

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/

17 мая 2018 г.

Коммерческая эффективность внедрения автоматизированной автозаправочной станции
в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.066.ВКР

Консультанты, (должность)
д.э.н., доцент

/Н.В.Зяблицкая/

2018 г.

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

/М.В.Кучеров/

12 мая 2018 г.

Консультанты,(должность)

Автор работы
обучающийся группы ДО-528

/В.А.Кравцова /

11 мая 2018 г.

Консультанты,(должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

12 мая 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Кравцова В.А. Коммерческая эффективность внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-528, 114 с., 14 ил., 31 таб., библиогр. список – 22 назим., прил. нет, 15 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью расчета коммерческой эффективности внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ- Уралнефтепродукт».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «ЛУКОЙЛ - Уралнефтепродукт». Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Произведена коммерческая оценка внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт», произведена оценка инвестиционных рисков осуществления инвестиционного проекта.

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

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт», предметом - коммерческая эффективность внедрения инвестиционного проекта.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» И ОТРАС- ЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»..	10
1.2 Цель и виды деятельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	12
1.3 Организационно-правовой статус ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепро- дукт».....	21
1.4 Организационная структура и система управления ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	25
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	29
1.5.1 Специфика развития региона. Топливо-энергетический ком- плекс ХМАО.....	31
1.6 SWOT-анализ ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	33
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт».....	41
2.1 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	41
2.1.1 Сущность и содержание финансово-экономического анализа со- стояния предприятия.....	44
2.1.2 Оценка динамики состава и структуры актива баланса.....	48
2.1.2.1 Оценка динамики имущества предприятия.....	48
2.1.2.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса.....	53
2.1.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	55
2.1.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	56
2.1.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости.....	57
2.1.4 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ЛУКОЙЛ –	

Уралнефтепродукт».....	60
2.1.4.1 Оценка ликвидности баланса.....	61
2.1.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платеже- способности.....	64
2.1.4.3 Финансовое прогнозирование платежеспособности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	67
2.1.5 Оценка деловой активности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепро- дукт».....	68
2.1.6 Оценка рентабельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»...	73
2.2 Анализ производственной деятельности предприятия.....	75
2.3 Анализ затратности функционирования.....	77
3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАН- НОЙ АВТОЗАПРАВОЧНОЙ СТАНЦИИ В ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	82
3.1 Значение внедрения автоматизированной автозаправочной станции для повышения эффективности производства и ее финансово- экономическое обоснование в ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт»...	82
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного про- екта.....	87
3.3 Коммерческая оценка внедрения автоматизированной автозаправоч- ной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».....	100
3.4 Анализ инвестиционных рисков осуществления инвестиционного проекта.....	105
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	109
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	112

ВВЕДЕНИЕ

Автомобильный транспорт занимает одно из наиболее важных мест в структуре экономики любой страны и России в частности. А с развитием рыночных отношений значительно выросла, потому что данный рыночный сектор - рынок транспортных услуг почти полностью стал негосударственным. Это наиболее важные преимущества заключаются в мобильности, скорости, возможности доставлять грузы, вне зависимости от размера партии, «от двери до двери», а также высокая степень комфортности и свобода в передвижениях для автовладельцев. В общем объеме грузооборота 2017 года автомобильный транспорт обеспечивает только 50 %, а по пассажирообороту 25,5 %, что можно сопоставить с объемами пассажирооборота выполняемого посредством железнодорожного транспорта. В связи с этим, бесперебойное и надежное обеспечение работы автомобильного транспорта топливом имеет важнейшее народнохозяйственное значение.

Автозаправочные станции (АЗС) на сегодняшний день – это конечное звено в системе обеспечения нефтепродуктами, которые определяют функционирование автотранспорта хозяйствующих субъектов вне зависимости от формы собственности, а также на 100 % работу личного автотранспорта граждан. По данным Госкомстата в 2017 году действовало 29500 автозаправочных станций, на которых установлено 116 000 топливораздаточных колонок.

Основная масса АЗС расположена в крупных областных центрах и мегаполисах, поэтому развитие сетей в городах АЗС является емким резервом повышения занятости и увеличения сбора налогов. В рыночных условиях все нефтесбытовые структуры организации заинтересованы в расширении своего рынка сбыта нефтепродуктов, очевидно, что увеличение количества АЗС (особенно, в случаях когда они принадлежат различным нефтяным компаниям, коммерческим структурам или частным владельцам, т.е. создается конкуренция между ними) является выгодным для города.

Целью выпускной квалификационной работы является – расчет коммерческой эффективности внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт».

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- провести полную характеристику ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт»;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт»;
- определить значение внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ –Уралнефтепродукт»;
- провести коммерческую оценку внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»;
- оценить инвестиционные риски осуществления инвестиционного проекта.

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт», предметом - коммерческая эффективность внедрения инвестиционного проекта.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

ПАО «ЛУКОЙЛ» — российская нефтяная компания. Полное официальное название — ОАО «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“». Наименование компании произошло от первых букв названий нефтедобывающих городов на основании указа президента РФ (Лангепас, Урай, Когалым) и слова «ойл» (от англ. oil — нефть).

Государственный нефтяной концерн «ЛангепасУрайКогалымнефть» («ЛУКОЙЛ») был создан в 1991 году на основании постановления Совета министров СССР № 18 от 25 ноября 1991 года. Во вновь образованном нефтяном концерне объединили три крупных нефтедобывающих предприятия «Лангепаснефтегаз», «Урайнефтегаз», «Когалымнефтегаз», а также другие нефтеперерабатывающие организации, такие как «Пермнефтеоргсинтез», Волгоградский и Новоуфимский нефтеперерабатывающие заводы. И на основании № 1403 от 17 ноября 1992 года «Об особенностях приватизации и преобразовании в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения» в 1993 году на базе государственного концерна образовано акционерное общество открытого типа «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“» [21].

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является дочерним обществом и региональным оператором ПАО «ЛУКОЙЛ» в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов.

Главными задачами Общества можно выделить такие как:

- оказание услуг по качественному сервису,
- внедрение и применение единых стандартов по оценке качества производимой и реализуемой продукции и предоставляемых услуг во всех регионах деятельности ООО,

- регулярная оптимизация издержек производства и управления бизнеса, налаживание бесперебойного обеспечения нефтепродуктами автозаправочных станций (АЗС),
- развитие розничной сети торговли,
- внедрение безналичной системы оплаты за ГСМ как для физических так и для юридических лиц [21].

Нефтепродукты, которые реализуются на АЗС ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» соответствуют высшему Европейскому стандарту качества (Евро 5).

Предприятие постоянно поддерживает высокий уровень обслуживания клиентов, а сотрудники «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» регулярно проходят обучение, тренинги и курсы повышения квалификации.

Пристальное внимание «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» уделяет промышленной безопасности и сохранению окружающей среды. Деятельность предприятия сертифицирована на соответствие международным стандартам.

На сегодняшний день Общество в своей работе охватывает 10 регионов РФ (в т.ч. Республики Башкортостан и Татарстан, Курганскую, Оренбургскую Самарскую, Тюменскую, Челябинскую и Ульяновскую области, Ханты - Мансийский и Ямало - Ненецкий автономные округа), имеет 220 автозаправочных станций и 10 нефтебаз, в т. ч. АЗС и 4 нефтебазы на территории Республики Башкортостан. ПАО «ЛУКОЙЛ» ежегодно осуществляет инвестирование средств в строительство новых и реконструкцию имеющихся АЗС в зоне ответственности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в сумме 1,350 млрд. руб.

Таким образом, ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является дочерним предприятием ПАО «ЛУКОЙЛ» и его региональным оператором в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов [21].

1.2 Цель и виды деятельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Целью ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» является создание новой стоимости, поддержание высокого уровня прибыли и стабильности процесса работы, а также обеспечение своих акционеров высоким уровнем доходов на инвестированный им капитал за счет увеличения стоимости активов Общества и выплаты денежных дивидендов.

Для осуществления этих целей ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» применяет все законные возможности, в т.ч. дальнейшие усилия по сокращению издержек, росту эффективности своих операций, улучшению качества производимой продукции и предоставляемых услуг, применению новых прогрессивных технологий.

Основной вид деятельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах [21].

Дополнительные виды деятельности:

- 1 производство нефтепродуктов
- 2 строительство жилых и нежилых зданий
- 3 торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами
- 4 торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе
- 5 торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских
- 6 торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских, за вознаграждение или на договорной основе
- 7 деятельность агентов по оптовой торговле твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами

- 8 торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами
- 9 торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин
- 10 торговля розничная напитками в специализированных магазинах
- 11 хранение и складирование жидких или газообразных грузов
- 12 деятельность вспомогательная, связанная с железнодорожным транспортом
- 13 деятельность вспомогательная, связанная с автомобильным транспортом
- 14 транспортная обработка грузов
- 15 деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания
- 16 деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию торжественных мероприятий
- 17 деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания
- 18 подача напитков
- 19 консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
- 20 образование профессиональное среднее

Основной миссией ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» ставит обращение «энергии природных ресурсов во благо человека, эффективное и ответственное разрабатывание доверенных нам уникальных месторождений углеводородов, обеспечение роста Компании, благополучия ее работников и общества в целом» [21].

Стратегические цели ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» включают:

1. Укрепление позиций в отрасли
 - Реализация новых проектов в сегментах «Разведка и добыча» и «Переработка, торговля и сбыт» в целях эффективного восполнения ресурсной базы,

увеличения объемов производства, улучшения структуры производимой продукции и других ключевых показателей деятельности.

- Развитие конкурентных преимуществ путем применения современных технологий, поиска наиболее оптимальных технических решений, контроля над расходами, создания и использования синергией в рамках вертикально интегрированной производственной цепочки.

- Непрерывная оптимизация процессов на действующих активах в целях максимизации эффективности.

2. Финансовая устойчивость

- Обеспечение высокой финансовой устойчивости в условиях волатильности цен на нефть и валютных курсов путем соблюдения строгой финансовой дисциплины, консервативного подхода к планированию и эффективного управления рисками.

3. Оптимальный баланс

- Соблюдение оптимального баланса между эффективным реинвестированием и выплатами акционерам.

- Приоритетность дивидендных выплат при распределении денежных потоков при условии обеспечения финансовой устойчивости.

- Стремление к ежегодному росту размера дивиденда на одну акцию не менее чем на уровень рублевой инфляции.

4. Высокая корпоративная ответственность

- Минимизация воздействия на окружающую среду, обеспечение высокого уровня охраны труда и промышленной безопасности.

- Устойчивое развитие на базе бережного отношения к природным ресурсам и ответственного ведения бизнеса в регионах присутствия и социальной стабильности.

Предприятие постоянно расширяет ассортимент реализуемых на рынке товаров и услуг, осваивает новые для компании рынки Тюменской и Курганской

областей, тем самым диверсифицирует свой бизнес и снижает предпринимательские риски.

ОАО «ЛУКОЙЛ» первым из российских нефтяных компаний начал крупномасштабное производство и выпустил в широкую продажу экологически чистое дизельное топливо с пониженным содержанием серы - ЛУКОЙЛЕВРО-4 (0,005% серы). Это топливо соответствует европейским экологическим требованиям для дизельного топлива EN-590 версия 2004 года (Евро-4). Также, начал производство новых автомобильных бензинов с улучшенными эксплуатационными свойствами под брендом «ЭКТО» (экологическое топливо): «ЭКТО-92» и «ЭКТО-95». Новые автомобильные бензины «ЭКТО» по своим свойствам соответствуют стандартам Евро-3 и превышают требования государственных стандартов. Для улучшения эксплуатационных свойств в новые автомобильные бензины «ЛУКОЙЛ» дополнительно вводится многофункциональный пакет присадок, способствующий улучшению моющих, антикоррозионных и других свойств [21].

подавляющее большинство АЗС предприятия имеет современное импортное оборудование отпуска нефтепродуктов. Автоматизированные системы управления (АСУ) отпуском нефтепродуктов, установленные на АЗС, в настоящее время эксплуатируются на базе АСУ «АЗС+». В то же время, по части АЗС неоснащенной АСУ планируется работа по замене существующих систем управления «Доза» и «Сапсан» на АСУ «АЗС+». Это позволит вести полный текущий учет и контроль, принимать решения более оперативно и эффективно, и, в конечном счете, снизит издержки и увеличит конкурентные преимущества предприятия.

Процесс сбыта компании ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» начинается с процедуры приема нефтепродуктов от нефтеперерабатывающих организаций, а завершающим этапом является их продажа конечным потребителям, на основе этого выделяют 2 стадии движения продукции, такие как:

* первичное распределение, включает в себя распределение нефтепродуктов между сбытовыми подразделениями Общества, или так называемое внутрикорпоративное перемещение;

* вторичное распределение, включает в себя продажу нефтепродуктов конечным потребителям.

Внутрикорпоративное (первичное) перемещение заключается в том, что предприятия нефтепродуктообеспечения компании получают нефтепродукты от поставщиков и производят их отгрузку региональным организациям нефтепродуктообеспечения и собственным филиалам и нефтебазам.

К формам конечной реализации нефтепродуктов (вторичному распределению) относятся:

* оптовые продажи нефтепродуктов в виде прямых транзитных поставок в резервуарные емкости покупателей;

* мелкооптовые продажи нефтепродуктов покупателям с нефтебаз путем их доставки бензовозами;

* розничные продажи нефтепродуктов частным и корпоративным покупателям через сеть АЗС;

* розничные продажи фасованных моторных масел через собственные АЗС и дилерские сети.

* розничная продажа продуктов питания в магазинах при заправках, а также услуги по обслуживанию автотранспорта.

К стратегическим целям ООО «ЛУКОЙЛ - Уралнефтепродукт» в области нефтепереработки относится обеспечение конкурентоспособности Компании в сфере технологий, повышения качества производимой продукции, снижения себестоимости производства, разработки и производства новых технологий, продуктов и услуг, решения текущих технологических проблем.

В 2011 г. Правление Общества утвердило стратегию развития инновационной и научно-технической деятельности в области нефтепереработки и нефтехимии до 2020 г.

Данный документ включает в себе принципы и ключевые показатели эффективности управления инновационной деятельностью в блоке логистики, пере-

работки и сбыта, а также основные направления разработки инновационных технологий в области нефтепереработки и нефтехимии:

- * повышение качества продукции;
- * увеличение глубины переработки нефти;
- * разработку новых видов продукции;
- * повышение эффективности и экологичности производства продукции.

На протяжении всего 2011 г. на всех предприятиях Общества были реализованы как крупные, долгосрочные инновационные проекты, которые были направлены на разработку стратегически значимых технологий, так и заводские НИОКР, которые удовлетворили технологические потребности конкретных НПЗ.

Научно-исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы в сфере нефтепереработки и нефтехимии были произведены совместно с ведущими российскими исследовательскими учреждениями, которые имеют наработки в приоритетных для «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» технологических областях. Среди партнеров ООО можно отметить такие как РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, Институт проблем переработки углеводородов и пр.

Например, в рамках реализованной Стратегии в 2011 г., были разработаны и поставлены на производство бицеолитные катализаторы каталитического крекинга. Внедрение нового катализатора позволило повысить выход светлых нефтепродуктов, увеличить глубину переработки и снизить содержание серы в продукте при одновременном снижении операционных затрат.

Основные инновационные проекты, которые были реализованы в 2012-2017 гг., включают разработку технологий производства синтетических жидких углеводородов из природного и попутного нефтяного газа, алкилирования [21].

Главным преимуществом компании является высокое качество нефтепродуктов - на всех АЗС «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» применяет метод двойного внешнего и внутреннего контроля характеристик топлива.

Главным принципом работы является сохранение нетронутой окружающей экосферы. ответственность перед обществом и уделение большого внимания во-

просам рационального использования природных ресурсов и экологической безопасности производства. Компания продолжает развиваться, регулярно разрабатывая методы улучшения качества нашего топлива, и повышая уровень сервиса.

Увеличение доли присутствия «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на розничном рынке светлых нефтепродуктов региона будет осуществляться путем:

- ввода в эксплуатацию автозаправочных комплексов, охватывающих основные транспортные потоки и предлагающие клиентам максимально широкий спектр услуг;

- реконструкции действующих АЗС, приведение их к стилю «ЛУКОЙЛ».

Анализ показал, что наиболее привлекательными местами размещения АЗС предприятия являются:

- * областные центры;
- * федеральные магистральные автодороги;
- * наиболее крупные города области.
- * автодороги ведущие на север Тюменской области;

Увеличение количества эксплуатируемых объектов в регионах деятельности Тюменского филиала целесообразно осуществлять как за счет покупки действующих объектов на вторичном рынке, так и за счет нового строительства.

Спецификация организации труда при осуществлении основных технологических процессов:

Основной формой организации труда в «ЛУКОЙЛ - Уралнефтепродукт» является бригадная форма труда, в которой объединяются рабочие одной или нескольких профессий и квалификаций для совместного выполнения производственного задания [21].

Работники объединяются в коллективы; для поддержания мотивации работников и обеспечения их заинтересованности особое внимание уделяется системе вознаграждения. Проводится регулярный мониторинг уровня заработных плат в отрасли. Это позволяет своевременно принимать решения по корректировкам

ке заработных плат для обеспечения их конкурентоспособности и привлечения в компанию высококвалифицированных специалистов.

На предприятии присутствует также индивидуальная форма организации труда, когда задание устанавливается каждому работнику отдельно, ведется индивидуальный учет выполненной работы и каждому работнику начисляется индивидуальный заработок.

Также, на предприятии действует сдельно-премиальная форма оплаты труда, т.е. заработная плата зависит от количества произведённых единиц продукции или выполненного объёма работ с учётом их качества, сложности и условий труда и повременно-премиальная оплата труда, когда заработная плата зависит от количества фактически отработанного времени с учётом квалификации работника и условий труда.

Премирование производится по показателям и условиям в установленном порядке согласно действующего положения о премировании, за текущие результаты хозяйственной деятельности. Показатели и условия корректируются ежегодно.

К заработной плате установлены дополнительные вознаграждения: за профмастерство, за совмещение профессий за неблагоприятные условия труда, за работу в ночное время, за ненормированный рабочий день.

Менеджеры предприятия стараются объединить персонал общей целью – обслуживание потребителей нефтепродуктов в Тюменском и Курганском регионах своей ответственности по наивысшему классу. В работе Тюменского филиала используются различные методы самоконтроля эффективности работы работников, поскольку такой подход заинтересованных в результатах своего труда исполнителей – самый лучший контроль.

«ЛУКОЙЛ - Уралнефтепродукт» имеет собственный обучающий центр по подготовке персонала АЗС (операторы, продавцы).

Интерес к работе и высокий профессиональный уровень сотрудников предприятия поддерживается всесторонней системой мотивации персонала, а именно:

- * материальное вознаграждение (постоянная часть заработка + прогрессивная часть в зависимости от результатов работы);
- * социальный пакет (медицинская страховка, льготные путевки);
- * возможность повышения квалификации путем участия в обучающих семинарах и тренингах;
- * карьерный рост.

Типовой формой первичной документации по учету труда и заработной платы являются наряд на сдельные работы по индивидуальной работе или для бригадного расчета, где указывается количество отработанного времени, разряд, задание, а также норма для расчета.

К основным направлениям финансово-хозяйственной деятельности компании «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в сфере сбыта нефтепродуктов относятся:

- * расширение сети АЗМ современного типа с комплексом сервисных функций;
- * укрупнение организационной структуры нефтепродуктообеспечения;

В среднесрочной перспективе до 2019 года Общество нацелено на динамичное развитие системы предприятий нефтепродуктообеспечения и их сбытовой сети, в связи с этим планируется:

- * сохранение доли присутствия на традиционных рынках сбыта нефтепродуктов и увеличение объемов продаж в новых для нее регионах, доведя совокупный объем реализации нефтепродуктов до 35 млн. тонн в год;
- * удвоение сети АЗС на территории Тюменской области за счет строительства и приобретения более 50 АЗС, т.к. это позволит увеличить объем розничной реализации нефтепродуктов.

* в течение ближайших полутора-двух лет закончить реконструкцию более 15 действующих АЗС, приведя их в соответствие с современными техническими и рыночными требованиями [21].

Таким образом, основным видом деятельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах. При этом стратегические цели ООО включают укрепление позиций в отрасли, за счет реализации новых проектов и развития конкурентных преимуществ, достижение финансовой устойчивости, соблюдение оптимального баланса при реализации дивидендной политики, стремление к высокой корпоративной ответственности.

1.3 Организационно-правовой статус ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

На сегодняшний день рыночная экономика России предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов. Такая ситуация сложилась в связи с тем, что часть национального хозяйства страны находится в ведении и под управлением частных граждан на индивидуально, так и коллективно, другая часть находится под управлением государственных и муниципальных предприятий.

Коммерческие предприятия согласно российскому законодательству могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, в форме унитарных предприятий и производственных кооперативов. «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» это общество с ограниченной ответственностью (ООО).

В соответствии с ст. 87 ГК РФ «обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей».

