

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА	ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Рецензент, ООО «Аудиторская фирма «Авуар», зам. директора по развитию	Зав. кафедрой,
_____ М.А. Левченко	_____ И.И. Просвирина
«___» _____ 2019 г.	«___» _____ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.04.01.2019.1955.ВКР

Руководитель ВКР, профессор
_____ Е.И. Мельникова
_____ 2019 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ–339
_____ С.А. Петрашова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер, доцент
_____ Л.А. Ширшикова
_____ 2019 г.

РЕФЕРАТ

Петрашова С.А. Инвестиционная политика предприятий электроэнергетики – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–339, 2019. – 87 с., 12 табл., 5 рис., 7 прил., библиогр. список – 66 наим.

Предметом данной работы является инвестиционная политика предприятий энергетической отрасли.

Объект исследования – деятельность АО «ФОРТУМ» и его конкурентов.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка методики планирования величины инвестиций на основе анализа инвестиционной политики ПАО «ФОРТУМ».

В работе использованы следующие методы: PEST-анализ, пять конкурентных сил по М. Портеру, SWOT-анализ, анализ по модели Дюпона, составление пирамиды коэффициентов, анализ бухгалтерской отчетности и отчета о прибылях и убытках.

В первом разделе работы выполнен стратегический анализ предприятия и анализ его финансово–хозяйственной деятельности – во втором. Получены следующие результаты. Проведён анализ стратегической позиции предприятия. Наиболее слабой стороной предприятия является тот момент, что оно оказывает не полный спектр услуг, наиболее сильная сторона – высокое качество оказываемых услуг.

Во втором разделе построен аналитический баланс компании, проведен анализ финансовых коэффициентов компании по методике Standard & Poor's, рассчитаны показатели для стратегического финансового анализа предприятия. Проведен анализ финансовых стратегий, составлен рейтинг кредитоспособности компании. На этой основе разработана методика планирования величины инвестиций на предприятии электроэнергетики в целях обновления основных производственных фондов компании.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ФОРУМ»)	10
1.1 Характеристика предприятия	10
1.2 Анализ внешней среды компании (PEST-анализ)	11
1.3 Модель пяти сил конкуренции М. Портера	15
1.4 SWOT-анализ	19
Вывод по разделу один	22
2 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	23
2.1 Понятие, сущность и классификация инвестиций	23
2.2 Классификация методов оценки эффективности инвестиционных проектов	38
2.3 Инвестиции в развитие модернизации и реорганизации компаний	43
Вывод по разделу два	56
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ФОРТУМ»)	57
3.1 Анализ показателей деятельности компании по методике Standard&Poor's	57
3.2 Расчет показателей эффективности деятельности предприятия в условиях реализации инвестиционной политики обновления производственных фондов	73
3.3 Расчет программы инвестиций по методике достаточности источников финансирования	73
Вывод по разделу три	788
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	799
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	811

ПРИЛОЖЕНИЯ	888
ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2015-2017 ГГ.	888
ПРИЛОЖЕНИЕ Б ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2017 Г.....	899
ПРИЛОЖЕНИЕ В ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2016 Г.....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Г БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ИНТЕР РАО ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИЯ» ЗА 2015-2017 ГГ.....	911
ПРИЛОЖЕНИЕ Д ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ИНТЕР РАО ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИЯ» ЗА 2016-2017 ГГ.....	933
ПРИЛОЖЕНИЕ Е БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ОГК-2» ЗА 2015-2017 ГГ.....	955
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ОГК-2» ЗА 2016-2017 ГГ.....	977

ВВЕДЕНИЕ

Электроэнергетика обладает рядом отличительных признаков, которые определяют ее ведущую роль в народнохозяйственном комплексе страны: она обеспечивает возможности функционирования и развития всех отраслей производства и сфер рынка, рыночной инфраструктуры; оказывает решающее влияние на развитие производительных сил во всех отраслях хозяйства; является предпосылкой возрождения экономического потенциала России, основой ее экономической безопасности. Развитие электроэнергетики способствует рациональному размещению производительных сил, всестороннему развитию экономических районов страны, целесообразному использованию богатых природных ресурсов. Ее развитие лежит в основе решения социально-экономических и политических задач, она основа экономического и оборонного потенциала страны. Электроэнергетика определяет уровень развития экономики страны и не может не быть в центре внимания государства. В данной работе будет рассмотрена энергетическая отрасль, а именно инвестиционная политика в электроэнергетике.

Современный экономический словарь определяет инвестиционную политику как составную часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.

Целью данной работы является разработка методики планирования величины инвестиций на основе анализа инвестиционной политики ПАО «ФОРТУМ».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд поставленных задач:

- проанализировать инвестиционную политику предприятий электроэнергетики в целом;
- провести стратегический анализ энергетической отрасли в России (на примере ПАО «ФОРТУМ»);

– рассчитать показатели эффективности деятельности предприятий электроэнергетики (на примере ПАО «ФОРТУМ» и конкурентов);

– разработать методику планирования величины инвестиций на предприятии электроэнергетики

Предметом данной работы будет являться инвестиционная политика в энергетической отрасли.

