен в приложении 7.

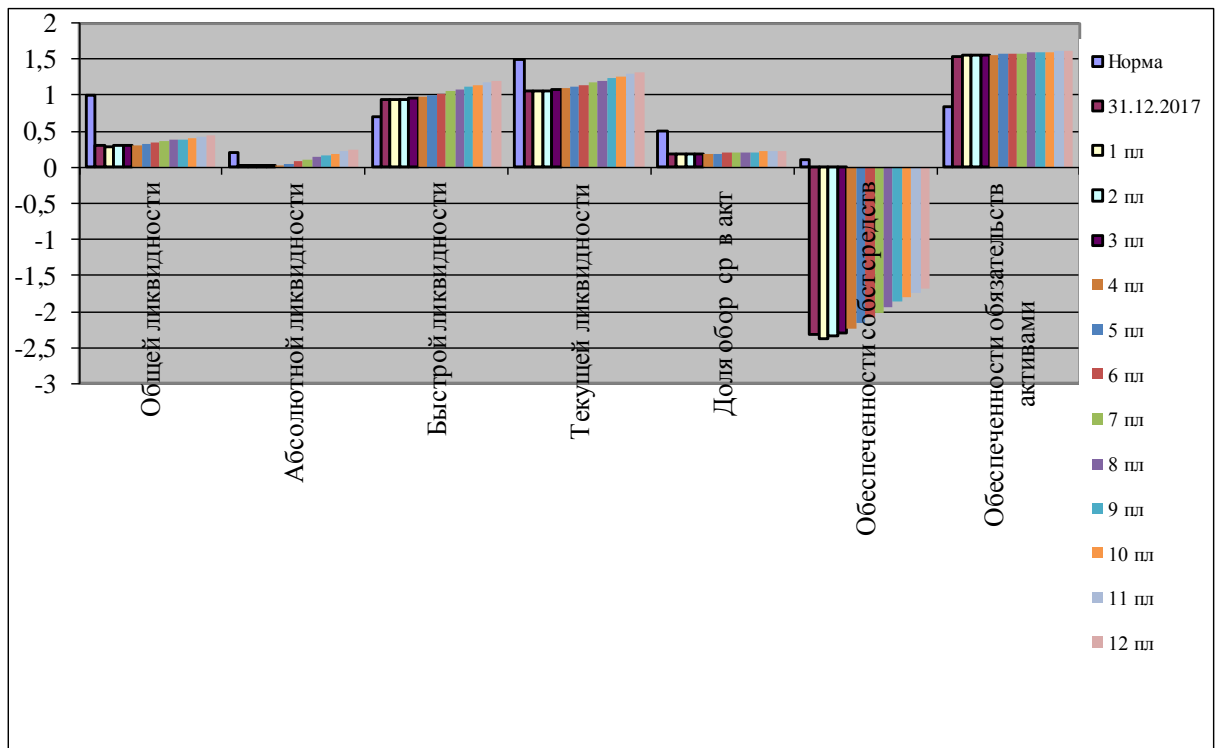


Рисунок 3.15 - Коэффициенты, характеризующие платежеспособность

Наблюдается рост платежеспособности организации.

Анализ финансовой устойчивости предприятия приведен в приложении 8.