Учредителем ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» является Публичное Акционерное Общество «Нефтяная Компания «ЛУКОЙЛ».

Общество с ограниченной ответственностью наряду с иными видами хозяйственных обществ, а также хозяйственных товариществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий является коммерческой организацией, то есть организацией, преследующей извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющей полученную прибыль между участниками.

В отличие обществ с ограниченной ответственностью от государственных и муниципальных унитарных организаций, на имущество которых их учредители не имеют право собственности или иное вещное право, в том, что их учредители имеют в отношении них обязательственные права.

Экономическая практика показывает, что наиболее востребованными организационно-правовыми формами коммерческих предприятий – это хозяйственные товарищества и общества. Основные различия между ними это:

- характер участия учредителей в управлении коммерческим предприятием;
- характер участия учредителей в прибыли коммерческого предприятия;
- характер прекращения участия учредителя в коммерческом предприятии;
- характер процедурных требований к деятельности коммерческого предприятия.

С этой точки зрения для ООО характерно то, что текущим управлением в обществе (в отличие от товариществ) занимается исполнительный орган, который назначается учредителями либо из своего числа, либо из числа сторонних лиц. При этом участники общества имеют право на стратегическое управление обществом, которое можно осуществлять путем периодических общих собраний учредителей. Отличие ООО от акционерных обществ (АО) в том, что общее собрание участников ООО может расширить свою компетенцию по своему усмотрению, в

том числе наделить дополнительными правами отдельные его участников [3, с. 56].

Прибыль ООО, в отличие от АО может быть разделена между его участниками разными способами: пропорционально их долям в уставном капитале или в иной пропорции на основании Устава общества.

У участников ООО есть право продать (или иным образом уступить) свою долю в уставном капитале ООО, а также выйти из состава общества, с требованием выплатить ему части стоимости имущества, которая соответствует его доле в уставном капитале общества. При этом иные соучредители ООО имеют приоритетное право покупки его доли. Стоит отметить, что в Уставе общества может быть закреплён запрет на передачу доли участникам третьим лицам. Законодательство РФ предъявляет гораздо меньше процедурные требования к деятельности ООО, чем к деятельности АО, т.к. количество участников общества с ограниченной ответственностью не может быть слишком велико (не более пятидесяти человек в соответствии с Законом РФ от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», в противном случае оно обязано преобразоваться в ОАО), и с тем, что ООО не размещает своих акций на публичном рынке капиталов.

Существуют некоторые особенности общества с ограниченной ответственностью:

1. Государственные органы и органы местного самоуправления не в праве выступать участниками ООО, если оно не установлено федеральным законом.
2. Учредителями общества с ограниченной ответственностью может выступать одно лицо - единственный участник ООО. При этом участником ООО не может быть другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.
3. Количество участников ООО не может превышать пятидесяти. В противном случае, ООО в течении года должно преобразоваться в ОАО или в производственный кооператив.

4. Уставной капитал ООО составляется из номинальной стоимости долей его участников.

5. Уставной капитал ООО составляет минимальный размер его имущества, который гарантирует интересы его кредиторов. В качестве вноса в уставной капитал ООО могут быть использованы деньги, ценные бумаги и т.п.

6. Учредительный договор и устав общества с ограниченной ответственностью – это его учредительные документы. В случае, когда общество учреждается одним лицом устав утверждается его единственным учредителем.

7. У участников ООО есть право в любой момент выйти из общества независимо от согласия других его участников.

8. В случае, когда учредитель принял решение покинуть ООО, общество должно компенсировать ему действительную стоимость его доли или выдать ему имущество такой же стоимости в течение 6 месяцев с момента окончания финансового года, в течение которого подано заявление о выходе из общества, если меньший срок не предусмотрен уставом ООО [6, с. 134].

Согласно п.3 ст.89 Гражданского Кодекса Российской Федерации учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав. ГК РФ исключает учредительный договор из списка учредительных документов ООО.

Общее собрание участников – это высший орган управления ООО «ЛУ-КОЙЛ –Уралнефтепродукт» является, оно проводится минимум 1 раз в год, где утверждаются результаты деятельности Общества за год. Общее собрание участников решает такие вопросы как:

1. Определение основных направлений деятельности Общества;
2. Утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
3. Назначение аудиторской проверки Общества;
4. Принятие решения о реорганизации или ликвидации Общества и т.д.

Совет директоров Общества избирается Общим собранием участников Общества в количестве семи человек, заседание Совета директоров проводятся

один раз в месяц. Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания участников.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом – Правлением.

1.4 Организационная структура и система управления ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Система управления ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в целом сохраняет сложившуюся ранее иерархическую административную структуру с функциональной специализацией подразделений.

Когда устаревшая система управления оказалась неспособна эффективно исполнять свои функции в условиях рыночной экономики, а кризисное состояние предприятия требовало принятия незамедлительных решительных и действенных мер, произошла регрессия методов управления от технологической бюрократии (основанной на стандартизации и распределении управленческих функций) к прямому директивному администрированию.

Новый руководитель был вынужден решать задачи антикризисного управления. С появлением менеджеров верхнего уровня значительно расширились возможности руководства по реорганизации работы всего предприятия. Но задачу формирования управленческой команды на уровне высшего руководства на данном этапе нельзя считать окончательно решенной.

В условиях значительного снижения объемов производства и жесткой экономики средств происходило интенсивное сокращение инженерно-технических служб и менеджерского состава среднего и нижнего уровней. Поэтому, наряду с

завершением формирования единой команды в руководстве предприятия, наиболее актуальной организационной задачей становится налаживание механизмов управления на среднем и нижнем уровнях [12, с. 56].

Организационная структура ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» представлена на рисунке 1.1.

Высшим органом управления является общее собрание участников, которое руководит деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества.



Рисунок 1.1 - Организационная структура ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Руководство текущей деятельностью осуществляется генеральным директором, который избирается общим собранием участников и действует на основании Устава Общества.

В зоне его ответственности находится самостоятельное решение всех вопросов, касающихся деятельности Общества. Также он имеет право на распоряжение, в рамках предоставленных ему прав, имуществом Общества, заключает договоры. Издаёт приказы и распоряжения, которые обязательны к исполнению всеми сотрудниками Общества. Генеральный директор несет в рамках своих полномочий и полную ответственность за деятельность Общества, обеспечение сохранности ТМЦ, денежных средств и другого имущества ООО.

В прямом подчинении у генерального директора находятся заместитель директора по экономике и финансам; заместитель директора по коммерческим вопросам; заместитель директора по персоналу и общим вопросам; главный бухгалтер; главный инженер; юридическая служба.

К основным функциям заместителя директора по экономике и финансам относится осуществление и совершенствование экономической деятельности Общества, которая направлена на повышение производительности труда, эффективности и рентабельности производства и качества выпускаемой продукции, снижение ее себестоимости, обеспечение правильных соотношений темпов роста производительности труда и заработной платы, достижение наибольших результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Так же он проводит работу и разработку мероприятий, направленных на совершенствование планирования экономических показателей деятельности Общества, достижение высокого уровня их обоснованности, по созданию и улучшению нормативной базы планирования.

К функционалу заместитель директора по персоналу и общим вопросам относится работа по обеспечению Общества квалифицированными кадрами рабочих и служащих необходимым специальностей и квалификации. Он обязан принимать решения по вопросам найма, увольнения, перевода сотрудников, контролировать расстановку и правильность использования работников в подразделениях Общества. Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и молодых рабочих в соответствии полученной в учебном заведении профессией и специальностью.

Главный бухгалтер осуществляет деятельность по ведению бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности Общества и контроль за экономным применением материальных, трудовых и финансовых ресурсов Общества. Организует контроль за поступающими денежными средствами, учет издержек производства и обращения, выполнения работ, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

К задачам бухгалтерии относятся:

- Отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций Общества,
- Предоставление подразделениям организации оперативной информации о его хозяйственной деятельности,
- Расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды,
- Составление в установленные сроки официальной налоговой и бухгалтерской отчетности,
- Осуществление анализа деятельности ООО по данным бухгалтерского учета и отчетности,
- Расчет необходимого Обществу объема денежных средств,
- Определение источников получения недостающих денежных средств (источников финансирования),
- Организация привлечения денежных средств,
- Эффективное хранение излишка денежных средств,
- Обеспечение финансовой состоятельности предприятия и платежеспособности,
- Контроль за финансовым состоянием предприятия,
- Финансовое планирование и управление системой бюджетов предприятия и его подразделений,
- Управление затратами предприятия, разработка смет и калькуляций затрат,
- Расчет цен на продукцию.

Автоматизация учетного процесса на предприятии организовано с помощью компьютерной программы «1С: Предприятие 8».

Также, в подчинении директора стоит главный инженер, в его ведении находится техническая политика. Обеспечение непрерывного повышение уровня технической подготовки производства, его эффективности и сокращение материальных, финансовых и трудовых затрат на производство продукции, работ, высо-

кое их качество. Обеспечивает эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования, достижения высокого уровня качества продукции в процессе ее разработки и производства.

Таким образом, можно сделать вывод, что высшее руководство компании ОАО «ЛУКОЙЛ» имеет линейную структуру управления. Это проявляется в непосредственном подчинении по всем вопросам нижестоящих подразделений вышестоящим.

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Россия – это крупная энергетическая держава, которая обладает 13% мировых запасов нефти, 14% природного урана, 45% газа и почти 25% запасов угля. Энергетический фактор играет определяющую роль в обеспечении надежного функционирования экономики и социальной сферы страны, укреплении ее позиций на международной арене. Его значение постоянно возрастает, что отражается на динамике отчетных экономических показателей.

Топливо-энергетический комплекс России с каждым годом наращивает обороты: вводятся в промышленную разработку новые месторождения нефти и газа, разрабатываются инновационные технологии в области добычи и переработки углеводородов, развивается инфраструктура транспортировки нефти, газа и продуктов их переработки, строятся новые электростанции. На мировой арене в связи с политическими событиями происходят серьезные изменения в области энергетики: с одной стороны, реализуются крупные инвестиционные проекты, такие как строительство газопроводов «Турецкий поток» и «Северный поток-2», благодаря которым Россия намерена отказаться от транспортировки газа через Украину, идет освоение нефтяных ресурсов Арктики. С другой стороны, крупнейшие страны-экспортеры нефти в 2017 г. впервые за 8 лет ограничили добычу нефти с целью поддержания уровня цен. В области энергетики совершается мно-

жество международных сделок: компания «Роснефть» продала 19,5% своих акций инвесторам из Швейцарии и Катара, завершила обмен активами с компаниями Индии и покупку «Башнефть»; компания «Новатэк» активно привлекает в проекты сжижения газа новых инвесторов из Японии, Италии и Франции, компания «Газпром» реализует проект «Северный поток-2» при поддержке партнеров из Германии, Франции и Голландии.

По данным Росстата за 2017 г. добыча нефти составила 546 млн. т. Второй результат в истории современной России (в 2016 году было 548 млн т). В 1980-е гг. обычно было больше, пик 1987 г. — 570 млн. т.

Добыча газа составила 691 млрд куб. м. Это новый абсолютный рекорд, в 2011 г. было 671 млрд куб. м. А по отношению к 2016 году прирост составил 50 млрд. куб. м или 7,8%.

Добыча угля составила 410 млн. т. Это новый максимум для современной России и третий результат в истории (пик 1988 г. — 426 млн. т.) — столько же было добыто в 1989 г.

Переработка нефти составила 284 млн. т. Четвёртый результат в истории современной России (пик 2014 г. — 295 млн. т.), заметно ниже позднесоветских показателей (например, в 1980 г. 325 млн. т.). Номинально четвёртый год подряд снижается объём переработки, но зато значительно улучшаются качественные параметры отрасли. Выпуск топочного мазута снизился по сравнению с 2014 г. на 27 млн. т. при сокращении переработки на 11 млн. т., соответственно, на 16 млн. т. возрос выпуск более качественных продуктов. Глубина переработки нефти в 2017 г., по оценке, составила 81%.

Выпуск автомобильного бензина составил 38 млн. т. Это заметно ниже уровня 2016 г. (40 млн. т.), но в целом соответствует уровню нескольких предшествовавших лет (38-39 млн. т. в 2012-2015 гг.).

Выпуск дизельного топлива составил 76,8 млн. т. Это второй результат в истории современной России (пик 2014 г. — 77 млн. т.) и выше уровня 1990 г. (76,2 млн. т.).

По состоянию на 01.01.2018 г. общий объем реализации нефтепродуктов по ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» составил 1 591 654,51 тонн. Причём, данный показатель в многолетнем разрезе неуклонно возрастал (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Объем реализации ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2014-2017 гг.

В тоннах

Реализация	2014	2015	2016	2017
Объём	1 423 898,0	1 428 796,8 (↑0,35%)	1 477 393,3 (↑3,4%)	1 591 654,5 (↑7,74%)

Таким образом, в структуре производства и реализации автомобильного топлива занимает существенную роль.

1.5.1 Специфика развития региона. Топливо-энергетический комплекс ХМАО

Ханты-Мансийский автономный округ — Югра — ведущий добытчик нефти (около 56%) и один из самых крупных ее производителей в мире. Промышленность Ханты-Мансийского автономного округа — Югра — типично монопрофильная и все остальные отрасли, за исключением электроэнергетики выполняют вспомогательные функции. Заметная доля машиностроения и металлообработки объясняется высокими затратами на выполнение ремонтов оборудования. Крайне невелика роль лесной промышленности, которая в Ханты-Мансийском автономном округе — Югра имеет достаточные исходные сырьевые ресурсы для самостоятельного развития в отрасль специализации округа.

За 2017 года в ХМАО – Югре (далее автономный округ, Югра) добыто 235,3 млн. тонн нефти. С начала разработки нефтяных месторождений на территории автономного округа (с 1964 года) по состоянию на 1 января 2018 года накопленная добыча нефти – 11442,9 млн. тонн.

Доля Югры в общероссийской добыче нефти – 43,0 %. Большой объем по добыче нефти принадлежит ПАО «НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО

НК «ЛУКОЙЛ». Эти 3 компании добывают 79,1 % от всей добычи нефти в автономном округе.

Объем эксплуатационного бурения за январь-декабрь 2017 года – 18409,3 тыс. м (январь-декабрь 2016 года – 15772,5 тыс. м). Лидер по объему эксплуатационного бурения – ПАО НК «Роснефть» – 8502,8 тыс. м (46,2 % от всего объема работ по автономному округу).

В эксплуатацию введено 4811 новых добывающих скважин (январь-декабрь 2016 года – 4190). Основное количество новых добывающих скважин в округе ввели 4 нефтяные компании: ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «НК «Роснефть», ПАО НК «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром нефть» – 88,8 % от всего количества новых добывающих скважин, введенных в автономном округе за январь-декабрь 2017 года.

В отчетном периоде введено в разработку 8 новых месторождений: месторождение им. И.Н.Логачева, Южно-Конитлорское, Сахалинское, им. А.В.Филипенко (ОАО «Сургутнефтегаз»), Кузоваткинское (ООО «РН-Юганскнефтегаз»), Отдельное (АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз»), Восточно-Икилорское (ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь»), Кондинское (АО «НККонданефть» [1].

В 2017 году приняты «дорожные карты», предусматривающие сокращение сроков рассмотрения и согласования разрешительных документов для ввода в разработку месторождений Гавриковского и Эргинского участков недр.

В марте 2017 года ПАО «Газпром нефть» выступило с инициативой по созданию на территории Пальяновского лицензионного участка технологического центра разработки эффективной технологии добычи углеводородов из баженовской свиты. Цель проекта – создание комплекса отечественных технологий и оборудования для эффективной разработки баженовской свиты. Минэнерго России присвоило проекту «Создание комплекса отечественных технологий и высокотехнологичного оборудования разработки запасов баженовской свиты» статус Национального проекта.

В целях реализации Национального проекта 8 сентября 2017 года между Правительством автономного округа и ПАО «Газпром нефть» заключено соглашение о сотрудничестве [2].

В ходе реализации Национального проекта планируется создать российские технологии строительства горизонтальных скважин с многостадийным гидроразрывом пласта, оптимизированные для горно-геологических условий баженновской свиты, а также способы вовлечения в разработку запасов легкой нефти из пород сланцевой формации за счет термохимических методов воздействия, позволит получить ценные результаты исследования керна материала, испытания скважин, апробации технологий.

1.6 SWOT-анализ ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» реализует на оптовом и розничном рынке продукты нефтепереработки собственных предприятий: бензин, авиакеросин, дизельное топливо, автомобильные масла и смазки, битумы и другие нефтепродукты.

Анализ внешней среды проведен с использованием методологии PEST-анализа, предназначенного для выявления экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) факторов внешней среды, которые влияют на устойчивость бизнеса компании в соответствующей отрасли промышленности (таблица 1.2). Приоритет отдавался факторам, которые могут оказать влияние на продажи и прибыль компании.

Экономические факторы: Официальная статистика, ежемесячно публикуемая Федеральной Службой Государственной Статистики России (Росстат) отмечает рост уровня инфляции, ведущий за собой увеличение цен на ресурсы, а как следствие на продукцию предприятия. Данные факторы также влияют на ценообразование компании, а также на финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.

Социальные факторы: финансовый кризис влияет на платежеспособность населения. Федеральная Служба Государственной Статистики России [8] зафиксировала падение реальных зарплат, это влечет за собой снижение покупательских способностей физических лиц и возможное снижение спроса. По данным исследований института социологии РАН отношение к труду и отдыху в обществе в последние годы изменилось. Для 70% россиян работа стоит на первом месте, что способствует уделению внимания созданию оптимальных условий труда, для привлечения человеческого капитала. Использование бензина отрицательно влияет на состояние окружающей среды, что может привести к отказу потребителей от данного вида топлива, поэтому сохранение окружающей среды в обществе является весомым фактором. Вместе с тем, наличие автомобиля давно уже не роскошь, а необходимость, поэтому наблюдается стабильный рост количества владельцев автотранспорта.

Технологические факторы: торговля нефтепродуктами является одним из высокодоходных бизнесов. Технологическое развитие может неоднозначно повлиять на компанию.

Таким образом, такое влияние будет зависеть от типа изменения технологий. PEST-матрица представлена в таблице 1.2

Таблица 1.2 - PEST-матрица ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Социальные факторы:	Экономические факторы:	Технологические факторы:
– рост количества владельцев автотранспорта	– увеличение уровня инфляции	– появление более качественных материалов
– снижение реальных зарплат	– повышение цен на ресурсы	– высокие темпы роста технологий

Для анализа внутренней среды воспользуемся методом 7S МакКинси. Согласно данному методу, внутренняя среда организации состоит из семи факторов, которые классифицируются как «жесткие» и «мягкие».

«Жесткие» факторы – это те составляющие системы управления в организации, которые отражают ее формальную сторону. К ним относятся: стратегия, структура компании и система управления. «Мягкие» факторы – касаются корпо-

ративных коммуникаций: система ценностей, способности, сотрудники, стиль взаимоотношений внутри компании.

1. Стратегия компании: компания стремится стать крупным игроком на российском рынке. Усилия компании сосредоточены на расширении доли рынка и диверсификации деятельности за счет высокоэффективных проектов, повышении эффективности основной деятельности и обеспечении максимального возврата на инвестиции по новым проектам. Эффективная система мотивация персонала, высокий контроль качества; индивидуальный подход к каждому клиенту способствуют достижению поставленных целей.

2. Структура: управление сложной многофилиальной структурой, требует наличия профессиональной команды менеджеров и высокоэффективной системы корпоративного управления и контроля. В настоящее время в ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» выстроена четкая и понятная организационная структура, с хорошим уровнем взаимодействия между органами управления и разграничением обязанностей по контролю и управлению, что гарантирует поступательный рост стоимости компании для акционеров в долгосрочной перспективе.

3. Система: высокая себестоимость продукции; рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами предьявляет необходимость построить эффективную систему управления рисками и внутреннего контроля на различных уровнях организационной структуры общества. Система внутреннего контроля позволяет обществу реагировать на возникающие риски и представляет собой совокупность организационных мер, методик, процедур, норм корпоративной культуры и действий, предпринимаемых руководителями общества в качестве средств для обеспечения финансовой устойчивости общества, достижения оптимального баланса между ростом стоимости общества, прибыльностью и рисками, для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения нарушений, своевременной подготовки достоверной финансовой отчетности и, тем самым, повыше-

ния инвестиционной привлекательности общества. Расширяя масштабы своей деятельности, «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» последовательно внедряет лучшие мировые практики в области техники, технологии и управления.

4. Совместные ценности: на предприятиях компании действуют коллективные договоры и другие положения и нормы, предусматривающие различные социальные льготы и выплаты работникам сверх установленных законодательством. Социальный пакет включает добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев. В социальном пакете отсутствуют оплата питания, материальная помощь, оплату путевок и другие льготы. В компании слабо проработана концепция нематериальной мотивации, ставшая основой для систематической работы в этом направлении.