Объект работы – деятельность ПАО «ФОРТУМ» и конкурентов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

В работе были использованы теоретический и аналитический подходы.

Первая глава включает в себя определение понятия и сущности, классификации инвестиций; также здесь классифицируются методы оценки эффективности инвестиционных проектов и рассматриваются инвестиции в развитии модернизации, реорганизации компаний.

Вторая глава – это-изучение характеристики исследуемого предприятия, проведения анализа внешней и внутренней среды (PEST-, SWOT-анализы и модель пяти сил конкуренции М.Портера).

В третьей главе проводится анализ показателей деятельности компании по методике Standard&Poore's, а также расчет показателей эффективности деятельности предприятия в условиях реализации инвестиционной политики обновления производственных фондов.

В работе были использованы труды таких авторов, как С.П. Бараненко, Л.И. Басовский, Ф.В. Веселов, Л.Д. Гительман, Л.Л. Игоница и т. д.

1 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ФОРТУМ»)

1.1 Характеристика предприятия

Fortum – ведущая компания в области экологически чистой энергетики, которая обеспечивает своих потребителей электроэнергией, теплом и холодом, а также предлагает интеллектуальные решения для более эффективного использования ресурсов. Данная компания побуждает потребителей и общество стать активными участниками изменений, цель которых – сделать мир более чистым. Здесь компании работает около 9 000 профессионалов в странах Северной Европы и Балтийского региона, России, Польше и Индии. В 2017 году выручка от продаж составила 4,5 миллиарда евро. Акции Fortum обращаются на бирже Nasdaq Хельсинки.

Штаб-квартира корпорации Fortum находится в г. Эспоо, Финляндия.

ПАО «Фортум» является одним из ведущих производителей и поставщиков тепловой и электрической энергии на Урале и в Западной Сибири. В структуру «Фортум» входят восемь теплоэлектростанций. Пять из них – в Челябинской области, три – в Тюменской области, в том числе Няганская ГРЭС (г. Нягань, ХМАО-Югра) – одна из самых крупных и современных тепловых электростанций России.

«Фортум» также развивает возобновляемые источники генерации в России. Компания завершила инвестиционный проект по строительству первой промышленной ветряной электростанции мощностью 35 МВт в Ульяновской области. В январе 2018 года ВЭС начала свою работу на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

В конце 2017 года компания объявила о приобретении трех солнечных электростанций суммарной мощностью 35 МВт. Плешановская (10 МВт) и Грачев-

ская (10 МВт) СЭС расположены в Оренбургской области, Бугульчанская СЭС (15 МВт) находится в Республике Башкортостан.

Суммарная мощность генерирующих объектов «Фортум» по электрической энергии на 1.09.2018 составляет 4 912,5 МВт.

Совокупная мощность электростанций компании и ее дочернего общества «УТСК» по тепловой энергии – 10 228,8 МВт.

В бизнес структуре корпорации Fortum дивизион «Россия» включает в себя ПАО «Фортум» и участие корпорации Fortum в ПАО «ТГК-1» (29,5 %). Возглавляет дивизион «Россия» Александр Чуваев, исполнительный вице-президент Fortum, генеральный директор ПАО «Фортум».

Управление ПАО «Фортум» осуществляет высокопрофессиональная команда топ-менеджеров, имеющих большой опыт работы в крупных компаниях электроэнергетического сектора и иных отраслях. В структуре руководства – вице-президенты по ключевым направлениям деятельности. В силу того, что активы компании расположены в различных регионах, для улучшения управляемости процессов и эффективности деятельности в ПАО «Фортум» сформированы региональные подразделения: филиал Энергосистема «Урал», филиал Энергосистема «Западная Сибирь».

В 2016 году «Фортум» завершил реализацию инвестиционной программы в тепловой генерации, практически удвоив суммарную установленную мощность электростанций. Стратегия корпорации предусматривает создание гигаваттного портфеля проектов в солнечной и ветрогенерации.

1.2 Анализ внешней среды компании (PEST-анализ)

PEST-анализ – простой и удобный метод для анализа макросреды (внешней среды) предприятия. Методика PEST-анализа часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли, а результаты PEST-анализа можно использовать для определения списка угроз и возможностей при составлении

SWOT-анализа компании. PEST-анализ является инструментом долгосрочного стратегического планирования и составляется на 3-5 лет вперед, с ежегодным обновлением данных.