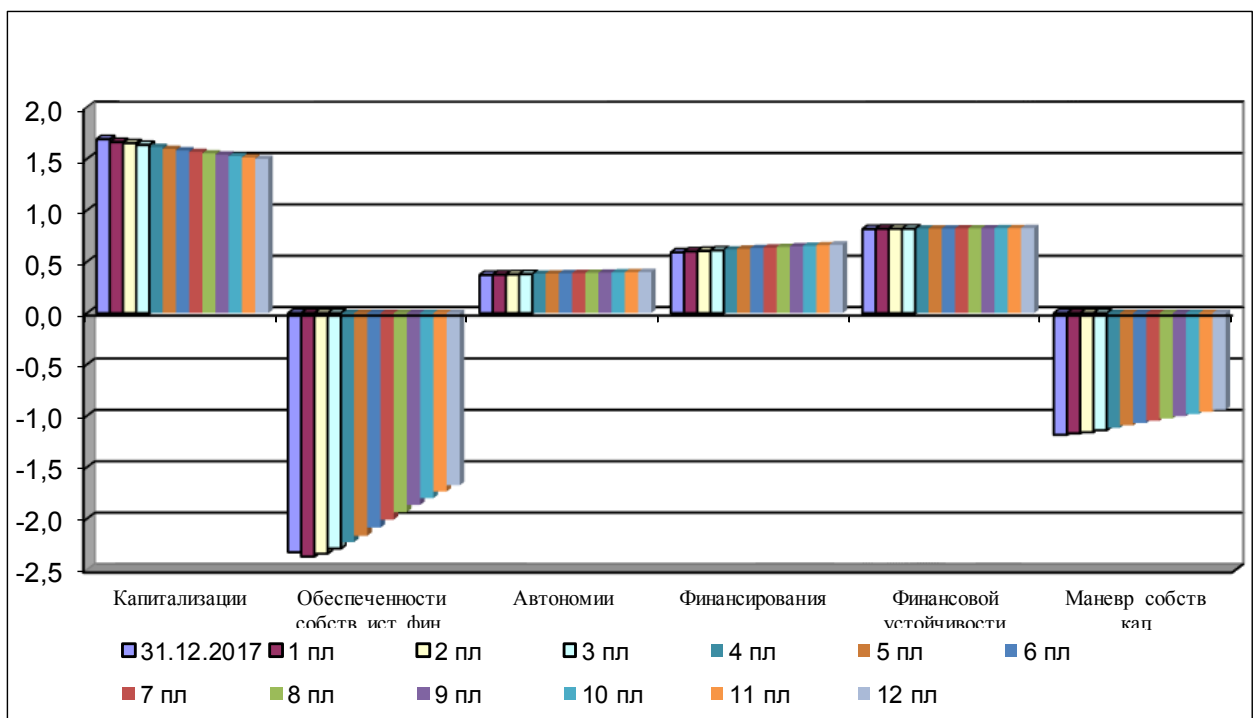


Рисунок 3.16 - Показатели финансовой устойчивости и независимости

Показатели финансовой устойчивости и независимости растут.

Анализ финансовой устойчивости организации по критерию обеспеченности запасов источниками финансирования приведены в приложении 9. По данному показателю организация в конце прогнозного периода имеет абсолютную устойчивость.

Комплексная балльная оценка уровня финансового состояния приведена в приложении А, Б, В. Предприятие относится ко 3 классу.