5. Способности: производственная деятельность «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» сопряжена с потенциальным риском нанесения ущерба окружающей среде или возникновения чрезвычайной ситуации (взрыв, пожар и пр.), что, как следствие, может привести к возникновению гражданской ответственности и необходимости проведения работ по устранению такого ущерба. Политика «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в области защиты окружающей среды направлена на обеспечение соответствия требованиям действующего экологического законодательства путем инвестирования существенных средств в проведение природоохранных мероприятий, включая применение технологий, обеспечивающих минимизацию возникновения риска наступления чрезвычайной ситуации. Результатом такой деятельности стало значительное снижение вероятности данных рисков. Один из важнейших факторов, оказывающий значительное влияние на рентабельность - это расходы на транспортировку нефтепродуктов. Таким образом, компания имеет высокие затраты на систему транспортировки продукции.

6. Стиль: для поддержания постоянного диалога между менеджментом компании и сотрудниками «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» уделяет значительное внимание развитию внутрикорпоративным коммуникациям [20]. Ключевую роль

в формировании содержательного наполнения каналов внутренней коммуникации играют результаты ежегодного исследования социально-психологического климата на предприятиях компании. Укреплению диалога руководства с сотрудниками способствует развитие системы обратной связи. «Горячая линия» стала принимать сообщения о нарушениях Корпоративного кодекса в компании, рубрики «Вопросы руководству» работают как на интернет-портале корпоративного центра, так и на страницах дочерних предприятий. Стартовал пилотный проект по установке информационных киосков для сбора вопросов руководству от сотрудников, не имеющих доступа к корпоративной сети. Возможность задать вопросы предоставляется также в ходе проведения регулярных личных встреч персонала с руководителями компании и подразделений.

7. Сотрудники: общество понимает важность согласованности действий компании и своих сотрудников для успешной работы и ценит вклад каждого сотрудника в достижение поставленных обществом целей. Основные принципы, позволяющие выстроить эффективную и согласованную работу компании, приводятся в действующем в Обществе Корпоративном кодексе, и сводятся к следующему: взаимоуважение и доверие (сотрудники компании уважают себя и других, решают сложные задачи вместе, доверяя профессионализму друг друга, и помогают коллегам быть успешными); лидерство (сотрудники компании проявляют инициативу и стремятся быть лучшими во всем, что делают, ставят перед собой амбициозные цели и несут личную ответственность за результат); честность (сотрудники компании открыты и честны по отношению друг к другу, компании, своим партнерам, конкурентам и обществу).

Исходя из всего вышеизложенного, можно сказать, что в целом деятельность компании направлена на достижение своих целей.

В таблице 1.3 представлен перечень факторов внутренней среды сгруппированных по методу 7S МакКинси.

Таблица 1.3 - Матрица факторов внутренней среды ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Стратегия - эффективная система мотивация персонала; - высокий контроль качества; - индивидуальный подход к каждому клиенту	Структура - гибкое управление
Система - высокая себестоимость продукции; - современное оборудование; - рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами (олигополия).	Совместные ценности - слабо развита корпоративная культура
Способности - высокое качество продукции	Стиль -удачное месторасположение
Сотрудники - высокая квалификация персонала	

Таким образом, сильными сторонами предприятия являются: высокий контроль качества, индивидуальный подход к каждому клиенту, высокая квалификация персонала, современное оборудование, удачное месторасположение.

Слабыми сторонами являются: высокая себестоимость.

SWOT-матрица ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» будет выглядеть следующим образом (таблица 1.4):

Таблица 1.4 - SWOT-матрица и возможные стратегии развития ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

	Возможности: 1. рост количества владельцев автотранспорта; 2. наличие постоянных потребителей; 3. надежные поставщики.	Угрозы: 1. несовершенная и сложная налоговая система, приводящая к установлению высоких цен на продукцию предприятия; 2. появление новых АЗС на рынке.
Сильные стороны: 1. высокий контроль качества; 2. индивидуальный подход к каждому клиенту; 3. высокая квалификация персонала	Расширение доли рынка и сети АЗС	Повышение объема продаж с целью увеличения прибыли и получения экономии за счет эффекта масштаба, разработка мероприятий по привлечению клиентов
Слабые стороны:	Расширение доли рынка и се-	Сохранение высоких темпов

1. высокая себестоимость; 2. слабо развита корпоративная культура.	ти АЗС	развития предприятия.
---	--------	-----------------------

Количественная оценка факторов позволила установить, что наиболее сильными сторонами организации являются: высокое качество продукции, удачное месторасположение. Слабая сторона – это высокая себестоимость.

Наиболее опасная угроза - появление новых АЗС на рынке. Основными возможностями являются рост количества владельцев автотранспорта и наличие постоянных потребителей.

Таким образом, увеличение объема продаж и как следствие повышение прибыли, за счет эффекта масштаба позволит получить экономию, повышение объема продаж позволит добиться скидки у поставщиков за счет увеличения объема.

Таким образом, при проведении PEST-анализа выяснили, что для предприятия положительное влияние оказывают технологические факторы, так как использование новых технологий позволяет продавать продукцию достаточно высокого качества, по характеристикам не уступающую импортной.

Экономические и социальные факторы имеют отрицательную тенденцию в развитии предприятия, так как отмечает рост уровня инфляции, ведущий за собой увеличение цен на ресурсы, а как следствие на продукцию предприятия. Также зафиксировано падение реальных зарплат, это влечет за собой снижение покупательских способностей физических лиц и возможное снижение спроса. Данные факторы также влияют на ценообразование компании, а также на финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.

При SWOT-анализе провели качественную оценку угроз и возможностей, сильных и слабых сторон. На основании количественной оценки выяснили, что для предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» максимально значимой сильной стороной являются: высокое качество продукции и удачное месторасположение. Именно на эти сильные стороны необходимо обратить внимание для дальнейшего успешного развития компании.

Достаточно весомыми слабыми сторонами являются факторы, связанные с высокой себестоимостью.

Однако не стоит недооценивать существующую угрозу – появление новых АЗС на рынке. Усилия компании должны быть направлены по расположению ближе к потребителю, это позволит уменьшить транспортные расходы. При осуществлении перечисленных выше мероприятий, использованию гибкой ценовой политики компания позволит нейтрализовать такую угрозу как появления новых АЗС на рынке.

Таким образом, ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является дочерним предприятием ПАО «ЛУКОЙЛ» и его региональным оператором в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов. Его основным видом деятельности является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом – Правлением. Высшее руководство компании ОАО «ЛУКОЙЛ» имеет линейную структуру управления. В структуре производства и реализации автомобильного топлива ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» занимает существенную роль как на региональном, так и на уровне России в целом. Для предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» максимально значимой сильной стороной являются: высокое качество продукции и удачное месторасположение. Достаточно весомыми слабыми сторонами являются факторы, связанные с высокой себестоимостью.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

2.1 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Для того что бы обеспечивать свою финансовую устойчивость организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать его движение так, чтобы доходы постоянно превышали, с целью сохранения его платежеспособности, а так же создания условий для его нормального функционирования.

Финансово-экономическое состояние организации, его устойчивость и стабильность на рынке зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. В случае, когда успешно выполняются планы: производственный и финансовый, - все это оказывает положительное влияние на финансовое положение Общества.

Основная цель финансовой деятельности организации — это постепенное наращивание собственного капитала при обеспечении устойчивого положения на экономическом рынке. Для ее достижения требуется непрерывно поддерживать платежеспособность и рентабельность Общества, а также оптимальное соотношение активов и пассивов баланса.

К основным задачам анализа относят:

- своевременную и объективную диагностика финансового состояния организации, выявление его «слабых мест» и анализ причин их возникновения;
- поиск потенциальных источников улучшения финансового состояния организации, повышения уровня его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретного плана мероприятий, который будет направлен на максимально эффективное применение финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации;

– составление прогноза вероятных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при различных вариантах применения ресурсов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) хозяйствующего субъекта делят на внутренний и внешний.

Под внутренним анализом ФХД понимают исследование механизма формирования, размещения и использования капитала предприятия с целью выявить потенциал для укрепления его финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала.

Внешний финансовый анализ — это исследование финансового состояния хозяйствующего субъекта с целью спрогнозировать степень риска инвестирования капитала в какую-либо деятельность и уровень его доходности [12, с. 89].

Большинство авторов придерживаются мнения, что анализ финансового состояния организации включает в себя:

а) оценку имущественного положения и структуры капитала:

- анализ размещения и использования капитала;
- анализ основных источников формирования капитала;

б) оценку эффективности и интенсивности применения капитала:

- анализ рентабельности (доходности) капитала;
- анализ оборачиваемости капитала;

в) оценку финансовой устойчивости и платежеспособности организации:

- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности и платежеспособности;

г) оценку кредитоспособности и риска банкротства.

Наиболее целесообразно анализ финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия с вопроса о том, каким образом формируется и используется его капитал, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков.

Затем необходимо провести анализ эффективности и интенсивности использования капитала, оценить какова деловая активность организации и рассчитать риск утраты или снижения его деловой репутации. На следующем этапе необходимо изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса, провести его оценку по функциональному признаку и степени финансовой устойчивости организации. Далее проводится анализ ликвидности баланса (равновесие его активов и пассивов по срокам применения), сбалансированности потоков денежных средств и платежеспособности хозяйствующего субъекта. На заключительном этапе дается обобщающая оценка финансовой устойчивости организации и его платежеспособности, составляется прогноз на будущее и оценивается вероятность его банкротства.

Основным методом анализа финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, которые необходимы различным группам пользователей, например, акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ данных коэффициентов – это расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Относительные показатели анализируемого Общества можно сравнить:

- с общепринятыми «нормами» для того, чтобы оценивать степени риска и прогнозировать возможность банкротства;
- с аналогичными данными других хозяйствующих субъектов, это позволит выявлять сильные и слабые стороны организации и ее возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие периоды (месяц, квартал, год) для изучения положительной или отрицательной динамики ФСП.

Известны множество коэффициентов, но для удобства применения они объединены в несколько групп: ликвидности; платежеспособности; финансовой устойчивости; интенсивности использования ресурсов; деловой активности; характеристики структуры имущества [10, с. 90].

Результаты финансового анализа во многом зависят от предприятия и совершенства его информационной базы. Основными источниками информации для анализа являются: отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчеты о прибылях и убытках (форма № 2), об изменениях капитала (форма № 3), о движении денежных средств (форма № 4), приложение к балансу (форма № 5) и другие формы отчетности.

2.1.1 Сущность и содержание финансово-экономического анализа состояния предприятия

Анализ финансово-экономического состояния любого хозяйствующего субъекта следует начинать с составления общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательства) баланса рассматриваемого предприятия. Это позволит оценить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность Общества, такие как:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

На основе проведения горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализов формируется общее представление об произошедших качественных и количественных изменениях в структуре актива, а также отследить динамику этих изменений.

Оценка этих изменений проводится в следующей последовательности.

Первоначально производится оценка изменения общей стоимости имущества хозяйствующего субъекта. При изучении сравнительной динамики показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных и качественных результатов.

Оптимальное соотношение:

$$T_n > T_v > T_{ак} > 100\%, \quad (1)$$

где T_n – темп изменения прибыли;

T_v – темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

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

Вышеуказанное соотношение называется «золотым правилом экономики организации»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Анализируя ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» оценка общего изменения активов выглядит следующим образом: $I_A = A_1 / A_0 * 100\% = 12\,008\,827 / 11\,548\,812 * 100\% = 103,98\%$

$$I_B = B_1 / B_0 * 100\% = 60\,239\,125 / 55\,915\,007 * 100\% = 107,73\%$$

$$I_n = \Pi_1 / \Pi_0 * 100\% = 897\,564 / 584\,443 * 100\% = 153,57\%$$

$$153,57\% > 107,73\% > 103,98\% > 100\%$$

Соотношение в данном случае выполняется. Это означает, что издержки производства и обращения снижаются, а ресурсы предприятия используются эффективно [9, с.11].

Первое неравенство показывает, что темп прироста прибыли рассматриваемого Общества выше темпа прироста объема реализации продукции и совокупного капитала. Второе, говорит о том, что объем продаж растет быстрее экономического потенциала. Таким образом, наблюдается повышение эффективности использования ресурсов в Обществе. Третье неравенство так же характеризует Общество с положительной стороны, т.к. ООО увеличило свой экономический потенциал и масштабы деятельности.

На следующем этапе анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» можно охарактеризовать изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества Общества. В данном случае следует учесть два критерия:

– финансовый – более предпочтительным является рост мобильной части имущества (оборотных активов);

– производственный – нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Таблица 2.1 - Активы бухгалтерского баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Наименование активов	2015 г.		2016 г.		2017 г.		% изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Внеоборотные активы	6 356 288	61,6	7 630 068	66,1	7 035 049	58,6	120,0	92,2
Оборотные активы	3 968 711	38,4	3 918 744	33,9	4 973 778	41,4	98,7	126,9
Всего	10 324 999	100	11 548 812	100	12 008 827	100	111,9	104,0

Таблица 2.1 показывает, что за последние 3 года произошел рост оборотных активов и снижение внеоборотных в относительном выражении, при этом в абсолютном выражении внеоборотные активы возросли на 678 761 тыс. руб., а оборотные на 1 005 067 тыс. руб. Если исходить из финансового критерия, то увеличение оборотных активов более предпочтительно, т.к. именно они приносят предприятию прибыль. Более наглядно структуру активов бухгалтерского баланса можно увидеть на рисунке 2.1

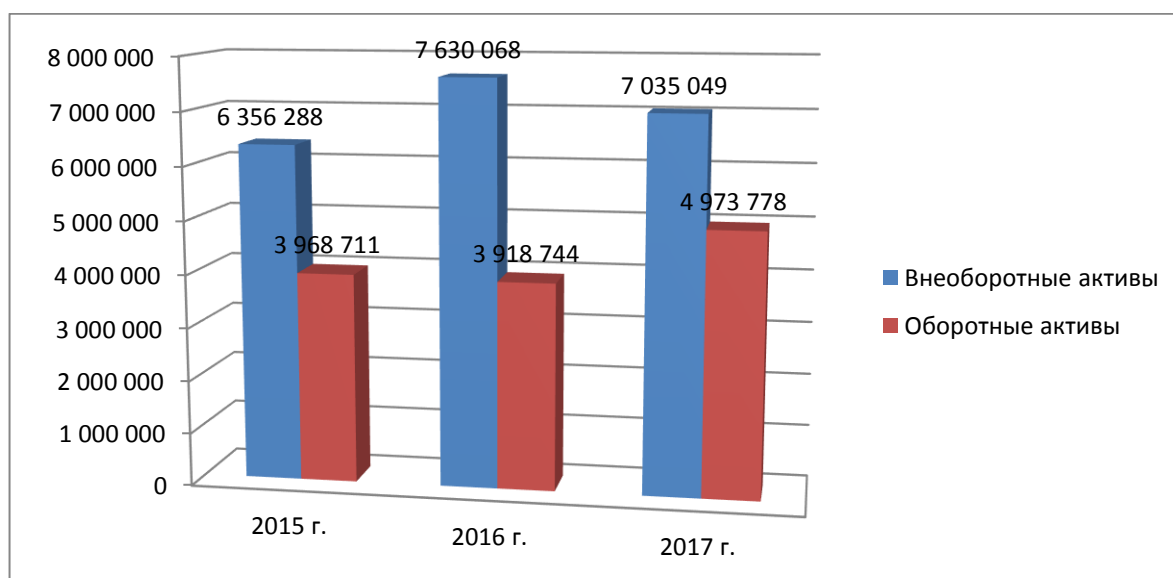


Рисунок 2.1 – Динамика бухгалтерского баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., в тыс. руб.

Однако кроме финансового критерия следует учитывать критерий производственной необходимости, т.е. для нормального функционирования Обществу требуется иметь достаточный минимум внеоборотных активов. Поэтому для окончательной оценки целесообразно рассчитать показатели вооруженности труда и отдачи.

Фондовооруженность труда Φ_B – это показатель, который характеризует степень оснащенности труда основными производственными фондами:

$$\Phi_B = C_\Phi / P \quad (2)$$

где C_Φ – стоимость основных производственных фондов, руб.;

P – среднесписочная численность работающих, чел.

$$\Phi_{B2015} = 6\,337\,708 / 2\,690 = 2\,356,0$$

$$\Phi_{B2016} = 7\,581\,106 / 2\,657 = 2\,853,3$$

$$\Phi_{B2017} = 6\,989\,032 / 2\,598 = 2\,690,2$$

Степень оснащенности основными производственными фондами увеличилась и составила на конец периода 2 690,2 тыс. руб. на человека, что является положительной тенденцией.

Так же отметим, что сумма чистого оборотного капитала ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на конец 2017 г. составила - 614 801 тыс. руб., что свидетельствует о том, что все оборотные активы, а также часть постоянных активов Общества сформированы за счет краткосрочных обязательств, а это является признаком сильной финансовой неустойчивости и в ближайшее время может привести к банкротству.

2.1.2 Оценка динамики состава и структуры актива баланса

2.1.2.1 Оценка динамики имущества предприятия

Следующим этапом в оценке финансового положения Общества, следующим за общей оценкой динамики состава и структуры активов и пассивов баланса, является анализ состава отдельных элементов имущества предприятия и источников его формирования. Требуется провести анализ изменений объема недвижимости и оборотных активов, изучить источники собственных и заемных средств. Состав и структура внеоборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Состав и структура внеоборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Наименование активов	2015 г.		2016 г.		2017 г.		% изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Нематериальные активы	0	0,0	0	0,0	321	0,0	0,0	0,0
Результаты исслед. и разработок	0	0,0	500	0,0	4 640	0,1	0,0	928,0
Основные средства	6 337 708	99,7	7 581 106	99,4	6 989 032	99,3	119,6	92,2
Отложенные налоговые активы	15 682	0,2	43 455	0,6	37 225	0,5	277,1	85,7
Прочие внеоборотные активы	2 898	0,0	5 007	0,1	3 831	0,1	172,8	76,5
Всего	6 356 288	100	7 630 068	100	7 035 049	100	120,0	92,2

Показатели таблицы 2.2 показывают, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. внеоборотные активы ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» снизились на 595 019 тыс. руб. При этом основное снижение произошло по статье «Основные средства» - на -592 074 тыс. руб., «Отложенные налоговые активы» за 2017 г. снизились на 6 230 тыс. руб., а «Прочие внеоборотные активы» на 1 176 тыс. руб., Увеличение внеоборотных активов за последний год произошло только по статье «Результаты исследований и разработок» на 4 140 тыс. руб.

Очень важное значение имеет анализ изменения состава и динамики оборотных активов Общества, потому что от их состояния в большой степени зави-

сит финансовое состояние организации. Так же не следует забывать о том, что стабильная структура оборотного капитала характеризует Общество с положительной стороны, и говорит о том, что предприятие стабильно, и имеет хорошо отлаженный процесс производства оказываемых услуг. Ее существенные изменения отрицательно сказываются на стабильности работы организации [6, с. 106].

Оборотные активы делятся на две группы: оборотные активы в сфере производства и оборотные активы в сфере обращения. Более предпочтительным является рост оборотных активов в сфере производства, т.к. именно тут создается прибыль. Но стоит отметить, что такой рост не должен приводить к ухудшению использования оборотных средств. Данные для анализа оборотных активов представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Состав и структура оборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Наименование активов	2015 г.		2016 г.		2017 г.		% изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Запасы	2 991 323	75,4	3 325 720	84,9	3 231 631	65,0	111,2	97,2
НДС по приобретенным ценностям	83 734	2,1	922	0,0	366	0,0	1,1	39,7
Дебиторская задолженность	645 444	16,3	221 731	5,7	494 946	10,0	34,4	223,2
Финансовые вложения	0	0,0	168 849	4,3	840 139	16,9	0,0	497,6
Денежные средства	243 984	6,1	196 424	5,0	400 539	8,1	80,5	203,9
Прочие оборотные активы	4 226	0,1	5 098	0,1	6 157	0,1	120,6	120,8
Итого оборотных активов	3 968 711	100	3 918 744	100	4 973 778	100	98,7	126,9

Таблица 2.3 наглядно показывает, что в структуре оборотных активов на протяжении всего исследуемого периода преобладают производственные запасы. Удельный вес которых составляет в 2017 году 65 %, при этом в абсолютном выражении они равны 3 231 631 тыс. руб., что на 94 089 тыс. руб. меньше аналогичного показателя 2016 года. Сумма дебиторской задолженности за последний год возросла более чем в 2 раза и составила 494 946 тыс. руб. величина финансовых

вложений за исследуемый период выросла на 840 139 тыс. руб. А денежные средства в 2017 году приросли более чем на 100 %, составив на конец года 400 539 тыс. руб. При этом общая сумма оборотных активов за последние 3 года выросла на 1 005 067 тыс. руб. Заметим, что ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», как для любой производственной организации, более предпочтителен рост производственных активов, т.к. именно там создается прибыль, но при этом положительная динамика активов сферы производства не должна привести к ухудшению применения оборотных активов.

Более наглядно структуру оборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг. можно рассмотреть на рисунке 2.2.

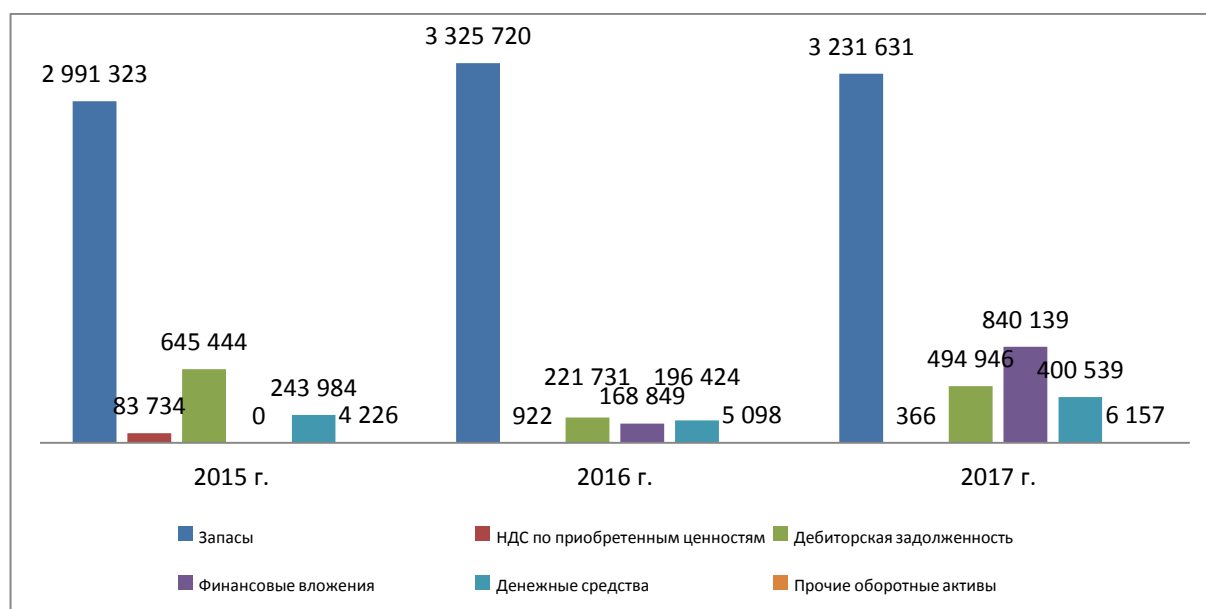


Рисунок 2.2 – Динамика состава и структуры оборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., в тыс. руб.

Экономическая оценка состояния оборотных активов основывается на том, что применяются показатели, которые характеризуют степень эффективности и полезности их использования в процессе производства.

От того на сколько эффективно используются оборотные средства может зависеть размер оптимально необходимых для нормальной производственной деятельности оборотных средств, а так же размер затрат, на владение и хранение за-

пасов, это отражается на себестоимости готовой продукции и как результат – на финансовых итогах.

Коэффициенты оборачиваемости оборотных активов характеризуют на сколько эффективно используются оборотные активы, показывают количество оборотов, которые совершают активы в течение отчетного периода в процессе производственной, сбытовой и заготовительной деятельности.

Для анализа динамики разделим оборотные активы по сферам:

– сфера производства – производственные запасы и незавершенное производство;

– сфера обращения – готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Для окончательной оценки изменений необходимо рассчитать показатели эффективности использования оборотных активов, через коэффициент оборачиваемости:

– в целом по всем оборотным активам;

– по сферам деятельности;

– по отдельным элементам оборотных активов [5, с. 345].

Динамика коэффициентов оборачиваемости оборотных активов рассматриваемого общества представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Динамика оборачиваемости оборотных средств ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016/2015 гг.	2017/2016 гг.
Коэффициент оборачиваемости в целом по оборотным активам	13,88	14,18	13,55	1,02	0,96
Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат	15,33	14,19	15,4	0,93	1,09
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	85,34	128,96	168,11	1,51	1,30
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	233,26	253,92	201,82	1,09	0,79

Как видим, коэффициент оборачиваемости в целом по оборотным активам за последние 3 года увеличился, т.е. оборотные средства участвуют в процессе производства.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Данный показатель увеличился, что свидетельствует об относительном уменьшении производственных запасов и незавершенного производства.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставляемого Обществом. Так как данный коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, то его увеличение означает снижение продаж в кредит. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности рассматривается как положительный факт.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств за последние 3 года незначительно снизился.

На заключительном этапе анализа состава и структуры актива баланса рассматриваемого Общества требуется рассчитать изменение реальных активов Общества, которые определяют его производственный потенциал. Величина реальных активов предприятия определяется как сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве.

На 2016 г. динамика реальных активов составила 15 162 212 тыс. руб.

На 2017 г. динамика реальных активов составила 13 978 064 тыс. руб.

Изменение реальных активов предприятия составило -1 184 148 тыс. руб.

Снижение общего объема реальных активов организации, как правило, говорит о снижении его производственного потенциала и рассматривается как негативное явление.

2.1.2.2 Оценка динамики состава и структуры пассива баланса

Для того что бы проанализировать общее состояние имущественного потенциала ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» проведем анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

Пассив баланса состоит из собственного и заемного капитала (обязательств). В собственный капитал входят уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и целевые (специальные) фонды (средства). Обязательства могут быть долгосрочными и краткосрочными.

Данные, заключенные в пассиве баланса, позволяют аналитикам оценить изменения произошедшие в структуре собственного и заемного капитала, сумму сколько привлеченных в оборот долгосрочных и краткосрочных заемных средств.

При анализе финансового состояния важно оценить не только структуру средств хозяйствующего субъекта, но и источники их формирования.

Для общей оценки имущественного потенциала организации производится анализ динамики состава и структуры обязательств баланса.

Особое внимание требуется уделить важнейшим показателям, которые характеризуют финансово-экономическое состояние Общества:

- собственный капитал предприятия
- заемный капитал [8, с. 70].

Данные о составе и структуре ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Состав и структура пассива баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		% изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Капитал и резервы	4 116 649	39,9	4 701 092	40,7	5 014 212	41,8	114,2	106,7
Долгосрочные обязательства	1 010 454	9,8	1 797 739	15,6	1 406 036	11,7	177,9	78,2

Продолжение таблицы 2.5

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		% изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016гг.
Краткосрочные обязательства	5 197 896	50,3	5 049 981	43,7	5 588 579	46,5	97,2	110,7
Итого	10 324 999	100	11 548 812	100	12 008 827	100	111,9	104,0

Наглядно состав и структуру пассива баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» за последние 3 года можно рассмотреть на рисунке 2.3.

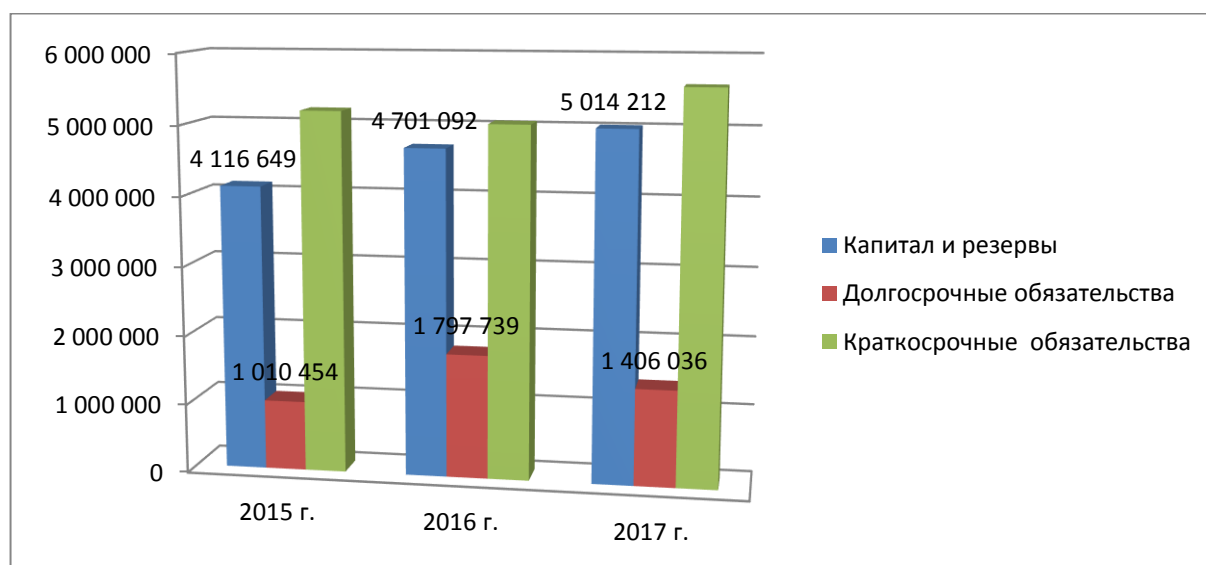


Рисунок 2.3 - Динамика состава и структура пассива баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., тыс. руб.

При изучении изменений в источниках формирования активов для начала следует изменения источников в части собственных и заемных средств.

Собственный капитал предприятия – это основной источник финансирования его деятельности. В его состав входят уставной капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.).

Собственный капитал ООО в 2016 г. составил 4 701 092 тыс. руб., а в 2017 г. возрос до 5 014 212 тыс. руб. Увеличение собственных средств увеличивает финансовую устойчивость рассматриваемого Общества.

Сумма заемных средств за последние 3 года увеличилась на 390 683 тыс. руб. за счет краткосрочных обязательств. При этом долгосрочные обязательства за последние 3 года возросли на 395 582 тыс. руб. С увеличением задолженности по заемным средствам ведут к увеличению обязательств, а, следовательно, снижают платежеспособность предприятия. Заметим, что на протяжении всего рассматриваемого периода в общей структуре задолженности краткосрочные пассивы превышают долгосрочные, что при существующем размере собственного капитала и резервов ООО может негативно сказаться на финансовой устойчивости.

2.1.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Финансовое состояние субъектов хозяйствования, его устойчивость в большой степени зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов Общества и в первую очередь от соотношения основного и оборотного капиталов.

Аналитики выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния организации, встречается очень редко и является крайним типом финансовой устойчивости. В данном случае хозяйствующий субъект имеет высокую платежеспособность и независим от кредиторов;

2) нормальная устойчивость – тип финансовой устойчивости, когда организация оптимально применяет собственные и кредитные ресурсы, при этом величина текущих активов превышает кредиторскую задолженность;

3) неустойчивое финансовое состояние предприятия, влечет за собой нарушение платежеспособности, но при этом у предприятия есть возможность восстановить равновесие за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств;

4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд [20, с. 74].

2.1.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В процессе производственной деятельности любого хозяйствующего субъекта идет непрерывный процесс формирования (пополнения) запасов товарно-материальных ценностей за счет как собственных оборотных средств, так и заемных. На основе анализа соответствия или несоответствия (излишка или недостатка) средств для формирования запасов и затрат, определяются абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного анализа различных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости являются показателями, характеризующими степень обеспеченности запасов и затрат, источниками их формирования. Осуществляется расчет трех величин:

- излишек (недостаток) собственных оборотных средств;
- излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных средств;
- излишек (недостаток) общих источников формирования запасов и затрат.

На основании полученных результатов строится трехмерный показатель (Таблица 2.6), в соответствии с которым определяется финансовая ситуация по степени устойчивости.

Таблица 2.6 - Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
1. Источники СОС	4 116 649	4 701 092	5 014 212	584 443	313 120
2. Внеоборотные активы	6 356 288	7 630 068	7 035 049	1 273 780	-595 019
3. Наличие СОС	-2 239 639	-2 928 976	-2 020 837	-689 337	908 139
4. Долгосрочные обязательства	1 010 454	1 797 739	1 406 036	787 285	-391 703
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат	-1 229 185	-1 131 237	-614 801	97 948	516 436
6. Краткосроч. кредиты и займы	922 892	427 196	189 180	-495 696	-238 016
7. Общая величина источников для формирования запасов и затрат	-306 293	-704 041	-425 621	-397 748	278 420
8. Общая величина запасов и затрат	3 075 057	3 326 642	3 231 997	251 585	-94 645
9. Излишек (недостаток) собственных оборот. Средств	-5 314 696	-6 255 618	-5 252 834	-940 922	1 002 784
10. Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	-4 304 242	-4 457 879	-3 846 798	-153 637	611 081
11. Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования запасов и затрат	-3 381 350	-4 030 683	-3 657 618	-649 333	373 065
12. Трехмерный показатель	(0, 0, 0)	(0, 0, 0)	(0, 0, 0)		

На основе таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг. имеет «кризисное неустойчивое состояние предприятия», так как на протяжении всего анализируемого периода у Общества недостаточно средств для финансирования собственных запасов и затрат.

2.1.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Финансовую устойчивость любой организации можно охарактеризовать на основе состояния собственных и заемных средств и анализа системы финансовых

коэффициентов. В активе относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты представленные в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

В об./год

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Коэффициент автономии	0,4	0,41	0,42	0,01	0,01
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)	1,51	1,46	1,39	-0,05	-0,07
Коэффициент маневренности	-0,44	-0,45	-0,31	-0,01	0,14
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	-0,4	-0,34	-0,19	0,06	0,15

На основании показателей ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», которые представлены в таблице 2.7, можно сделать вывод о том, что на конец 2017 года в целом наблюдается положительная динамика.

Более наглядно показатели финансовой устойчивости можно представить в виде диаграммы (рисунок 2.4).

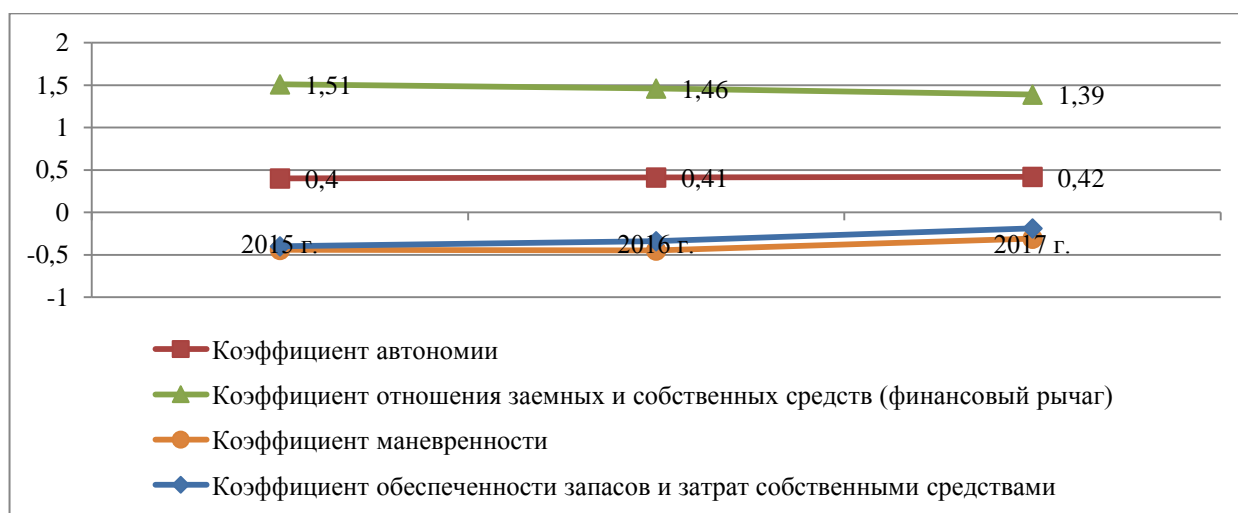


Рисунок 2.4 - Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Коэффициент автономии за последние 3 года увеличился на 0,02 и на конец 2017 года составил 0,42. Что ниже нормативного значения (0,5) при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью организации.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств или коэффициент финансовой зависимости показывает, сумму заёмных средств, привлеченных на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. А так же позволяет проанализировать способность предприятия, полностью погасить кредиторскую задолженность за счет собственных активов.

Рекомендуемым значением коэффициента является значение $< 0,7$. В случае превышения максимального значение можно говорить о том, что Общество зависит от внешних источников и теряет финансовую устойчивость.

Из расчётов следует: коэффициент финансовой зависимости в 2015 году – 1,51, в 2017 году – 1,39. Чем больше коэффициент соотношения заёмных и собственных средств превышает 1, тем больше зависимость Общества от заемных источников финансирования деятельности. Максимальный уровень зачастую зависит от условий работы каждой организации, в первую очередь, от скорости оборота оборотных средств. Поэтому дополнительно необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. В случае если скорость оборота дебиторской задолженности выше, чем у оборотных средств, то можно говорить о высокой интенсивности поступления в организацию денежных средств, и как результат - увеличение собственных средств. Поэтому при высокой скорости оборота материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения собственных и заемных средств может намного превышать 1.

Значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств, за рассматриваемый период увеличилось на 0,09, составив в 2017 г. - 0,72. Коэффициент рассчитывается как соотношение мобильных средств и долгосрочной дебиторской задолженности к иммобилизованным средствам. Норматив-

ное значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств специфично для каждой отдельной отрасли, но увеличение коэффициента является положительной тенденцией.

По своему экономическому содержанию коэффициент маневренности характеризует какую долю занимает собственный капитал, инвестированный в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала Общества или его способность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счёт собственных источников.

Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение собственных оборотных средств и собственного капитала или отношение чистого оборотного капитала и собственного капитала. Оптимальным значением коэффициента является диапазон от 0,2 до 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового манёвра у Общества.

Как видно из таблицы 2.7 в 2017 году коэффициент маневренности незначительно возрос, при этом его значение намного ниже оптимального.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами, в 2017 году равен -0,19, что намного ниже нормативного значения (0,6-0,8). Можно сделать вывод о том, что ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» испытывает недостаток собственных средств для формирования запасов и затрат.

2.1.4 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Платежеспособность организации – это его способность своевременно и в полном объеме погашать свои финансовые обязательства.

Ликвидность организации – это способность отдельных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости.

Понятия платежеспособности и ликвидности близки по своей сути, но не идентичны. Заметим, что при достаточно высоком уровне платежеспособности Общества его финансовое положение может характеризоваться как устойчивое. Но при этом высокий уровень платежеспособности хозяйствующего субъекта не всегда подтверждает, что средства выгодно вложены в оборотные активы, например, излишний запас товарно-материальных ценностей, затоваривание готовой продукцией, наличие безнадежной дебиторской задолженности снижают уровень ликвидности оборотных активов [18, с. 45].

Устойчивое финансовое положение организации является важнейшим фактором ее застрахованности от возможного банкротства. С этой точки зрения важно оценить, насколько платежеспособен хозяйствующий субъект, и какова степень ликвидности его активов.

2.1.4.1 Оценка ликвидности баланса

Основная задача оценки ликвидности баланса – это определение величины покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Для того чтобы провести анализ данных актива и пассива баланса их группируют по следующим признакам:

1. По степени их ликвидности;
2. По срочности наступления обязательств.

Активы в зависимости от того на сколько быстро они превращаются в денежные средства разделяются на следующие группы:

- A_1 – наиболее ликвидные активы: денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (с. 1240+1250);
- A_2 – быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность и прочие активы (с. 1230+1260);

– A_3 – медленно реализуемые активы: статьи из раздела II баланса «Оборотные активы» (с. 1210+1220) и статья «Долгосрочные финансовые вложения» из раздела I баланса «Внеоборотные активы»;

– A_4 – трудно реализуемые активы: статьи раздела I баланса «Внеоборотные активы» (с. 1100);

Пассивы группируются по степени срочности их возврата:

– Π_1 – наиболее срочные обязательства: статья «Кредиторская задолженность» (с. 1520);

– Π_2 – краткосрочные пассивы: раздел V баланса «Краткосрочные обязательства» (с. 1510+1530+1540+1550);

– Π_3 – долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и заёмные средства (с. 1400);

– Π_4 – постоянные пассивы: статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» (с. 1300+1530).

Для определения ликвидности баланса, группы актива и пассива сравнивают между собой.