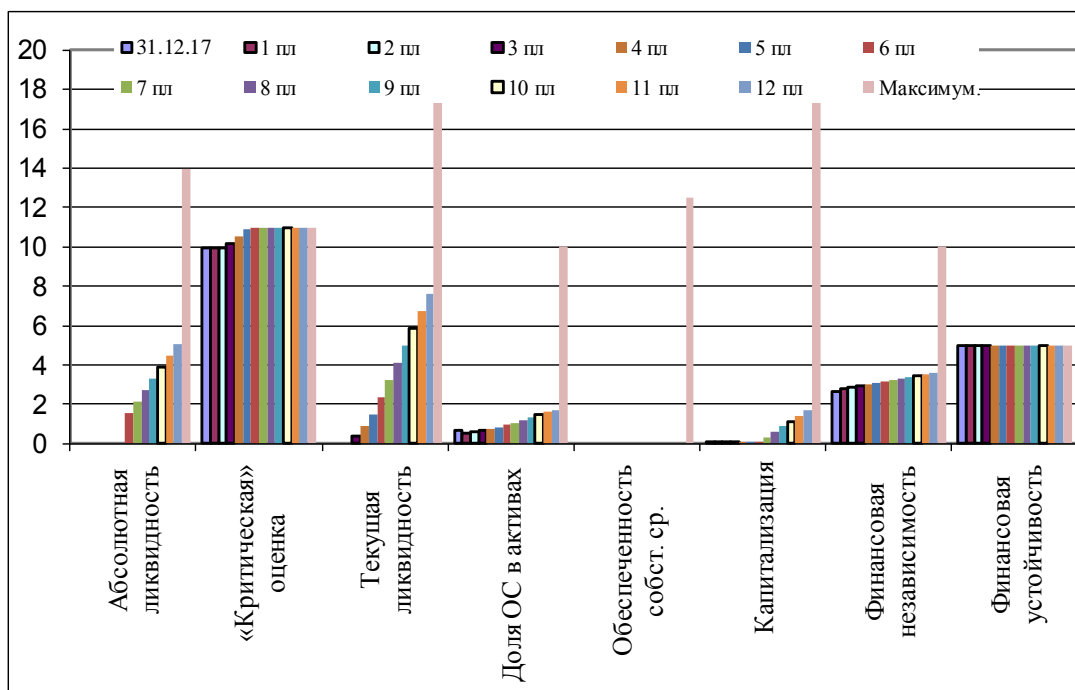


Рисунок 3.17 - Классификация уровня финансового состояния

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Акционерное общество «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие» (далее - ННП) ведет разработку отдаленных нефтяных и газовых месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре.

В первом полугодии 2017 г. «Роснефть» стала абсолютным мировым лидером по добыче углеводородов (831 млн бнэ против 416 млн бнэ у занявшей второе место компании ExxonMobil, 313 млн бнэ у Chevron, и 333 млн бнэ у Shell). По сравнению с аналогичными показателями за I полугодие 2016 года добыча «Роснефти» выросла на 11,4 %, для сравнения у Exxon добыча упала на 6 %, а у Chevron на 0,8 %.

Следует отметить, что по итогам 2017 г., произошло некоторое снижение продаж нефтепродуктов ННП, что в целом, соответствует общей тенденции нефтяного рынка. При этом, общая доля компании на рынке нефтепродуктов выросла и составила 5,7%, это +0,24% по отношению к 2016 году.

Финансовый анализ показал. На протяжении 3-х лет наблюдается рост объема реализации продукции - на 7,0% и 51,1% в 2016 и 2017 гг. соответственно. Прибыль от продаж выросла в 2016 г. на 17,2%, в 2017 г. снизилась на 2,5%. Чистая прибыль выросла в 2016 г. на 14,6%, в 2017 г. снизилась на 37,3%. Среднегодовая стоимость активов компании выросла на 24,8% в 2016 г. и на 20,4% в 2017 г. Средняя годовая стоимость основных производственных фондов выросла на 50,5% в 2016 г. и на 36,2% в 2017 г.

Рост выручки опережает рост активов компании, что является положительным фактором.

Опережающий рост основных производственных фондов относительно роста выручки обусловил снижение фондоотдачи в 2016 г на 28,9%. В 2017 г фондоотдача выросла на 10,9%. Затраты на 1 руб. реализации продукции вследствие опережающего роста себестоимости относительно роста выручки

выросли в 2017 г. на 4,6%. Рентабельность продаж выросла в 2016 г. на 9,5%. В 2017 г. снизилась на 35,5%.

Фондовооруженность вследствие опережающего роста основных производственных фондов относительно роста численности персонала выросла в 2016 г. на 46,2%, в 2015 г. на 35,0%. Производительность труда 1 -го работающего вследствие опережающего роста выручки относительно роста численности персонала выросла в 2016 г. на 3,9%, в 2017 г. на 49,7%.

При проведении оценки экономического и финансового состояния АО «ННП» были выявлены следующие проблемные аспекты.

В анализируемом периоде условия ликвидности баланса не выполняются. Ряд коэффициентов, характеризующих платежеспособность, ниже рекомендуемых значений.

По критерию обеспеченности запасов источниками финансирования организация находится в кризисном финансовом состоянии, на грани финансовой несостоятельности. Наблюдается дефицит собственного оборотного капитала в целом и для пополнения запасов в частности. Это обусловлено тем, что значительная доля собственного капитала направлялась на приобретение основных средств и иные внеоборотные активы. Для стабилизации финансового состояния необходимо увеличить величину собственного оборотного капитала и дополнительно привлечь заемные средства.

Ряд коэффициентов финансовой устойчивости и независимости не удовлетворяют рекомендуемым значениям. Величина собственного капитала в обороте отрицательная.