В случае абсолютной ликвидности баланса соблюдены следующие неравенства:

$$A_1 > \Pi_1; \quad A_2 > \Pi_2; \quad A_3 > \Pi_3; \quad A_4 < \Pi_4.$$

В реальности эти условия могут не выполняться, тогда ликвидность баланса проверяется по сумме [17, с. 36]:

$(A_1 + A_2) > (\Pi_1 + \Pi_2)$ – это условие срочной или критической ликвидности баланса, при невыполнении данного условия должно выполняться условие долгосрочной ликвидности баланса: $A_3 > \Pi_3$

Таблица 2.8 - Группировка данных актива по степени убывания ликвидности и пассива по степени срочности оплаты ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Группа	Содержание группы	2016 г.	2017 г.
А ₁	Денежные средства	196 424	840 139
	Краткосрочные финансовые вложения	168 849	840 139
	Итого	365 273	1 680 278
А ₂	Прочие оборотные активы	5 098	6 157
	Дебиторская задолженность, платежи ожидаются в течение 12 месяцев	221 731	494 946
	Итого	226 829	501 103
А ₃	Производственные запасы	3 325 720	3 231 631
	НДС по приобретенным ценностям	922	366
	Расходы будущих периодов	0	0
	Долгосрочные финансовые вложения	0	0
	Итого	3 326 642	3 231 997
А ₄	Нематериальные активы	0	321
	Результаты исследований и разработок	500	4 640
	Основные средства	7 581 106	6 989 032
	Долгосрочные финансовые вложения	0	0
	Итого	7 581 606	6 993 993
П ₁	Кредиторская задолженность	4 542 035	5 357 442
	Прочие краткосрочные обязательства	0	0
	Итого	4 542 035	5 357 442
П ₂	Займы и кредиты	427 196	189 180
	Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	0	0
	Доходы будущих периодов	0	0
	Резервы предстоящих расходов	0	0
	Прочие краткосрочные обязательства	80 750	41 957
	Итого	507 946	231 137
П ₃	Займы и кредиты	1 303 274	931 094
	Прочие долгосрочные обязательства	494 465	474 942
	Итого	1 797 739	1 406 036
П ₄	Итог по разделу III	4 701 092	5 014 212
	Расходы будущих периодов	0	0
	Итого	4 701 092	5 014 212

Для того что бы определить ликвидность баланса сопоставим полученные данные в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Сопоставление группы актива и пассива ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2016-2017 гг.

В тыс. руб.

Условие абсолютной ликвидности баланса	2015 г.	2016 г.
$A_1 > П_1$	365 273 < 4 542 035	1 680 278 < 5 357 442
$A_2 > П_2$	226 829 < 507 946	501 103 > 231 137
$A_3 > П_3$	3 326 642 > 1 797 739	3 231 997 > 231 137
$A_4 < П_4$	7 581 606 > 4 701 092	6 993 993 > 5 014 212

На основе приведенных в таблице 2.9 данных, видно, что условия абсолютной ликвидности баланса не соблюдается. Но так как в реальной жизни эти условия могут не выполняться, поэтому проверим ликвидность баланса по условию срочной или критической ликвидности баланса:

2016 год: 592 102 < 5 049 981; 2017 год: 2 181 381 < 5 588 579.

В этом случае так же неравенства не соблюдены.

Зато условие долгосрочной ликвидности баланса соблюдается как в 2016 так и в 2017 гг.

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

2.1.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для того что бы качественно оценить платёжеспособность и ликвидность Общества помимо анализа ликвидности баланса необходимо произвести расчет коэффициентов ликвидности.

Коэффициенты платежеспособности и ликвидности показывают способность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства легко реализуемыми средствами. Высокое значение этих показателей говорит об устойчивом финансовом положении Общества, низкое их значение – о возможных проблемах

с денежной наличностью и затруднениях в дальнейшей операционной деятельности. При этом их очень большое значение свидетельствует о том, что средства в оборотные активы вложены не самым выгодным способом [12, с. 146].

Таблица 2.10 - Динамика ликвидности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
1. Текущие активы	3 968 711	3 918 744	4 973 778	-49 967	1 055 034
1.1. Запасы и затраты	2 991 323	3 325 720	3 231 631	334 397	-94 089
1.2. Расчеты с дебиторами	733 404	227 751	501 469	-505 653	273 718
1.3. Денежные средства	243 984	196 424	400 539	-47 560	204 115
1.4. Краткосрочные финансовые вложения	0	168 849	840 139	168 849	671 290
2. Краткосрочные обязательства	5 189 038	4 969 231	5 546 622	-219 807	577 391
3. Коэффициент текущей ликвидности	0,76	0,78	0,89	0,02	0,11
4. Коэффициент быстрой ликвидности	0,17	0,12	0,31	-0,05	0,19
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,07	0,22	0,02	0,15

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какую часть краткосрочной задолженности предприятие может покрыть деньгами в ближайшее время. Его оптимальное значение находится в диапазоне от 0,2 до 0,5 – при значении коэффициента ниже 0,2 можно говорить о том, что платёжеспособность предприятия снижается.

Мы наблюдаем к концу рассматриваемого периода у ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» значение коэффициента абсолютной ликвидности достигает минимальной границы оптимального значения, а значит платёжеспособности предприятия повышается.

Более наглядно показатели ликвидности можно представить в виде диаграммы (рисунок 2.5)

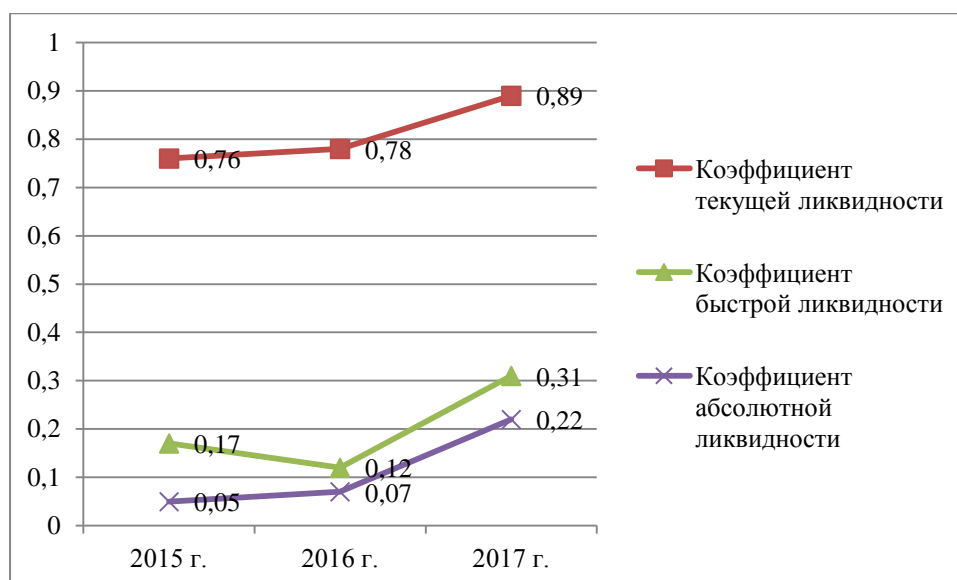


Рисунок 2.5 - Динамика ликвидности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает прогнозируемые платёжные возможности организации при условии своевременного проведения расчётов с дебиторами. Нормальным значением данного показателя считается значение ≥ 1 , но удовлетворяет обычно соотношению $0,7 - 1$. Низкое значение говорит о том, то предприятию необходимо постоянно работать с дебиторами, для того чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчётов. В случае ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» коэффициент быстрой ликвидности в период с 2015 по 2017 гг. ниже минимального значения.

Коэффициент текущей ликвидности говорит о том, достаточно ли у анализируемого предприятия оборотных средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Он характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

Рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности от 1,0 до 2,0 – превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два с половиной раза считается нежелательным, поскольку это свидетель-

ствуется о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

В рассматриваемом предприятии наблюдается недостаток оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств.

2.1.4.3 Финансовое прогнозирование платежеспособности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Финансовое прогнозирование строится на основе динамики следующих показателей:

- коэффициент текущей платежеспособности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Если фактическое значение хотя бы одного из выше указанных коэффициентов меньше нормативного значения, то определяют коэффициент восстановления платежеспособности за последние 6 месяцев.

В случае когда фактические значения показателей выше нормативных - рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам.

$$K_{в.п.} = (K_{т.л.1} + 6 / T (K_{т.л.1} - K_{т.л.0})) / K_{т.л.норм.} \quad (3)$$

где, $K_{т.л.1}$, $K_{т.л.0}$ – фактическое значение коэффициента ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{т.л.норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – период восстановления платежеспособности, мес.;

T – отчетный период, мес.

Рассчитаем $K_{в.п.}$ для анализируемого Общества:

$$K_{в.п.} = (0,89 + 6 / 12 (0,89 - 0,78)) / 2 = 0,47$$

Вывод: $K_{в.п} < 1$ – у ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» низкий потенциал для восстановления своей платежеспособности в ближайшее время.

В случае если фактический уровень $K_{т.л}$ равен или выше нормативного значения на конец периода, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности ($K_{у.п}$) за период, равный трем месяцам:

$$K_{у.п} = (K_{т.л.1} + 3 / T (K_{т.л.1} - K_{т.л.0})) / K_{т.л.норм.} \quad (4)$$

Рассчитаем $K_{у.п}$ для анализируемого предприятия:

$$K_{у.п.} = (0,89 + 3 / 12 (0,89 - 0,78)) / 2 = 0,46$$

Вывод: $K_{у.п} < 1$ – у предприятия нет возможности сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев [12, с. 148].

При проведении анализа показателей ликвидности, следует помнить, что значение показателей ликвидности является довольно условным, потому что ликвидность активов и срочность обязательств по данным бухгалтерского баланса можно рассчитать очень приблизительно.

Об ухудшении активов свидетельствуют такие признаки, как увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и т. д.

2.1.5 Оценка деловой активности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

О том, на сколько эффективно расходуются средства организации можно судить по разного рода показателям деловой активности. Эту группу показателей так же называют показателями оценки оборачиваемости активов, коэффициентами использования активов или коэффициентами управления активами, а также показателями оценки результатов хозяйственной деятельности предприятия, объединив с показателями рентабельности.

Деловую активность Общества можно изучать как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация организации, ее конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п.

Количественные критерии деловой активности Общества определяются абсолютными и относительными показателями, к ним относятся объем реализации произведенной продукции, прибыль, величину авансированного капитала (активы организации).

На основе относительных показателей деловой активности производится оценка уровня эффективности применения ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Применяемая система показателей деловой активности (таблица 2.11) основана на данных бухгалтерской отчетности ООО, что позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии рассматриваемого ООО [12, с. 150].

Для расчета используют абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т.п. Но показатели баланса исчислены на начало и на конец периода, то есть имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов будем применять показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса.

Таблица 2.11- Система показателей деловой активности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2016-2017 гг.

В тыс. руб.

Показатель	Формула расчета	Рассчитанные значения показателей	
		2016	2017
Выручка от реализации	-	55 915 007	60 239 125
Чистая прибыль	-	584443	897 564
Фондоотдача ОПФ	$\Phi = V / F_{cp}$	8,03	8,27
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	$O_k = V / B_{cp}$	5,11	5,11
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$O_{об} = V / R_{cp}$	14,18	13,55

Продолжение таблицы 2.11

Показатель	Формула расчета	Рассчитанные значения показателей	
		2016	2017
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	$O_{\text{мсп}}=V/Z_{\text{сп}}$	14,19	15,4
Средний срок оборота дебиторской задолженности	$C_{\text{д/з}}=365/O_{\text{д/з}}$	2,84	2,17
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$O_{\text{д/з}}=V/\Gamma_{\text{асп}}$	128,96	168,11
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$O_{\text{к/з}}=V/\Gamma_{\text{рсп}}$	12,7	12,17
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	$C_{\text{к/з}}=365/O_{\text{к/з}}$	28,83	29,99
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$O_{\text{ск}}=V/I_{\text{с ср}}$	12,68	12,4
Продолжительность операционного цикла	$\text{Цо}=C_{\text{д/з}}+C_{\text{мсп}}$	28,63	25,86
Продолжительность финансового цикла	$\text{Цф}=\text{Цо}-C_{\text{к/з}}$	15,93	13,69
Средний срок оборота материальных оборотных средств	$C_{\text{мсп}}=365/O_{\text{мсп}}$	25,79	23,69

Фондоотдача производственных фондов в рассматриваемом периоде увеличилась с 8,03 до 8,27. Такая динамика говорит об увеличении эффективности использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

Динамику основных показателей еловой активности можно представить в виде рисунка 2.6.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала имеет стабильное значение 5,11, т.е. скорость оборота всех средств Общества не меняется.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт». В 2016 году он составил 14,18, а к 2017 году – 13,55, то есть снизился на 0,63. Следовательно, в 2017 г. ООО с каждого рубля данного вида активов будет получать на 6 копеек меньше, чем в 2016.

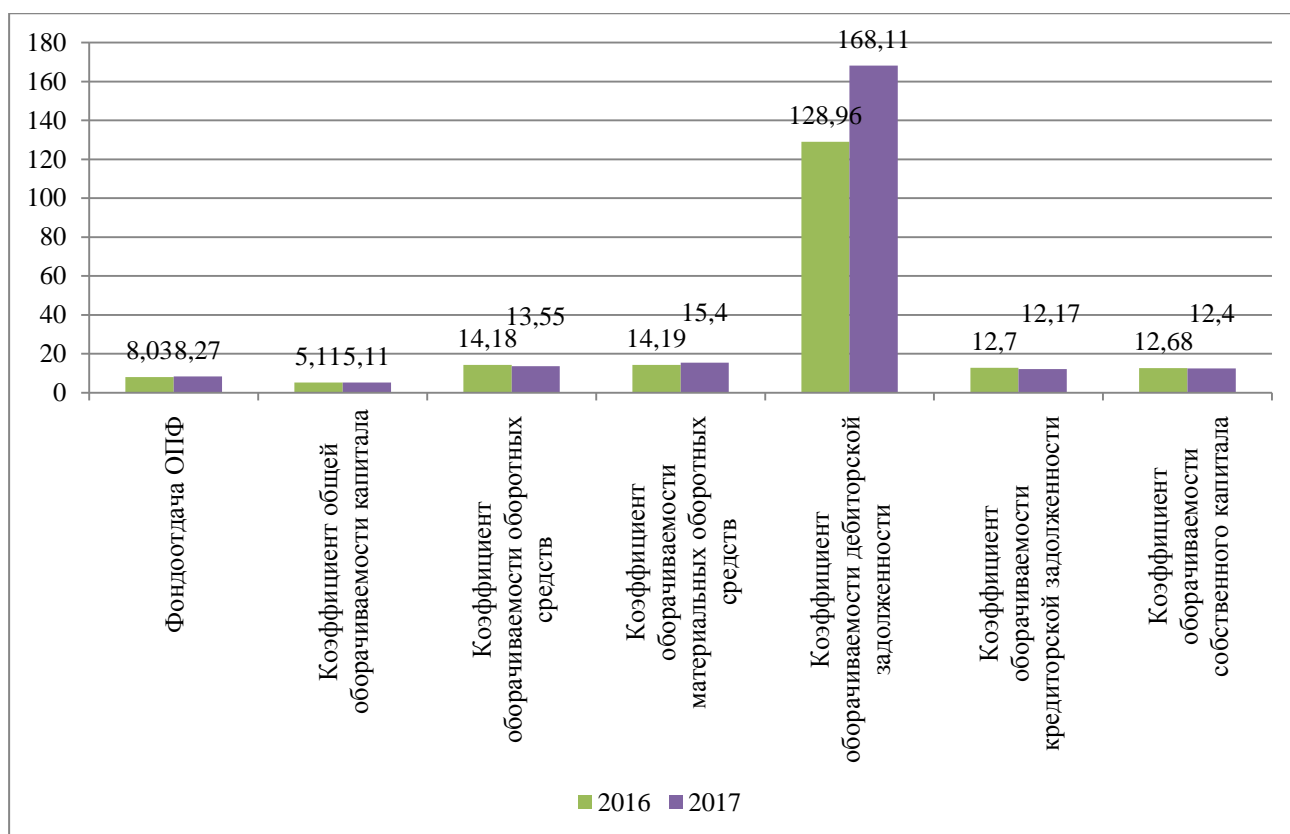


Рисунок 2.6 - Система показателей деловой активности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2016-2017 гг.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств показывает количество оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму. В 2016 году материальные оборотные средства обернулись в денежную форму 14,19 раза, а в 2017 году – 15,4.

Средний срок оборота дебиторской задолженности характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях. Увеличение данного показателя является неблагоприятной тенденцией. В ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» средний срок оборота дебиторской задолженности увеличился с 128,96 дня до 168,11 дней, т.е. скорость оборота дебиторской задолженности снизилась.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного организацией. В рассматриваемом периоде мы наблюдаем снижение количества оборотов с

2,84 до 2,17. Снижение скорости оборота дебиторской задолженности происходит за счёт быстрой оборачиваемости, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота задолженности рассматриваемого Общества. Данный показатель снизился с 12,7 до 12,17 за последние 2 года, такая динамика благоприятно сказывается на ликвидности ООО.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности показывает период, за который организация покрывает срочную задолженность. Динамика данного показателя отрицательная, т.е. наблюдается снижение значения с 28,83 в 2016 г., до 29,99 в 2016 г.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники Общества. В ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в течение исследуемых двух лет наблюдалось снижение в динамике, это говорит о снижении эффективности используемого собственного капитала.

Продолжительность операционного цикла характеризует общее время (количество дней), которое необходимо для превращения запасов и дебиторской задолженности в денежные средства. Общества должно стремиться к снижению значения данного показателя, что мы и наблюдаем: в 2016 году 28,63 дней, в 2017 году – 25,86 дней.

Продолжительность финансового цикла – это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, то есть сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.

2.1.6 Оценка рентабельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Рентабельность – это один из самых важных качественных показателей эффективности производства любого хозяйствующего субъекта, он характеризует уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Рентабельность организации показывает уровень прибыльности его деятельности.

Показатели рентабельности применяют для характеристики эффективности работы организации в целом, а так же доходности различных направлений деятельности, окупаемости затрат и т.д. Они более детально, чем прибыль, помогают оценить окончательные результаты деятельности, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности хозяйствующего субъекта.

Рентабельность рассчитывают как соотношение результата и затрат, она является показателем эффективности. В качестве результата применяют тот или иной показатель прибыли. При этом затраты могут быть в форме себестоимости, стоимости имущества или отдельных его видов, размера инвестируемого капитала. В связи с этим показатели рентабельности группируются как:

1) показатели доходности продукции. Данная группа рассчитывается на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

2) показатели доходности имущества предприятия. Рассчитываются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

3) показатели доходности используемого капитала. Формируются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала) [16, с. 86].

Основные показатели, характеризующие рентабельность ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Динамика показателей рентабельности ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., %

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Рентабельность продаж	0,66	1,61	2,16	0,95	0,55
Рентабельность собственного капитала	-0,69	13,26	18,48	13,95	5,22
Рентабельность оборотных активов	-0,72	14,91	18,05	15,63	3,14
Рентабельность всех активов	-0,28	5,06	7,47	5,34	2,41
Рентабельность производства	16,84	18,42	20,99	1,58	2,57

Как видно из таблицы 2.12 рентабельность продаж, рассчитанная как отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг к сумме полученной выручки и характеризующая доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, оказать услуг, чтобы получить 1 руб. прибыли, в 2015 г. был равен 0,66, а в 2017 г. увеличился на 1,5 %, можно говорить о том, что доходность о реализации увеличилась на 1,5 %.

Рентабельность собственного капитала характеризует отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам Общества. Коэффициент рентабельности в 2017 г. увеличился на 19,17 % относительно показателя 2015 г., в данном случае можно судить об повышении эффективности использования средств, принадлежащих собственникам ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Рентабельность оборотных капиталов отражает возможность Общества в обеспечении удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам. В 2016 г. рентабельность оборотных капиталов составляла 14,91%, а в 2017 г. - 18,05%, т.е. эффективность Общества возрастает.

Более наглядно динамику основных показателей рентабельности можно представить в виде рисунка 2.7

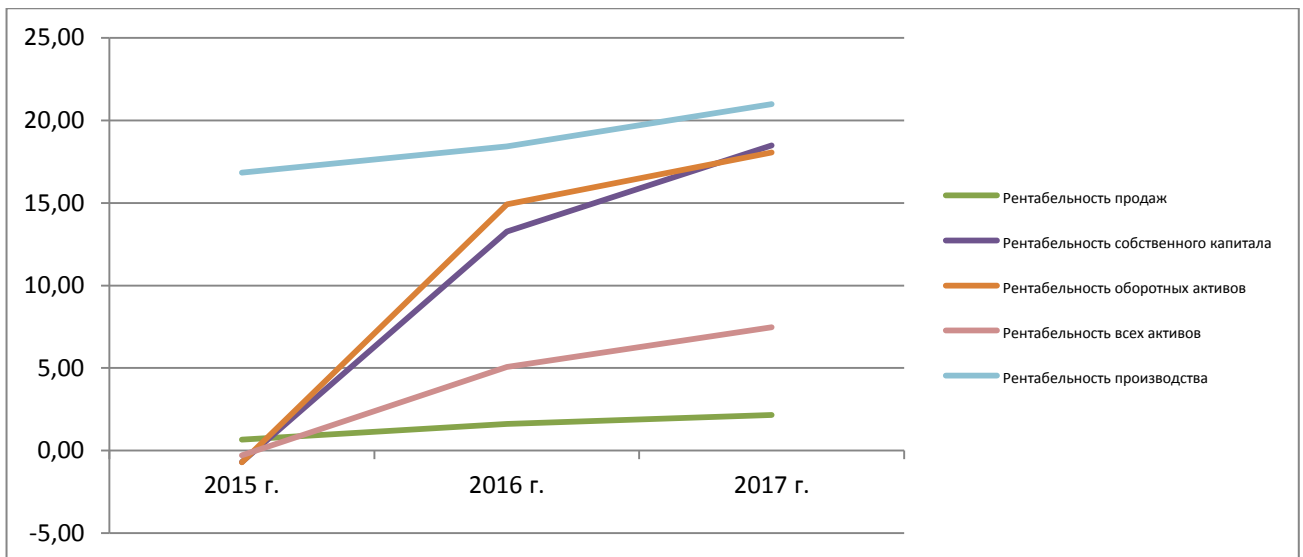


Рисунок 2.7 - Динамика показателей рентабельности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., %

В целом за анализируемый период показатели почти всех коэффициентов рентабельности возросли, и это можно рассматривать как положительную динамику в работе Общества.