По модели комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия, приведенной в монографии Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. На конец анализируемого периода предприятие относится к 4-му классу. это предприятия с неустойчивым финансовым состоянием. Сумма баллов – 10-34, предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по

финансовому оздоровлению (граница зон критического и катастрофического рисков).

На сегодняшний момент главные нефтяные месторождения предприятия разрабатываются уже давно, их остаточные запасы постоянно снижаются, ухудшается и их структура. Предприятие владеет лицензиями на разработку Пермьяковского, Хохряковского, Колик-Еганского, Окуневского, Чехлонейского, Хохловского, Ван-Еганского, Ай-Еганского, Кошильского, части Мегионского, Орехово-Ермаковского и Западно-Ермаковского месторождений. Эти месторождения прошли свой пик добычи. В сложившихся на данный момент условиях главный резерв нефтедобычи – это так называемые трудноизвлекаемые запасы.

Предлагается реализация инвестиционного проекта по внедрению технологии сшитых полимерных систем (СПС).

СПС технология даёт прекрасные результаты в случае добычи из пластов на последних стадиях разработки. Поскольку нефтегазовые запасы в большинстве своём были разведаны некоторое время назад, то именно с такими месторождениями приходится работать всё чаще. При этом структура залежей в остаточных слоях постепенно ухудшается, качество добытых ресурсов падает, а затраты на добычу неуклонно возрастают.

Результатом применения такой технологии является значительное увеличение зоны охвата нефтеносных пластов, что позволяет увеличить объемы добываемой нефти. В результате применения сшитых полимерных систем происходит эффективное извлечение добавочных объёмов нефти, что позволяет более полно выработать ресурс каждой скважины.

В эксплуатации сейчас находится более 1500 скважин. Для реализации СПС технология выбраны 312 скважин.

Общая потребность в инвестициях составляет 956,8 млн. руб. В качестве источников финансирования приняты: кредит банка и собственные средства. Кредит банком представляется в сумме 380 млн. руб. исходя из годовой процентной ставки - 12%.

ЧДД равен 669,6 млн. руб. Индекс доходности равен 1,74. Срок окупаемости равен 3,22 года.

Для проекта были приняты следующие пессимистические варианты: объем производства снижается на 15%; цена снижается на 5%; капитальные затраты повышаются на 20% затраты на материалы повышаются на 15%. Проект имеет положительный ЧДД при рассмотренных неблагоприятных внешних воздействиях, что говорит о его приемлемости.

Интегральные показатели экономической эффективности проекта позволяют рекомендовать его к реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Акулов, В. Особенности принятия решений субъектом стратегического менеджмента / В.Акулов, М.Рудаков // Проблемы теории и практики управления. 2013. - №11. – С.23-27.

2 Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: учебник / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Академия Современные технологии управления персоналом / А.В. Панкратов, А.А.Васильева. – 2013. - № 6. – С. 32-38.

3 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 372 с.

4 Брайн, И. Беккер Изменение результативности работы HR-департамента: люди, стратегия и производительность / И. Беккер Брайн, Марк А. Хьюзлид, Дэйв Ульрих. – Вильямс, 2014. - 304 с.

5 Володько, О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 399 с.

6 Газалиев, М.М. Экономика предприятия: учебное пособие / М.М. Газалиев, В.А. Осипов. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 276 с.

7 Дикарева А.А. Социология труда / А.А. Дикарева. – М.: Высш.шк., 2013. – 304 с.

8 Изотов, В.В. Корпоративная культура. Стратегии и способы её формирования /В.В. Изотов // Работа и зарплата. — 2014. — №4. – С. 50-55.

9 Коротков, Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. — М.: «ДеКА», 2013. – 400 с.

10 Макарова, И.К. Управление человеческими ресурсами / И.К. Макарова. – М.: Дело, 2012. – 205 с.

11 Прокопьев, А.В. Подходы к определению инвестиционного потенциала региона / А.В. Прокопьев, Т.В. Прокопьева // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 12. – С. 73-75.

12 Прокопьев, А.В. Модели оценки кризисного состояния организации / А.В. Прокопьев // Наука и образование: история и современность: [Электр.] Сборник научных трудов по итогам 68-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 21 апреля 2016 г.). – Нижневартовск, 2016.

13 Прокопьев, А.В. Формализованные методы диагностики кризисного состояния организации / А.В. Прокопьев // Сборник: Наука ЮУрГУ. Материалы 68-й научной конференции. – Челябинск, ЮУрГУ, 2016. – С. 866-873.

14 Прокопьев, А.В. Основные результаты и тенденции развития реального сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / А.В. Прокопьев, Т.В. Прокопьева // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 22. – С. 69-72.

15 Прокопьев, А.В. Развитие реального сектора экономики г. Нижневартовска // Сборник: Наука ЮУрГУ, 67-я научная конференция. Секция экономики, управления и права. – Челябинск, Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – С. 1588-1593.

16 Прокопьев, А.В. Инвестиционная привлекательность ХМАО-Югры А.В. Прокопьев, К.В. Штундер // Наука и образование: история и современность: Сборник научных трудов по итогам 67-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 7 мая 2015 г.). – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – С. 47-49.

17 Прокопьев, А.В. Развитие реального сектора экономики и инфраструктурного комплекса г. Нижневартовска // Наука и образование: история и современность: Сборник научных трудов по итогам 67-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 7 мая 2015 г.). – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – С. 42-45.

18 Прокопьев, А.В. Инвестиционный потенциал Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и приоритетные направления его использования на базе формирования и развития системы кластеров // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 20. – С. 64-67.

19 Стратегия социально-экономического развития города Нижневартовска до 2020 года и на период до 2030 года // Коллективная монография / под ред. Н.В. Зяблицкой, О.В. Шульгина. – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – 129 с. (в составе коллектива авторов)

20 Управленческий анализ в отраслях: учебный курс (учебно-методический комплекс). - Гл. 6 [Электронный ресурс]: Т.А. Ерина // Электрон. дан. – Режим доступа: http://e-college.ru/xbooks/xbook088/book/index/index.html?go=part-008*page.htm.

21 Россия и страны СНГ [Электронный ресурс]: Информационное агентство. - Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.reuters.com>.

22 Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие [Электронный ресурс]: официальный сайт / АО «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие». - Электрон. дан. – Режим доступа: <https://nignevartovskneftegaz.rosneft.ru>.

23 Роснефть [Электронный ресурс]: официальный сайт / ПАО «НК «Роснефть». – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rosneft.ru>.