2.2 Анализ производственной деятельности предприятия

Основными заказчиками Общества являются предприятия, представленные в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Основные контрагенты ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Контрагент	Кол-во контрактов	Сумма контрактов
АО «КНП»	8	396 115,04
ООО «Транснефть-Охрана»	3	59 748,57
ООО «МАК»	4	37 960,00
ГУ МВД России по Челябинской области	6	34 983,48
Управление Делами Губернатора и Правительства Челябинской области	26	25 192,63
Администрация Города Сургута	7	20 074,99
ПАО «Птицефабрика Челябинская»	1	19 500,00
ОБ ДПС ГИБДД УМВД России по Оренбургской области	9	16 779,51

Продолжение таблицы 2.13

Контрагент	Кол-во контрактов	Сумма контрактов
ФГАОУ ВО «Юургу (НИУ)», Южно-Уральский Государственный Университет	9	14 129,16
УМВД России по г. Сургуту	2	13 928,54

Более наглядно перечень основных заказчиков можно представить в виде диаграммы (рисунок 2.8).

Как видно из рисунка 2.8 наиболее крупными заказчиками ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» являются: ОА «Красноярскнефтепродукт», ООО «Транснефть-Охрана», ГУ МВД России по Челябинской области и т.п. В общей сумме они приносят более 70% всех доходов рассматриваемого Общества.

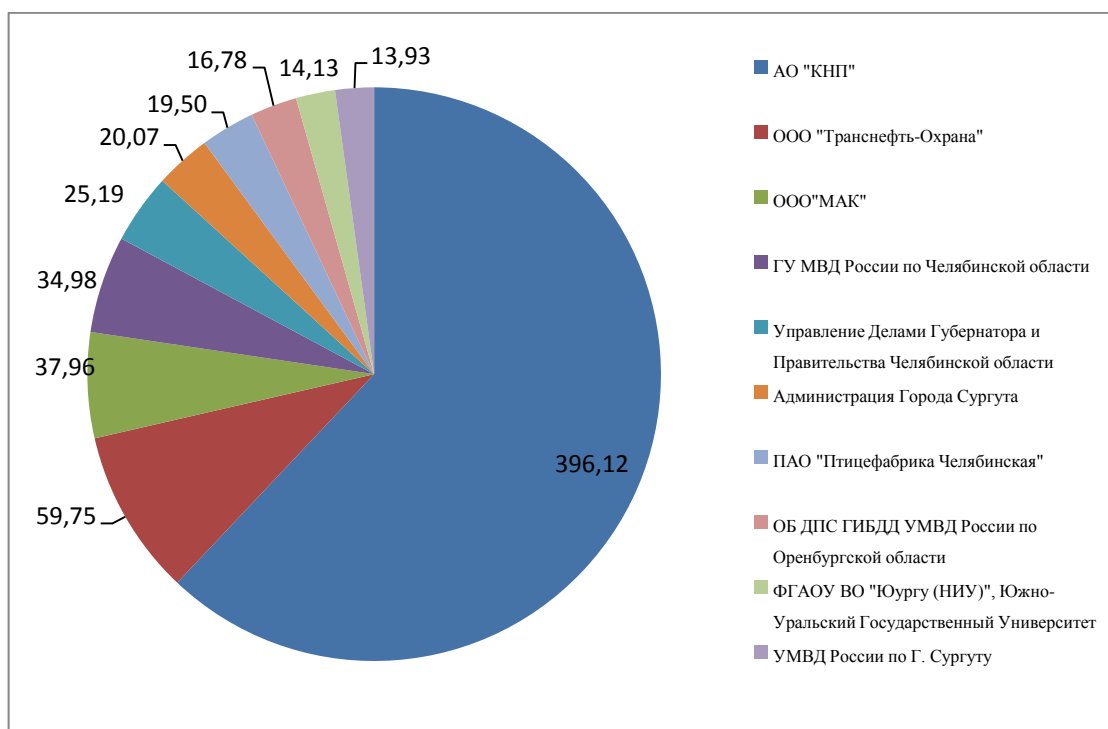


Рисунок 2.8 – Основные контрагенты ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» за 2015-2017 гг., млн. руб.

В натуральном выражении за последние 3 года основным заказчиком был реализован объем топлива, представленный в таблице 2.14.

Таблица 2.14 - Объем реализации ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2014-2017 гг.

В тоннах

Контрагент	2015	2016	2017	Изменения	
				2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
АО «КНП»	63 375 993	65 531 549	70 599 742	2 155 556	5 068 192
ООО «Транснефть-Охрана»	9 559 407	9 884 544	10 649 011	325 136	764 468
ООО «МАК»	6 073 369	6 279 937	6 765 626	206 569	485 689
ГУ МВД России по Челябинской области	5 597 144	5 787 515	6 235 120	190 371	447 605
Управление Делами Губернатора и Правительства Челябинской обл.	4 030 668	4 167 759	4 490 093	137 092	322 333
Администрация г. Сургута	3 211 877	3 321 120	3 577 974	109 243	256 855

Все услуги оказывались согласно заключенным договорам, в соответствии с руководящими документами, техническими условиями, руководством по эксплуатации, комплектации и обслуживанию с изменениями и дополнениями к ним.

За рассматриваемый период Общество достигло положительных результатов по увеличению объема реализации своей продукции благодаря расширению клиентской базы, увеличению срока эксплуатации оборудования находящегося на сервисном обслуживании, в результате выполнения комплексных мероприятий разработанных ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

2.3 Анализ затратности функционирования

Затраты - выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

Для проведения анализа затратности функционирования предприятия необходимо произвести анализ себестоимости продукции, работ и услуг.

Себестоимость – это экономическая категория, отражающая величину текущих затрат предприятия, она имеет производственный и некапитальный харак-

тер, а также является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Себестоимость продукции – это один из важнейших экономических показателей, который выражает в денежной форме все затраты Общества, которые связаны с процессом производства и реализации продукции предприятия. В условиях работы на рынке себестоимость продукции – это важнейший показатель производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Расчет данного показателя необходим для того, что бы оценить выполнение плана и его динамику; определять рентабельность производства и отдельных видов продукции; осуществлять внутрипроизводственный хозрасчет; выявлять резервы снижения себестоимости продукции; определять цены на производимую продукцию.

Подробный и регулярный анализ себестоимости продукции организации, ее работ и услуг имеет важнейшее значение, т.к. на его основе можно выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Существует несколько способов определения себестоимости продукции. С помощью калькуляции себестоимости определяется себестоимость единицы продукции, а с помощью сметы затрат - себестоимость товарной и валовой продукции предприятия [8, с. 71].

Смета затрат - полный свод затрат предприятия на производство и реализацию продукции за определенный календарный период (год, квартал), составленный по экономическим элементам расходов.

Для анализа затратности функционирования воспользуемся данными сметы затрат ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

Таблица 2.15 – Смета затрат по ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Статьи затрат	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Откл-ие 2016/2015		Откл-ие 2017/2016	
				млн. руб.	%	млн. руб.	%
Материальные затраты, в том числе:	10 857,6	11 110,7	10 879,1	-3 746,9	65,5	-231,6	96,7
Сырье и материалы	5 537,4	5 666,4	5 548,3	-1 910,9	65,5	-118,1	96,7
Электроэнергия	3 775,7	3 989,9	3 616,2	214,2	105,7	-373,7	90,6
Затраты на оплату труда, в год	6 391,4	6 344,9	6 235,2	-46,5	99,3	-109,7	98,3
Страховые взносы (30%)	1 917,4	1 903,5	1 870,6	-14,0	99,3	-32,9	98,3
Текущие и капитальные ремонты	26 609,4	26 099,6	30 583,2	3 490,2	113,1	4 483,5	114,9
Проектно-исследовательские работы	3 580,7	4 143,6	4 448,4	562,9	115,7	304,8	107,4
Амортизация	1 115,6	1 002,1	876,0	-113,5	89,8	126,1	87,4
Транспортные расходы	421,3	350,4	336,2	-70,8	83,2	-14,3	95,9
Прочие расходы	46,8	67,6	91,7	20,8	144,5	24,1	135,6
Итого затраты	54 715,9	55 012,4	58 936,5	296,5	100,5	3 924,1	107,1

Проанализируем структуру расходов по видам деятельности.

Как видно из таблицы 2.15, наибольший удельный вес в себестоимости приходится различного рода текущие и капитальные ремонты, в том числе ремонты трубопроводов. В 2015 на ремонты основных средств было израсходовано 26 609,4 млн. руб., а в 2017 году - 30 583,2 млн. руб.

По статье «материальные затраты» в 2015 году было израсходовано 10 857,6 млн. руб., в т.ч. 5 537,4 млн. на сырье и материалы, в 2017 г. расходы по данной статье практически не изменились и составили 10 879,1 млн. руб.

Затраты на оплату труда на любом производственном предприятии играют наибольшую стимулирующую роль. В 2015 году они составила 11,7 % по отношению ко всем затратам предприятия и в абсолютном выражении были равны 6 391,4 млн. руб., в 2017 г. эта величина снизилась на -156,2 млн. руб., за счет со-

кращения штата на 92 человека. Сокращение затрат на заработную плату соответственно повлияло на снижение удельного веса страховых взносов.

По сравнению с 2015 годом, в 2017 году уровень затрат на предприятии вырос на 4 220,7 млн. руб., что составило 7,2 % затрат. Анализ представленных выше данных показал высокие темпы изменения издержек предприятия. Для того, чтобы понять тенденцию повышения уровня затрат предприятия, необходимо детально проанализировать их структуру за каждый год в рассматриваемом периоде. Для этого представим ежегодную структуру затрат более наглядно (рисунок 2.10).

Проанализировав структуру затрат за каждый год, можно сделать вывод, что высокие темпы изменения издержек предприятия обусловлены в основном увеличением уровня объемов производства, что повлияло в свою очередь на уровень затрат на текущие и капитальные ремонты. Изменение произошло за счет издержек на работы по ремонту трубопроводов. В 2017 году расходы на оплату труда сократились на 110 млн. руб.

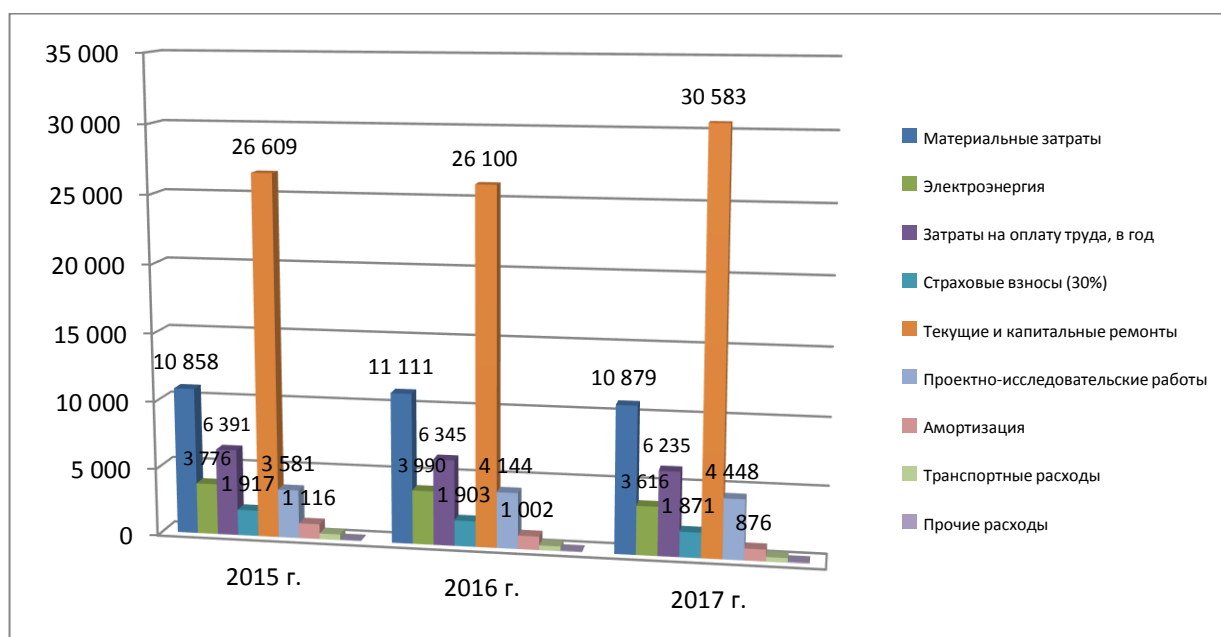


Рисунок 2.9 – Динамика затрат по ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в 2015-2017 гг., млн. руб.

Таким образом, на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в динамике наблюдается увеличение полной себестоимости продукции, а именно:

увеличение затрат на текущие и капитальные ремонты, затрат на запчасти, сырье и материалы.

Таким образом, анализ финансового состояния ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» показал, что в 2015-2017 гг. Общество имеет «кризисное неустойчивое состояние предприятия», так как на протяжении всего анализируемого периода у Общества недостаточно средств для финансирования собственных запасов и затрат. На протяжении последних 3 лет ООО испытывает недостаток собственных средств для формирования запасов и затрат. В ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в динамике наблюдается увеличение полной себестоимости продукции, а именно: на текущие и капитальные ремонты, затрат на запчасти, сырье и материалы.

3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ АВТОЗАПРАВОЧНОЙ СТАНЦИИ В ООО «ЛУКОЙЛ – УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ»

3.1 Значение внедрения автоматизированной автозаправочной станции для повышения эффективности производства и ее финансово-экономическое обоснование в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Основная функция автозаправочной станции (АЗС) – это оказание услуг заправки автомобилей. То есть потребителем услуг является любой автовладелец, автолюбитель, служебный и общественный транспорт, а значит потребителями продукта являются все автовладельцы.

При планировании строительства АЗС необходимо учитывать поиск ее местоположение, строительство АЗС, подбор персонала. Так же в комплексе с АЗС обычно учитываются сопутствующие услуги, которые оказываются автовладельцам, например:

- магазин автозапчастей;
- магазин масел и горюче-смазочных материалов;
- магазин, реализующий продукты питания т.п.

Источниками финансирования проекта могут быть как собственные, так и привлеченные средства. Необходимо учесть, что вновь строящиеся объекты должны быть оснащены современными системами инженерного обеспечения: приточно-вытяжной вентиляцией с механическим побуждением, электроснабжением, системой автоматизации инженерного оборудования, противопожарной сигнализацией, водяной системой отопления, кондиционированием.

Высокая себестоимость строительства автозаправочной станции можно объяснить тем, что в РФ действуют достаточно жесткие строительные нормы, а как следствие, необходимость согласовывать строительную документацию в различных инстанциях. Это основная причина, по которой в России пока невозможно возводить мини-АЗС, как это принято во многих западных странах. Российские

«СНиПы» и правила не позволяют вести дело подобным образом. Поэтому в Нижневартовске не большое количество АЗС, потому как близко дома. А по нормам расстояние от АЗС до жилых объектов должно быть не менее 30 м. Учитывая большое количество автолюбителей, такая торговля была бы чрезвычайно выгодна. Самый дешевый минимальный комплект из 2-х колонок и компьютера стоит от 40 000 долл. Но две колонки — это очень маленькая заправка, хотя они могут разливать сразу несколько видов топлива. Обычно для успешного ведения бизнеса колонок на заправке должно быть не менее четырех. Также требуется организация подъездных путей, помещение для оператора АЗМ, емкости для бензина и водорода, это основной главный минимум, при условии, что проект планируется без магазина, автомойки и мастерской. Также требуется получить все разрешения, оформить земельный участок в долгосрочную аренду у муниципалитета и произвести сопутствующие расходы.

На этапе строительства необходимо учесть, что двери и окна должны быть бронированными, а кассира с его оборудованием не должно быть видно. Так же в должностной инструкции кассира требуется прописать пункты о том, что кассир не имеет права в рабочее время открывать дверь и выходить на улицу. Все АЗС должны быть оборудованы тревожной кнопкой и подключены к пункту охраны. На основании договора полицейская бригада при вызове в срочном порядке прибудет на АЗС. Услуги вневедомственной охраны стоят недорого, в черте города от 7500 руб. в месяц. При условии работы магазина АЗС, требуется найм собственной военизированной охраны. Зарплаты охранников могут сильно различаться — от размера МРОТ до 3000 долл. Также требуется нанять операторов и прочий персонал для обслуживания АЗС.

Развитие топливозаправочного комплекса в нашем регионе основывается на реализации ряда принципов, среди которых особое значение имеют:

-во-первых, развитие системы АЗС в городе Нижневартовск в максимальной степени соответствует существующим потребностям в топливных ресурсах с

учетом перспективы его роста, а так же по мере роста парка автомобилей (принцип стабильности роста числа АЗС);

-во-вторых, развитие АЗС в регионе осуществляется с соблюдением выполнения ряда ограничений, в рамках сбалансированности интересов города и производителей (продавцов) топлива (принцип «разумной достаточности» АЗС в регионе);

-в-третьих, в основу развития системы АЗС в техническом заключении конструкций закладывается строительство стационарных АЗС, которые отвечают всем требованиям пожарной и экологической защищенности городской среды (принцип безопасности), а также учитывают требования градостроения и архитектуры, требования безопасности дорожного движения и органов управления, которые участвуют в принятии решения по созданию новых АЗС в городе;

-в-четвертых, методика предполагает наличие дифференцированного подхода к оценке рациональности строительства АЗС в Центральной части города, а также в промышленных зонах и зонах массовой застройки городских территорий, что достигается изменением весовых коэффициентов отдельных факторов, влияющих на возможность строительства АЗС, а также изменением самой последовательности оценки:

- в случае когда АЗС размещается в Центральной части города, оценка рациональности размещения начинается с предварительного анализа требований архитектурно - строительных органов, экологической, противопожарной и других видов безопасности (радиационной, электромагнитной, шумности и предельно допустимых концентраций вредных выбросов), а затем оцениваются транспортные потоки на конкретной магистралях в зоне обслуживания АЗС, определяются возможные объемы реализации топлива, потенциальная выручка от продаж и оценивается рациональность размещения новой АЗС, исходя из порога рентабельности продаж, а также оценивается влияние новой АЗС на ближайшие действующие АЗС;

- в случае когда АЗС размещается в промышленных зонах и зонах массовой застройки городских территорий, показатели архитектурно - строительные, экологической, противопожарной и других видов безопасности также оцениваются на предварительном этапе, но основными становятся результаты оценки экономических блоков (определение потребностей, возможных объемов реализации, выручки от продаж, порога рентабельности продаж и влияния новой АЗС на ближайшие действующие АЗС).

При дифференциации подходов к строительству АЗС авторами предлагается использовать метод многомерного сравнительного анализа.

Многомерный сравнительный анализ необходим для комплексной оценки возможности размещения АЗС, для выбора наилучшего района из возможных, а также для сравнения альтернативных вариантов использования территории города. Решение такой задачи дает обобщающую рейтинговую оценку результатам будущей деятельности нескольких АЗС, в различных районах города, либо результатам хозяйствования альтернативных предприятий на рассматриваемом участке строительства АЗС.

Это делают вышестоящие органы управления, а также инвесторы для оценки степени финансового риска.

Так же следует учитывать, что:

- развитие сети АЗС в городе должно способствовать поддержке системы топливных операторов на рынке, с учётом перспективы расширения рынка и удовлетворения потребностей потребителей.

- развитие системы АЗС в городе должно учитывать близкое к оптимальному соотношение количества автомобилей на одну АЗС, с учетом научных исследований как в ряде развитых стран, так и в российских научных организациях.

- развитие системы АЗС в городе должно учитывать экономические показатели АЗС.

– строительство новых АЗС в городе должно ориентироваться на возведение автозаправочных комплексов, осуществляющих комплексное обслуживание: с мойками, кафе, предоставляющими населению города наибольший объем качественных услуг, размещаемых в районах массовой жилой застройки и на вновь сооружаемых транспортных магистралях.

– при строительстве новых АЗС должны учитываться такие параметры как: интенсивность движения по магистралям их размещения и на прилегающих магистралях, расстояния до ближайших АЗС, изменения эффективности по сезонам, в выходные и праздничные дни и степень влияния новой АЗС на экономические показатели действующих АЗС, а также изменение их зоны обслуживания.

Исходя из того, что г. Нижневартовск – это средний по размерам город, то конкурентами в отрасли являются работающие автозаправочные станции, которые расположены вблизи города.

В Нижневартовске рынок ГСМ за последние годы вырос примерно на 25-30%. Основной прирост обеспечили лидеры в сфере АЗС, которые обслуживают по большей части федеральные и транснациональные компании.

Так на конец 2017г года в городе зарегистрировано 42 АЗС.

Структура Нижневартовского рынка ГСМ представлена на рисунке 3.1.

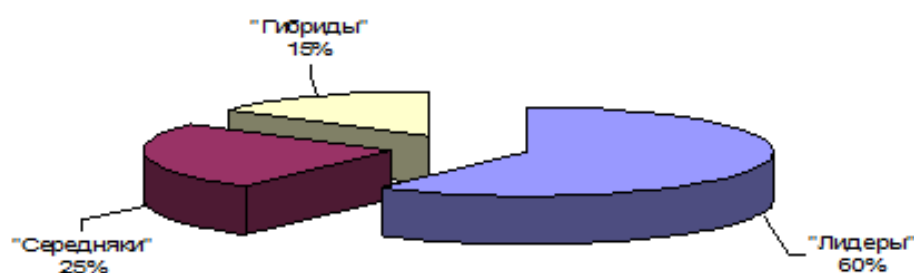


Рисунок 3.1 - Структура рынка ГСМ г. Нижневартовска в 2017 г.

Отрыв лидеров от остальных игроков рынка довольно значителен. 60 % рынка поделили следующие агентства: «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», «Газпромнефть-Урал», «Окис-С», «GP». Именно они контролируют большую часть рынка.

Исходя из того, что на рынке г. Нижневартовска работает большое количество автозаправочных станций, то строительство АЗС необходимо осуществлять за городом, где конкуренция не такая высокая (АЗС расположены друг от друга в радиусе 30 км.).

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

При реализации инвестиционного проекта АЗС необходимо учитывать, что рынок ГСМ это высоко конкурентный бизнес, и новые АЗС должны иметь ряд преимуществ. Сильными сторонами потенциальных конкурентов на рынке ГСМ могут быть:

- «работа на опережение»;
- стабильное и высокое качество предоставляемой продукции;
- наличие широкого спектра услуг;
- сильная распределительная сеть;
- хорошая репутация;
- постоянный круг клиентов.

Также немало важную роль играет получение следующих разрешений:

- Технические условия: ТУ 4575-001-81017117-2007
- Сертификаты соответствия продукции: РОСС RU.АИ50.Н08763, РОСС RU.АИ50.Н10204
- Санитарно - эпидемиологическое заключение №77.МО.01.457.П.002900.12.07
- Разрешение на применение Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) №РРС 00-33575.
- Сертификаты соответствия: системы менеджмента качества требованиям ISO 9001:2008 - №RU227653 и экологической безопасности производства требованиям ISO 14001:2004 - №RU14496E и т.п.

Исходя из данных по аналитическому учету ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» можно спрогнозировать объемы ежемесячных продаж новой АЗС. Прогнозируемые данные по объемам реализации топлива представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Объем реализации топлива ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на новой АЗС

Марка	Планируемый объем продаж, куб. м.	Цена за литр, руб.	Суточная выручка, руб.
Аи-98	0,50	48,00	24 000,00
Аи-95	0,50	40,35	20 175,00
Аи-92	1,00	43,65	43 650,00
ДТ	2,00	42,02	84 040,00

Как видно из средней реализации бензина от 0,5 до 1 куб. м. и дизельного топлива от 2 куб. м. АЗС буде приносить не менее 171865 тыс. руб. ежедневно.

Для расширения клиентской базы АЗС отпуск и заправка нефтепродуктами будет осуществляться за наличный и по безналичный расчет, в том числе по пластиковым и дисконтным картам с использованием контрольно-кассовых машин и терминалов (Сбербанк, Росбанк и Уралсиб).

Управление процессом отпуска с топливозаправочных колонок осуществляется компьютерно-кассовой системой (в состав которой входят компьютер и фискальный регистратор) через контроллер управления ТРК.

Доставка нефтепродуктов на АЗС осуществляется автомобильным транспортом (бензовозами).

Здания, сооружения, технологическое и энергетическое оборудование, а также вспомогательные устройства и оборудование АЗС будут эксплуатироваться в соответствии с разработанной проектно-эксплуатационной документацией.

По проекту на АЗС планируются три двух ственных резервуара, каждый объемом 50 куб.м. Резервуары расположены у северной границы земельного участка. Резервуары предназначены для хранения топлива. На АЗС будут

реализовываться четыре вида топлива: АИ-92, АИ-95, АИ-98 и ДТ (дизельное топливо).

Оборудование резервуара состоит из: сливного устройства, измерительного устройства, всасывающего и газоуравнительного устройства. На АЗС в целях предотвращения утечек нефтепродуктов через стенки резервуаров при их эксплуатации в результате коррозии металлов, механических воздействий, давления земли установлены подземные резервуары с двойными стенками, межстенное пространство которых заполнено незамерзающей негорючей жидкостью – тосолом.

По трем трубопроводам от резервуаров топливо подается к сливным стендам – топливно-раздаточным колонкам (ТРК). ТРК предназначены для измерения объема и выдачи топлива при заправке транспортных средств.

ТРК имеют один раздаточный пистолет, двухстороннее роликосное счетное устройство и двухстороннее электронное счетное устройство. Номинальный расход – 50 л/мин, минимальная доза выдачи – 2 литра. Мощность двигателя – 0,55 кВт.

Колонка состоит из следующих основных узлов: клапана, фильтра, насоса с электроприводом, газоотделителя, поплавковой камеры, счетного устройства, индикатора и раздаточного крана с рукавом.

Приемный клапан предназначен для забора топлива из резервуара. Фильтр предназначен для очистки топлива от механических примесей. Насос центробежного типа предназначен для подачи топлива под давлением к раздаточному крану. Газоотделитель предназначен для отделения воздуха и паров от топлива. Счетное устройство служит для измерения объема жидкости, передачи показаний на счетчик и регулировки количества отпускаемого топлива. Состоит из измерителя объема жидкости поршневого типа, счетного устройства роликосного или червячного типа и регулирующего устройства. Счетчик предназначен для снятия показания отпущенного топлива, имеет два указателя

отпуска нефтепродуктов – разового и суммарного с начала установки топливно-раздаточной колонки.

Для обеспечения производственного процесса предусмотрено следующее штатное расписание (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Штатное расписание ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Должность сотрудника	Обязанность сотрудника
Администратор АЗС	Руководство персоналом, то есть, организация трудового процесса и контроль за исполнением персоналом своих обязанностей.
Бухгалтер АЗС	Бумажная работа, связанная с налоговой службой и ведение бухгалтерии.
2 Оператора АЗС	Обязанности оператора – отпуск бензина
2 Заправщика АЗС	В обязанности заправщиков входит заправлять автомобиль, и, если попросят, подкачать колеса, протереть стекла, залить стеклоомыватель в машину, и тому подобные мелкие услуги.
Водители Бензовоза	Поставка бензина на АЗС
Охранник	Охрана АЗС

Качество технологического процесса можно оценить по его способностям создать новшество. Эту оценку можно провести как с позиций технико-технологических характеристик, так и системой экономических показателей.

Внедрение новых технологий целесообразно в том случае, когда нововведения можно легко адаптировать к нынешнему производственному процессу, при их достаточной гибкости, способности «встраиваться» в старое производство, возможности синергизма, чёткая стратегия, наличие патентов и лицензий на технологию, высококвалифицированный персонал, адекватные организационно-управленческие структуры. Таким образом, качество новых технологий определяется непосредственно рынком, а основным критерием считается его экономическая эффективность.

При разработке нового инвестиционного проекта, и внедрении, на его основании, новой техники и технологии определяется его экономическая эффективность, та оценка состоит из четырёх этапов. Первый этап – определяется и рассчитываются все необходимые затраты для реализации проекта; второй – выявле-

ние потенциальных источников финансирования; третий - оценка экономического эффекта от реализации проекта, т.е. внедрения новой техники и технологии; четвёртый – расчет сравнительной эффективности проекта на основании сопоставления экономических показателей. Можно сказать, что экономическая эффективность внедрения новых техники и технологий характеризуется соотношением экономического эффекта, полученного в течение года, и затрат на внедрение данного проекта.

Широко используемые методы анализа, такие как, технико-экономические и функционально-стоимостные, помогают выявить зависимость между техническими и экономическими показателями процессов и сформировать алгоритм оптимального функционирования производственных систем. Обособленно решать проблемы качества и экономической эффективности инвестиционного проекта не представляется возможным. Для того, чтобы выявить воздействие показателей технического уровня на обобщающие технико-экономические показатели, такие как, себестоимость, производительность, приведённые затраты и т.д., целесообразно использовать обобщённую технико-экономическую модель. В связи с этим на начальных этапах разработки проекта определяются направления работы: 1) оптимальные свойства внедряемых техник и технологий при максимальной экономической эффективности, или 2) максимально совершенный уровень внедряемых техник и технологий при удовлетворительной экономической эффективности.

Эффективность любого инновационного проекта оценивается на основании «Методических рекомендаций по оценке эффективности инновационных проектов и их отбору для финансирования», утверждённых Госстроем, Министерством экономики, Министерством финансов и Госкомпромом РФ от 31 марта 1994 г. В нем зафиксированы основные показатели эффективности инновационного проекта, такие как:

- финансовая (коммерческая) эффективность, которая заключается в финансовых последствиях для бюджетов всех уровней;

- бюджетная эффективность, включающая финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- народно-хозяйственная экономическая эффективность, заключающаяся в затратах и результатах, выходящих за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающая стоимостное выражение. Для крупномасштабных проектов, которые существенно затрагивают интересы региона или страны в целом, рекомендуется обязательно провести оценку экономической эффективности.

Эффективность введения инвестиционного проекта хозяйствующего субъекта определяется на основе оценки условий успеха инновационной деятельности организации по сравнению с прошлыми периодами работы. При анализе эффективности проекта по внедрению новой техники и технологий требуется исследование не только новизны и приоритетности проекта, но и его способности к адаптации к имеющемуся производству, на сколько эффективно будет переналадить производственный аппарат.

Модернизация любого производства в результате отражается на уровне использования основных элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. В связи с этим такие экономические показатели, как производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, оборачиваемость оборотных средств, которые отражают интенсивность использования производственных ресурсов, являются одними из основных показателей экономической эффективности внедряемого проекта.

К основным показателям повышения экономической эффективности мероприятий по техническому и организационному развитию относятся:

- приращение производительности труда, относительное отклонение численности работающих и фонда оплаты труда;

- приращение материалоотдачи (снижение материалоемкости), относительное отклонение в затратах материальных ресурсов;

- приращение фондоотдачи (снижение фондоёмкости) основных средств, относительное отклонение основных средств;
- приращение скорости оборота оборотных средств, относительное отклонение (высвобождение или связывание) оборотных средств;
- приращение объёма выпуска продукции за счёт интенсификации использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- приращение прибыли или себестоимости продукции;
- приращение показателей финансового состояния и платёжеспособности хозяйствующего субъекта.

Такая система показателей экономической эффективности новой техники и технологий едина для всех отраслей материального производства.

Для рассматриваемого предприятия совокупные капитальные вложения на приобретения специализированного оборудования АЗС оставят 24 950 тыс. руб.

Таблица 3.3 – Смета капитальных вложений ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Наименование	Сумма	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Автозаправочное оборудование на 4 колонки	24 950	100
Всего	24 950	100

Амортизационные отчисления при учете того, что срок использования техники составляет чуть больше 8 лет в год составят 3 118,75 тыс. руб. (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Амортизационные отчисления капитальных вложений ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов	24 950
Амортизация	3 118,75

План расходов по текущим издержкам производства при реализации инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Текущие издержки производства капитальных вложений ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Сумма		
	Всего	в том числе:	
		переменные	постоянные
1. Материальные затраты	44 483,4		44 483,4
1.2 Топливные ресурсы	43 911,5		43 911,5
1.3 Техническое обслуживание	500		500
1.4 Затраты на электроэнергию	71,9		71,9
2. Затраты на оплату труда	2 664		2 664
3. Социальные выплаты	804,5		804,5
4. Амортизация основных фондов	3 118,8		3 118,8
5. Прочие затраты	4 448,3	4 448 339,75	
Итого затрат:	55 519,0	4 448 339,75	51 070,7
Текущие издержки без амортизации	52 400,3		52 400,3

Реализация инвестиционного проекта для ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» влечет за собой найми дополнительного персонала, который будет отвечать за эксплуатацию, численный состав и фонд заработной платы. Расходы в связи с привлечением нового персонала в рамках проекта представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Численный состав и расчет ФЗП дополнительного персонала отвечающего за эксплуатацию спецтехники ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В руб.

Должность сотрудника	Заработная плата в месяц	Заработная плата в год
Администратор АЗС	60 000,00	720 000,00
Бухгалтер АЗС	40 000,00	480 000,00
2 Оператора АЗС	20 000,00	480 000,00
2 Заправщика АЗС	15 000,00	360 000,00
Водители Бензовоза	30 000,00	360 000,00
Охранник	22 000,00	264 000,00
Итого	187 000,00	2 664 000,00

Финансирование мероприятий по запуску АЗС планируется осуществить за счет собственных средств рассматриваемого Общества.

Эффективность любого инвестиционного проекта можно оценить на основании системы показателей, которая отражает соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта, т.е. наглядно демонстрирует его эффективность в денежном выражении.

Выделяют следующие группы показателей оценки эффективности инвестиционного проекта в зависимости от интересов его участников:

- Показатели коммерческой (финансовой) эффективности, которые учитывают финансовые последствия внедрения проекта в производство для его непосредственных участников и организаторов;

- Показатели бюджетной эффективности, которые отражают финансовые последствия проекта для бюджетов различных уровней (федеральный, региональный или местный);

- Показатели экономической эффективности, которые учитывают затраты и результаты, возникающие в связи с реализацией проекта.

При расчете степени эффективности нового проекта оценку предстоящих затрат и результатов осуществляют в пределах определенного периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета (месяц, квартал, полугодие, год).

Для того что бы соизмерить показатели по различным шагам периода планирования при оценке эффективности любого инвестиционного проекта используется метод дисконтирования, т.е. приведение к начальному шагу затрат.

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t-ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования a_t , определяемый как:

$$a_t = \frac{1}{(1+E)^{a_t}} \quad (9)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$), а T - период планирования;

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

Для проведения сравнительной характеристики различных вариантов проектов инвестирования применяют ряд общепринятых показателей. Таких как чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \alpha_t - K \quad (10)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

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

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, которая рассчитывается по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \alpha_t \quad (11)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае когда при расчёте ЧДД проекта получают положительный результат, то это означает, что изучаемый проект эффективен, в случае отрицательного результата - неэффективен. Чем выше показатель чистого дисконтированного дохода, тем больше эффективность проекта.

Индекс доходности (ИД) рассчитывается как отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений (К):

$$ИД = \frac{1}{K} * \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1+E)^t} \quad (12)$$

Индекс доходности тесно связан с чистым дисконтированным доходом. Он строится из тех же элементов и его значение связано со значением ЧДД. В случае когда ЧДД имеет положительное значение, то и ИД > 1 и наоборот. Когда ИД больше 1, инвестиционный проект эффективен, если ИД < 1 – неэффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта (Евнд), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Иными словами, Евнд (ВНД) рассчитывается как:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1+E_{вн})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{T}{(1+E_{вн})^t} \quad (13)$$

При расчете ЧДД инвестиционного проекта мы получаем информацию о том, является ли проект эффективным или нет при определённой заданной норме дисконта (Е), ВНД проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на инвестируемый капитал.

В том случае, когда ВНД равно или больше нормы дохода, определённой инвестором, на капитал, то в этой ситуации инвестиции оправданы, и, как следствие, рассматривается вопрос о его реализации. В ином случае, реализация инвестиционного проекта нецелесообразна.

Срок окупаемости – минимальный временной интервал (от начала реализации проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Т.е. это – период (измеряемый в

месяцах, кварталах, полугодиях или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, направленные на реализацию инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами его осуществления.

При реализации инвестиционного проекта выделяют три вида деятельности: инвестиционная (1), операционная (2) и финансовая (3).

В рамках каждого вышеуказанного вида деятельности происходит приток $\Pi_i(t)$ и отток $O_i(t)$ денежных средств. Разность между ними обозначим как $\Phi_i(t)$:

$$\Phi_i(t) = \Pi_i(t) - O_i(t) \quad (14)$$

где i – вид деятельности ($i = 1, 2, 3$).

$\Phi_1(t)$ является аналогом $(-Kt)$, а $\Phi_2(t)$ является аналогом $(Rt - Z_1t)$.

Ниже оно будет обозначаться через $\Phi_+(t)$.

Поток реальных денег $\phi(t)$ - это разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта (на каждом шаге расчета).

$$\Phi(t) = [\Pi_1(t) - O_1(t)] + [\Pi_2(t) - O_2(t)] = \phi_1(t) + \phi_+(t) \quad (15)$$

где $\phi(t)$ является аналогом $(Rt - Zt)$.

Сальдо реальных денег $b(t)$ - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности (также на каждом шаге расчета).

$$b(t) = \sum_{i=1}^3 [\Pi_i(t) - O_i(t)] = \phi_1(t) + \phi_+(t) + \phi_3(t) \quad (16)$$

Результаты деятельности или затраты на проект на t -ом шаге зависят от деятельности не только на t -ом шаге, но и на предыдущих шагах, то для

определения потока реальных денег используется сальдо накопленных реальных денег.

Сальдо накопленных реальных денег $B(t)$ рассчитывается по формуле:

$$B(t) = \sum_{k=0}^t b(k) \quad (17)$$

Текущее сальдо реальных денег $b(t)$ рассчитывается через $B(t)$ как:

$$b(t) = B(t) - B(t-1) \quad (18)$$

Поток реальных денег определяется как :

$$\phi(t) = b(t) - \phi_3(t) \quad (19)$$

При положительном значении $B(t)$ выявляются свободные денежные средства на t -ом шаге, при отрицательном – их недостаток.

Положительная величина сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале – это необходимый критерий принятия решения о реализации инвестиционного проекта. Его отрицательная величина говорит о необходимости привлечения дополнительных инвестиций: собственных или заемных, - и фиксации этих инвестиций в расчетах эффективности.

Основой при расчетах при оценке коммерческой эффективности инвестиционного проекта являются нижеуказанные положения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 14 % в год;
- цены, тарифы (кроме электроэнергии)* и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

- инфляция не учитывается.

Продолжительность периода в 7 лет рассчитана на основе среднего срока службы оборудования.

Норма дисконтирования установлена из того, что:

- ключевая ставка ЦБ РФ (с 26.03.2018 г.) – 7,25 %;

- риск недополучения прибыли 6,75 %.

Сделанные предположения дают характеристику и оценку эффективности инвестиционного проекта как предварительную, которая требует уточнения в будущем.

3.3 Коммерческая оценка внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

На основе вышеуказанной методики проведем коммерческую оценку внедрения автоматизированной автозаправочной станции в ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт».

Результаты расчетов по оценке эффективности проекта по приобретению спецтехники ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлены в таблицах 3.7-3.11.