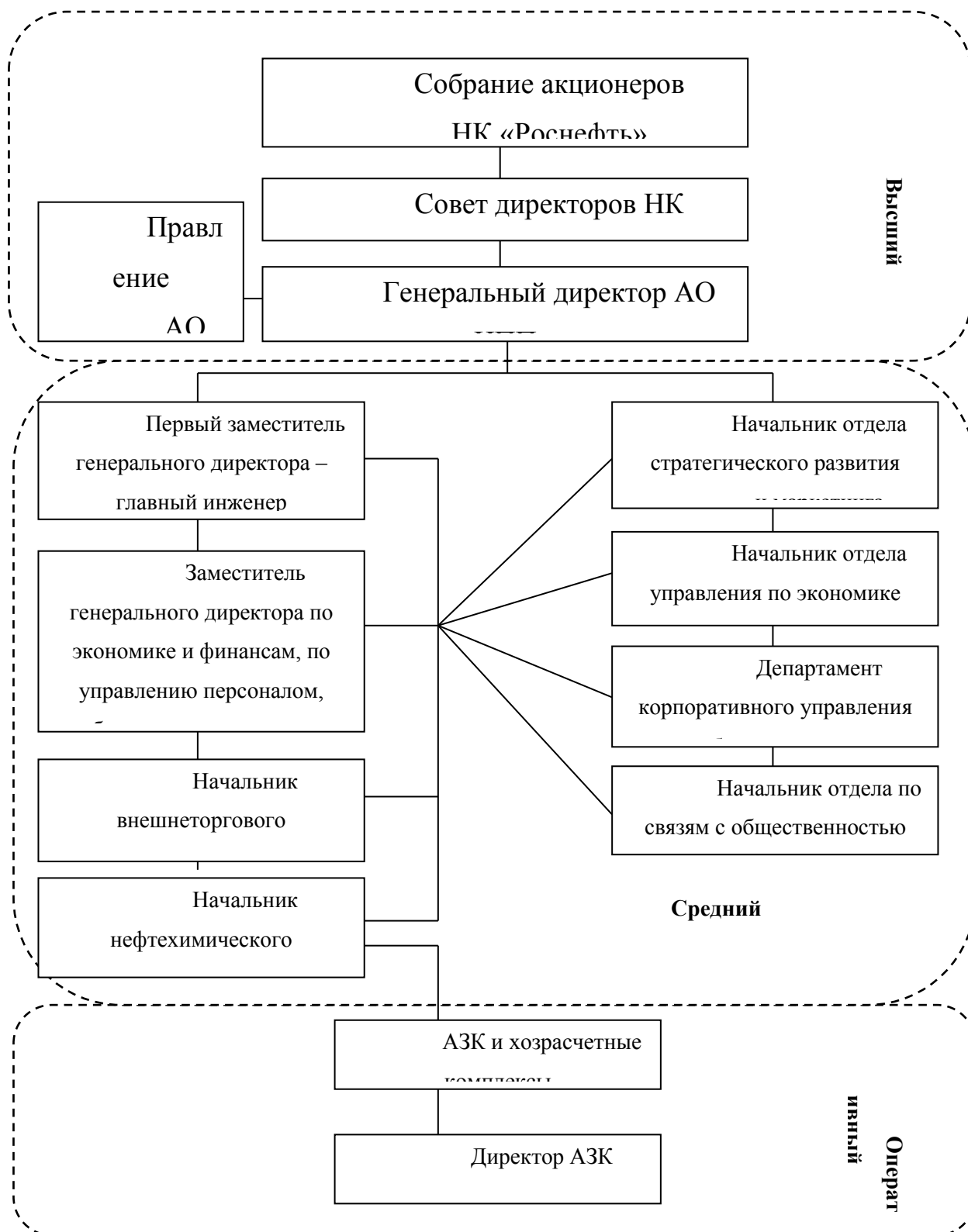
24 Финансовая отчетность [Электронный ресурс]: сайт «За честный бизнес» / АО «Нижневартовское нефтегазодобывающее предприятие» Электрон. дан. – Режим доступа: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1028600944250_8603089941_АО-NNP/balance.

25 Чистая прибыль «Роснефти» во II квартале 2017 года увеличилась в пять раз [Электронный ресурс]: Журнал Эксперт-онлайн / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://expert.ru/2017/08/4/otchetnost-rosnefti>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура АО «НПП»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс АО «НПП» за 2012-2016 гг.

4 Бухгалтерский баланс	2016	2015	2014	2013	2012
Актив					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	309 451 000,00	346 802 000,00	184 947 000,00	0,00	0,00
Основные средства	35 154 932 000,00	33 206 208 000,00	16 987 411 000,00	16 361 365 000,00	0,00
Доходные вложения в материальные ценности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	29 138 000,00	29 138 000,00	1 304 088 000,00	1 252 297 000,00	16 077 482 000,00
Отложенные налоговые активы	875 345 000,00	816 040 000,00	375 512 000,00	337 895 000,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	923 964 000,00	1 008 672 000,00	145 709 000,00	323 753 000,00	29 147 000,00
ИТОГО по разделу I	38 595 770 000,00	35 406 860 000,00	18 997 667 000,00	18 460 116 000,00	16 726 958 000,00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	934 543 000,00	1 039 999 000,00	373 472 000,00	270 434 000,00	261 365 000,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	30 539 000,00	144 663 000,00	92 390 000,00	78 046 000,00	216 021 000,00
Дебиторская задолженность	8 014 932 000,00	7 247 015 000,00	12 641 979 000,00	9 945 591 000,00	8 550 629 000,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	194 000,00	307 000,00	475 000,00	1 759 000,00	198 000,00
Прочие оборотные активы	12 593 000,00	12 666 000,00	2 639 000,00	4 816 000,00	4 856 000,00
ИТОГО по разделу II	8 992 801 000,00	8 444 650 000,00	13 110 955 000,00	10 300 646 000,00	9 033 069 000,00
БАЛАНС	47 588 571 000,00	43 851 510 000,00	32 108 622 000,00	28 760 762 000,00	25 760 027 000,00