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
1. Расходы на приобретение активов, всего	24 950,0								24 950,0
в том числе:									
за счет собственных средств	24 950,0								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-24 950,0								-24 950,0
2.2. Нарастающим итогом	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-24 950,0								-24 950,0
3.2. Нарастающим итогом	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	-24 950,0	

Таблица 3.8 - Отток денежных средств от операционной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
1. Выручка от реализации (экономический эффект)	62 730,7	62 730,7	62 730,7	62 730,7	62 730,7	62 730,7	62 730,7	62 730,7	501 845,8
2. Текущие издержки	52 400,3	52 400,3	52 400,3	52 400,3	52 400,3	52 400,3	52 400,3	52 400,3	419 202,1
3. Амортизация основных средств	3 118,8	3 118,8	3 118,8	3 118,8	3 118,8	3 118,8	3 118,8	3 118,8	24 950,0
4. Валовой доход	7 211,7	7 211,7	7 211,7	7 211,7	7 211,7	7 211,7	7 211,7	7 211,7	57 693,7
5. Налог на прибыль (20%)	1 442,3	1 442,3	1 442,3	1 442,3	1 442,3	1 442,3	1 442,3	1 442,3	11 538,7
6. Чистая прибыль	5 769,4	5 769,4	5 769,4	5 769,4	5 769,4	5 769,4	5 769,4	5 769,4	46 154,9
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	71 104,9
7.2. Нарастающим итогом	8 888,1	17 776,2	26 664,4	35 552,5	44 440,6	53 328,7	62 216,8	71 104,9	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	8 888,1	7 469,0	6 276,5	5 274,3	4 432,2	3 724,6	3 129,9	2 630,2	41 824,8
8.2. Нарастающим итогом	8 888,1	16 357,1	22 633,6	27 908,0	32 340,2	36 064,7	39 194,6	41 824,8	

Таблица 3.9 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-16 061,9	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	46 154,9
1.2. Нарастающим итогом.	-16 061,9	-7 173,8	1 714,4	10 602,5	19 490,6	28 378,7	37 266,8	46 154,9	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-16 061,9	7 469,0	6 276,5	5 274,3	4 432,2	3 724,6	3 129,9	2 630,2	16 874,8
2.2. Нарастающим итогом.	-16 061,9	-8 592,9	-2 316,4	2 957,9	7 390,2	11 114,7	14 244,6	16 874,8	

Таблица 3.10 – Сальдо денежных потоков от инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	71 104,9
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	8 888,1	17 776,2	26 664,4	35 552,5	44 440,6	53 328,7	62 216,8	71 104,9	

Таблица 3.11 - Норма дисконта и чистый дисконтированный доход от инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2018	1 2019	2 2020	3 2021	4 2022	5 2023	6 2024	7 2025	
0	-16 061,9	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	8 888,1	46 154,9
0,1	-16 061,9	8 080,1	7 345,6	6 677,8	6 070,7	5 518,8	5 017,1	4 561,0	27 209,2
0,2	-16 061,9	7 406,8	6 172,3	5 143,6	4 286,3	3 571,9	2 976,6	2 480,5	15 976,2
0,3	-16 061,9	6 837,0	5 259,2	4 045,6	3 112,0	2 393,8	1 841,4	1 416,5	8 843,6
0,4	-16 061,9	6 348,7	4 534,8	3 239,1	2 313,6	1 652,6	1 180,4	843,2	4 050,5
0,5	-16 061,9	5 925,4	3 950,3	2 633,5	1 755,7	1 170,5	780,3	520,2	674,0
0,6	-16 061,9	5 555,1	3 471,9	2 170,0	1 356,2	847,6	529,8	331,1	-1 800,2
0,7	-16 061,9	5 228,3	3 075,5	1 809,1	1 064,2	626,0	368,2	216,6	-3 674,0
0,8	-16 061,9	4 937,8	2 743,2	1 524,0	846,7	470,4	261,3	145,2	-5 133,2
0,9	-16 061,9	4 678,0	2 462,1	1 295,8	682,0	359,0	188,9	99,4	-6 296,7
1	-16 061,9	4 444,1	2 222,0	1 111,0	555,5	277,8	138,9	69,4	-7 243,2
0,5244	-16 061,9	5 830,4	3 824,6	2 508,8	1 645,7	1 079,6	708,2	464,5	0,00

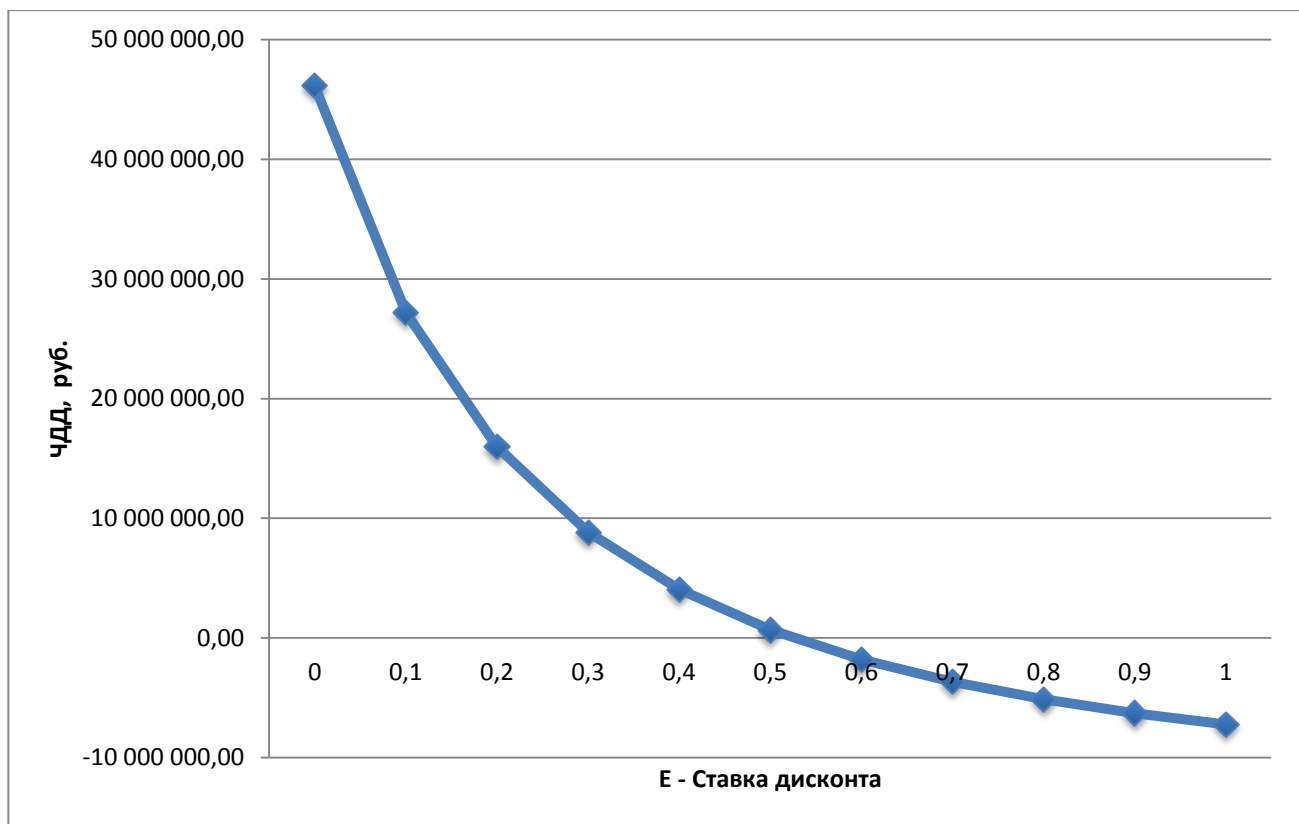


Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

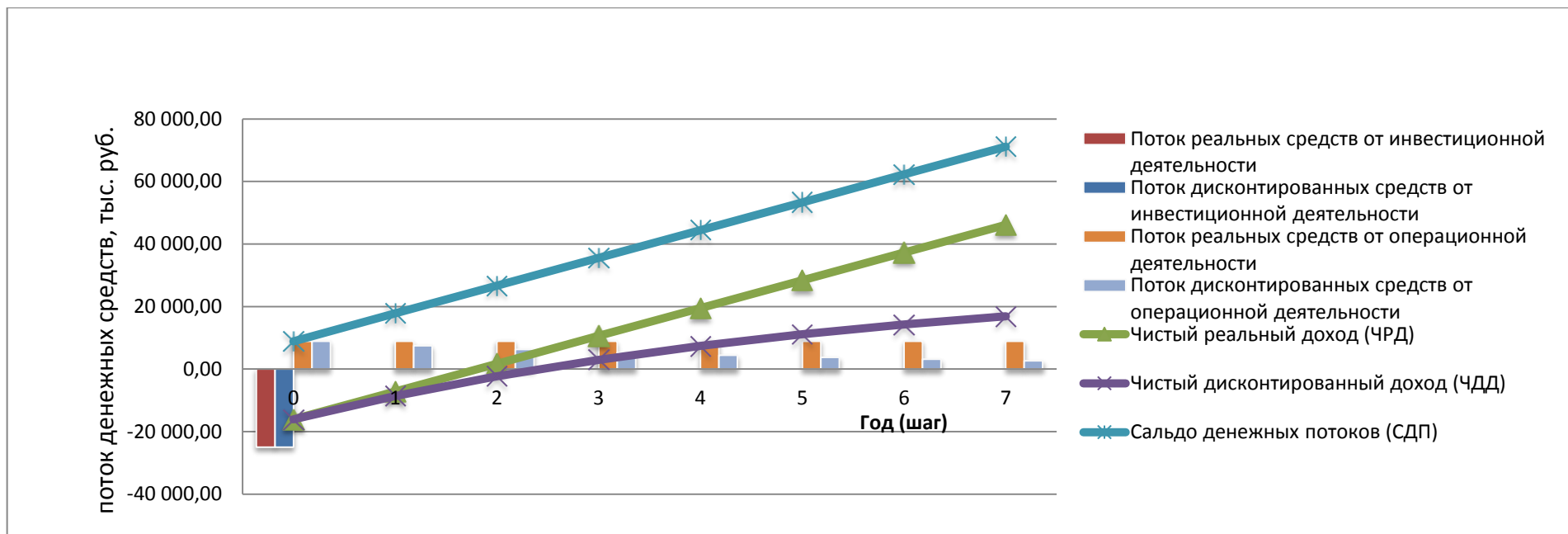


Рисунок 3.3 – Эффективность инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

За период планирования инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» по приобретению и применению спецтехники необходимо вложить 24 950 тыс. руб., и в результате Общество получит 5 769,4 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 8 888,1 тыс. руб. в год, а чистый дисконтированный доход – 41 824,8 тыс. руб за весь период планирования.

Индекс доходности по реальным потокам равен 2,85, а по дисконтированным потокам - 1,68.

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам равен 4,32 годам, а исчисленный по дисконтированным потокам – 2,44 года.

Анализ показателей эффективности инвестиционного проекта по закупке спецтехники ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» можно сделать по рисунку 3.3. Как видно чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности превышает 1, характеризуют инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» как эффективный.

При этом и внутренняя норма доходности проекта и срок его окупаемости устраивают инвесторов. А положительное сальдо денежных потоков говорит о том, что проект по закупке спецтехнике можно осуществить при избранной схеме финансирования.

Заметим, что это лишь предварительный анализ по оценке эффективности инвестиционного проекта, на его основании должны быть проведены более детальные расчеты.

3.4 Анализ инвестиционных рисков осуществления инвестиционного проекта

Оценка предпринимательского риска реализации инвестиционного проекта производится на основании теории операционного рычага.

Понятие операционного рычага основывается том, что существуют постоянные издержки, которые не изменяются существенно при изменении

объемов производства, и переменные издержки, которые прямо пропорциональны объему производства. При увеличении или снижении объемов производства изменяется соотношение между переменными и постоянными издержками (операционный рычаг) и, в результате чего, прибыль возрастает или падает непропорционально изменению объема деятельности предприятия.

По мере наращивания объемов производства выручка растет и при ее определенном размере она полностью покрывает все текущие издержки на производство и реализацию продукции, но при это еще не даст прибыли. Т.е. производство достигнет своей критической точки.

При дальнейшем росте объемов производства предприятия, его деятельность начинает приносить прибыль. Можно сделать вывод о том, что основная идея анализа заключается в сопоставлении четырех переменных величин:



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

Таблица 3.12- Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	3 374,95			16 874,77			30 374,59
Текущие издержки		26 662,14		16 874,77		7 087,40	
Налоги			17 043,52	16 874,77	16 706,03		

На рисунке 3.4 наглядно представлена критическая точка объема оказываемых услуг.

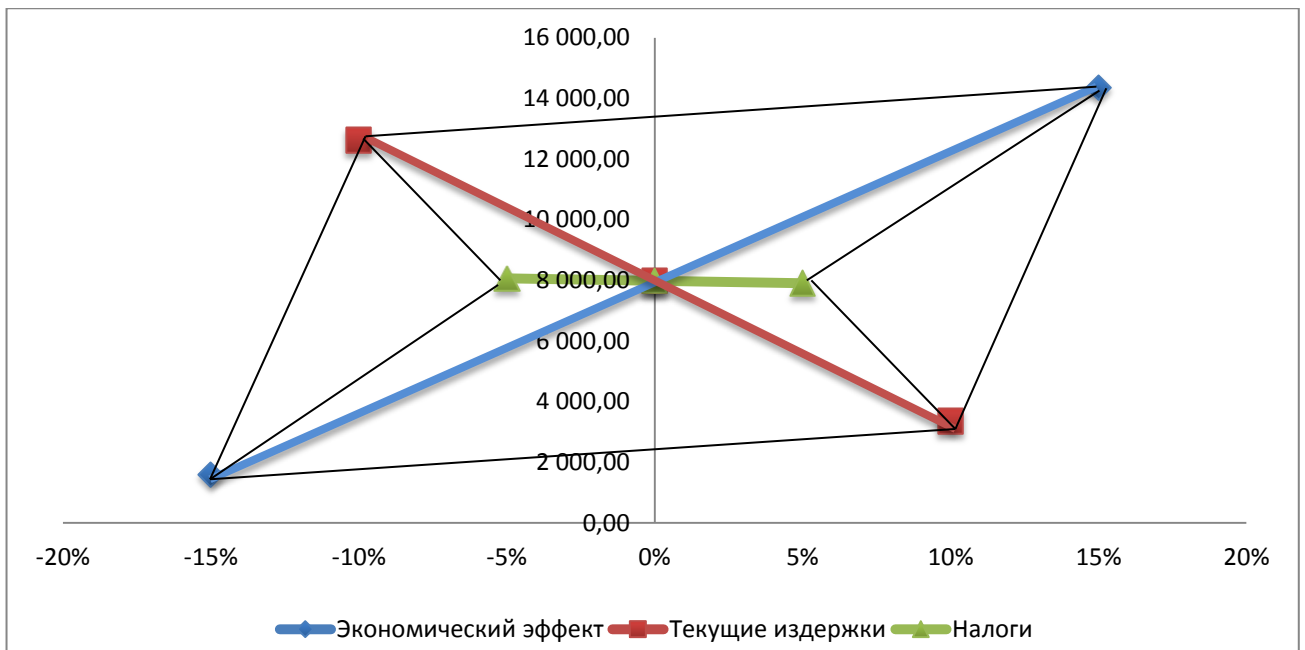


Рисунок 3.4 – Критическая точка объема оказываемых услуг по инвестиционному проекту ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт»

Таким образом, как видно из рисунка 3.4 инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» по запуску АЗС обладает достаточно большим запасом финансовой прочности по отношению к возможному падению объема выполняемых работ.

В результате всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что рассмотренный инвестиционный проект по запуску АЗС ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» является рентабельным. При этом за период планирования, в реализацию проекта необходимо будет вложить 24 950 тыс. руб., и в результате Общество получит 5 769,4 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 71 104,90 тыс. руб., а чистый дисконтированный доход – 41 824,8 тыс. руб за весь период планирования.

Индекс доходности по реальным потокам равен 2,85, а по дисконтированным потокам - 1,68.

Срок окупаемости проекта составит около двух лет.

Чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности превышает 1, характеризуют инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» как эффективный.

При этом и внутренняя норма доходности проекта и срок его окупаемости устраивают инвесторов. А положительное сальдо денежных потоков говорит о том, что проект по строительству АЗС можно осуществить при избранной схеме финансирования.

Заметим, что это лишь предварительный анализ по оценке эффективности инвестиционного проекта, на его основании должны быть проведены более детальные расчеты, которые будут учитывать реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является дочерним предприятием ПАО «ЛУКОЙЛ» и его региональным оператором в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов. Его основным видом деятельности является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом – Правлением. Высшее руководство компании ОАО «ЛУКОЙЛ» имеет линейную структуру управления. В структуре производства и реализации автомобильного топлива ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» занимает существенную роль как на региональном, так и на уровне России в целом. Для предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» максимально значимой сильной стороной являются: высокое качество продукции и удачное месторасположение. Достаточно весомыми слабыми сторонами являются факторы, связанные с высокой себестоимостью.

Анализ финансового состояния ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» показал, что в 2015-2017 гг. Общество имеет «кризисное неустойчивое состояние предприятия», так как на протяжении всего анализируемого периода у Общества не достаточно средств для финансирования собственных запасов и затрат. На протяжении последних 3 лет ООО испытывает недостаток собственных средств для формирования запасов и затрат. В ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» в динамике наблюдается увеличение полной себестоимости продукции, а именно: на текущие и капитальные ремонты, затрат на запчасти, сырье и материалы.

Основная функция автозаправочной станции (АЗС) – это оказание услуг заправки автомобилей. То есть потребителем услуг является любой автовладелец, автолюбитель, служебный и общественный транспорт, а значит потребителями продукта являются все автовладельцы.

При реализации инвестиционного проекта АЗС необходимо учитывать, что рынок ГСМ это высоко конкурентный бизнес, и новые АЗС должны иметь ряд преимуществ.

На этапе строительства необходимо учесть, что двери и окна должны быть бронированными, а кассира с его оборудованием не должно быть видно. Так же в должностной инструкции кассира требуется прописать пункты о том, что кассир не имеет права в рабочее время открывать дверь и выходить на улицу. Все АЗС должны быть оборудованы тревожной кнопкой и подключены к пункту охраны. На основании договора полицейская бригада при вызове в срочном порядке прибудет на АЗС.

Исходя из того, что на рынке г. Нижневартовска работает большое количество автозаправочных станций, то строительство АЗС необходимо осуществлять за городом, где конкуренция не такая высокая (АЗС расположены друг от друга в радиусе 30 км.).

Для расширения клиентской базы АЗС отпуск и заправка нефтепродуктами будет осуществляться за наличный и по безналичный расчет, в том числе по пластиковым и дисконтным картам с использованием контрольно-кассовых машин и терминалов (Сбербанк, Росбанк и Уралсиб).

Управление процессом отпуска с топливозаправочных колонок осуществляется компьютерно-кассовой системой (в состав которой входят компьютер и фискальный регистратор) через контроллер управления ТРК.

Доставка нефтепродуктов на АЗС осуществляется автомобильным транспортом (бензовозами).

Здания, сооружения, технологическое и энергетическое оборудование, а также вспомогательные устройства и оборудование АЗС будут эксплуатироваться в соответствии с разработанной проектно-эксплуатационной документацией.

Финансирование мероприятий по запуску АЗС планируется осуществить за счет собственных средств рассматриваемого Общества.

За период планирования инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» по приобретению и применению спецтехники необходимо вложить 24 950 тыс. руб., и в результате Общество получит 5 769,4 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 8 888,1 тыс. руб. в год, а чистый дисконтированный доход – 41 824,8 тыс. руб за весь период планирования.

Индекс доходности по реальным потокам равен 2,84, а по дисконтированным потокам - 1,68.

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам равен 4,32 годам, а исчисленный по дисконтированным потокам – 2,44 года.

Инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» по запуску АЗС обладает достаточно большим запасом финансовой прочности по отношению к возможному падению объема выполняемых работ.

Чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности превышает 1, характеризуют инвестиционный проект ООО «ЛУКОЙЛ – Уралнефтепродукт» как эффективный.

При этом и внутренняя норма доходности проекта и срок его окупаемости устраивают инвесторов. А положительное сальдо денежных потоков говорит о том, что проект по строительству АЗС можно осуществить при избранной схеме финансирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бадмаева, Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 1. – С. 56-62.
- 2 Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В.Р. Банк, А.В, Тарскина. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
- 3 Бочаров, В. В. Финансовый анализ : Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
- 4 Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с.
- 5 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
- 6 Грызунова, Н. В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н. В. Грызунова, М. Н. Дудин, О. В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67-72.
- 7 Губанов, Р. С. Теория аннуитетных потоков как основа практики эффективных финансовых расчетов / Губанов Р. С. // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 5. – С. 11-21.
- 8 Зяблицкая, Н. В. Оценка адаптационного потенциала предприятий нефтегазовой отрасли: Монография. – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманитар. ун-та, 2011. – 163с.
- 9 Инвестиционный менеджмент: Д. Н. Гуськова, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. Н. Маколов — Санкт-Петербург, КноРус, 2014 г.- 440 с.
- 10 Киров, А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.
- 11 Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана , 2015. – 365 с.

12 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 2014. – 896 с.

13 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / И. А. Либерман. - 5-е изд. – М. : РИОР, 2014. – 220 с.

14 Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учебное пособие: моногр. / М.А. Лимитовский. - М.: Юрайт, 2015. - 486 с.

15 Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 576 с.

16 О плане мероприятий («дорожной карте») «Ввод в разработку эргинского участка недр федерального значения (включающего часть Приобского месторождения), Кондинского, Западно-Эргинского, Чапровского, Новоендырского, Чупальского, Восточно-Салымского участков недр» и признании утратившим силу распоряжения Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 20 ноября 2015 года n 667-рп «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Ввод в разработку участков недр, включающих Кондинское и Западно-Эргинское нефтяные месторождения»

17 Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского Автономного округа Югры от 25.08.2017 № 519-рп №О плане мероприятий («дорожной карте») «Ввод в разработку Гавриковского участка недр»

18 Турманидзе, Т. У. Анализ и оценка эффективности инвестиций. Учебник / Т.У. Турманидзе. - М.: Юнити-Дана, 2014. - 248 с.

19 Чараева, М. В. Управление денежными потоками предприятия на основе их распределения по функциональному признаку / М. В. Чараева // Финансы и кредит. – 2013. – № 41. – С. 36-41.

20 Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 255 с.

21 Шестакова, Е. В. Оценка рисков в управлении финансами / Е. В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – С. 77-85.

22 Лукойл [Электронный ресурс]: официальный сайт / «НК «Лукойл». – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>