5 Бухгалтерский баланс	2016	2015	2014	2013	2012
Пассив					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 625 000,00	1 625 000,00	838 000,00	838 000,00	838 000,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	8 779 191 000,00	8 779 191 000,00	2 242 200 000,00	2 242 200 000,00	2 242 200 000,00
Резервный капитал	406 000,00	209 000,00	209 000,00	205 000,00	205 000,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8 888 274 000,00	5 472 849 000,00	22 602 201 000,00	17 912 715 000,00	14 647 717 000,00
ИТОГО по разделу III	17 670 520 000,00	14 254 898 000,00	24 846 472 000,00	20 156 982 000,00	16 891 984 000,00
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	13 955 343 000,00	14 144 850 000,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства	3 865 844 000,00	3 829 009 000,00	1 558 494 000,00	1 394 631 000,00	1 010 332 000,00
Прочие обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ИТОГО по разделу IV	21 278 792 000,00	21 374 144 000,00	2 697 560 000,00	2 696 524 000,00	1 770 754 000,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	7 859 345 000,00	7 500 295 000,00	4 156 978 000,00	5 534 951 000,00	5 046 859 000,00
Доходы будущих периодов	170 889 000,00	176 458 000,00	83 724 000,00	87 066 000,00	90 491 000,00
Прочие обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	1 722 121 000,00
ИТОГО по разделу V	8 639 259 000,00	8 222 468 000,00	4 564 590 000,00	5 907 256 000,00	7 097 289 000,00
БАЛАНС	47 588 571 000,00	43 851 510 000,00	32 108 622 000,00	28 760 762 000,00	25 760 027 000,00

ПРИЛОЖЕНИЕ В
Отчет о прибылях и убытках АО «НПП» за 2012-2016 гг.

6 Отчет о прибылях и убытках	2016	2015	2014	2013	2012
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка	51 720	34 236	31 994	35 061	35 399
	307	313	256	337	152
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Себестоимость продаж	41 736	26 411	24 927	25 853	26 006
	018	776	635	079	008
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Валовая прибыль (убыток)	9 984	7 824	7 066	9 208	9 393
	289	537	621	258	144
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Коммерческие расходы	1 791	87 113	116 018	3 498	2 156
	284	000,00	000,00	421	956
	000,00			000,00	000,00
Управленческие расходы	1 409	779 813	1 012	1 517	1 604
	022	000,00	365	076	026
	000,00		000,00	000,00	000,00
Прибыль (убыток) от продаж	6 783	6 957	5 938	4 192	5 632
	983	611	238	761	162
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	0,00	59 185	98 601	23 221	51
		000,00	000,00	000,00	000,00
Проценты к уплате	2 167	205 202	107 415	0,00	0,00
	325	000,00	000,00		
	000,00				
Доходы от участия в других организациях	0,00	3 485	3 296	0,00	78 760
		000,00	000,00		000,00
Прочие доходы	347 590	199 181	208 378	87 742	226 814
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Прочие расходы	871 283	416 176	394 160	243 551	661 720
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	4 092	6 598	5 746	4 060	5 276
	965	084	938	173	067
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Изменение отложенных налоговых активов	59 305	88 268	-47 694	41 515	105 443
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Изменение отложенных налоговых обязательств	36 835	131 613	193 943	231 672	30 975
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
Текущий налог на прибыль	716 228	1 137	879 354	510 104	908 719
	000,00	820	000,00	000,00	000,00
		000,00			
Чистая прибыль (убыток)	3 415	5 444	4 752	3 321	4 441
	622	212	557	764	816
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
СПРАВОЧНО					
Постоянные налоговые обязательства (активы)	-80 835	171 236	34 200	50 633	28 874
	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00