Таблица 1.1 – PEST-анализ для ПАО «ФОРТУМ»

Группы факторов	События и факторы	Угроза (-)	Возможность (+)	Вес (сумма=100)	Вероятность (выше 6)	Сила
Экономические	снижение возможности инновационного развития по причине уменьшения запасов финансовых средств внутри страны	–		40	7	280
	развитие собственных производств и сельского хозяйства		+	40	9	360
	высокий уровень инфляции.	–		20	6	120
Итого						760
Социальные и культурные	снижение уровня жизни населения страны	–		60	6	360
	рост численности населения		+	40	8	320
Итого						680
Итого						1 440
Политические и правовые	рост курса доллара и евро	–		30	6	180
	ухудшение развития торгово-экономических отношений в мире	–		30	6	180
	ухудшение экономической ситуации внутри страны в связи со снижением цен на ресурсы	–		40	7	280
Итого						640
Технологические	контроль тарифных органов государства за проведением модернизации энергосистем и сетей	–		30	6	180
	повсеместное внедрение инноваций и модернизация энергосистемы		+	40	9	360

Группы факторов	События и факторы	Угроза (-)	Возможность (+)	Вес (сумма=100)	Вероятность (выше 6)	Сила
	снижение объёмов производства предприятий отрасли и курс на экономию энергоресурсов	-		30	7	210
Итого						750
Всего (-)						1 790
Всего (+)						1 040

Далее, в таблице 1.2 представлено более подробное описание влияния факторов на предприятие.

Таблица 1.2 – Влияние факторов на деятельность организации

Факторы PEST-анализа	Влияния факторов на деятельность организации
Политический фактор	
Ухудшение развития торговых-экономических отношений в мире	Данный фактор ведёт к снижению активности потребителей в связи со спадом объёмов их производства и продаж, и, как следствие, снижаются объёмы потребления энергии
Ухудшение экономической ситуации внутри страны в связи со снижением цен на ресурсы	В связи со снижением стоимости доллара за баррель экономика России претерпевает негативные изменения, что сказывается на финансировании промышленных предприятий снижением объёмов выделяемых субсидий, грантов и других стимулирующих выплат
Экономический фактор	
Рост курса доллара и евро	Негативно отражается на предприятии, так как увеличивается цена на запчасти и комплектующие
Снижение возможности инновационного развития по причине уменьшения запасов финансовых средств внутри страны	В связи с недостатком финансовых ресурсов у многих производственных предприятий возможности инновационного развития сокращаются, модернизация оборудования затягивается, затраты предприятия растут
Развитие собственных производств и сельского хозяйства	Развитие сельского хозяйства способствует развитию импортозамещения, следовательно, денежные средства остаются в стране и инвестируются в отечественное производство, что позволяет развивать другие направления производственных предприятий за счёт субсидий, дотаций и других видов помощи

Социальный фактор	
Факторы PEST-анализа	Влияния факторов на деятельность организации
Снижение уровня жизни населения страны	Приведёт к снижению объёма потребления ресурсов, в частности, и энергоресурсов, что негативно отразится на деятельности предприятия
Рост численности населения	Ведёт к увеличению числа потенциальных потребителей
Технологический фактор	
Контроль тарифных органов государства за проведением модернизации энергосистем и сетей	С одной стороны, государство ведёт тщательный контроль за проведением модернизации энергосистем и сетей, с другой, не даёт повышать тарифы, что не позволяет получать достаточно средств и направлять их на модернизацию
Повсеместное внедрение инноваций и модернизация энергосистемы	Внедрение (использование) новых технологий и оборудования (например, автоматизация процессов производства) повлечет за собой снижение издержек
Снижение объёмов производства предприятий отрасли и курс на экономию энергоресурсов	Сокращение объёмов потребления энергоресурсов со стороны основных потребителей ведёт к снижению объёмов выручки у рассматриваемого предприятия, что негативно отражается на его функционировании

Анализ макросреды позволил вывить основные факторы политического, экономического, социального, технологического и экологического характера, влияющие на деятельность предприятия.

Электроэнергию в России производят ГЭС, ТЭС и АЭС. ГЭС вырабатывают энергию из воды; тепловые электростанции работают на газе, угле и мазуте; АЭС, соответственно, используют энергию реактора на основе ядерного топлива.

Всего в стране насчитывается 61 ГРЭС и 237 ТЭЦ. Так же широкое распространение получила и гидрогенерация – ее доля на рынке производства электроэнергии составляет 22,9 %. Всего же в России насчитывается 108 больших и малых ГЭС и 10 АЭС.

От производителей к потребителям электроэнергия доставляется по электрическим сетям, которые в совокупности образуют энергетическую транспортную систему. Сети связаны между собой трансформаторными подстанциями, для преобразования напряжения. Чем ниже напряжение, тем выше потери электричества – в то же время потребители не могут использовать электроэнергию с высоким напряжением. Поэтому поставщики энергии часто

сталкиваются с техническими потерями электричества в сетях, которые увеличиваются по мере устаревания сетевого оборудования.

Принцип конкурентного рынка заключается в том, что генерирующие компании, конкурируя между собой, позволяют сформироваться свободным рыночным ценам на электроэнергию. Формирование рынка электроэнергии – это и есть необходимое условие для либерализации цен на нее. Благодаря реформе было создано 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК-1, 2... 14) – в них вошли все малые ГРЭС и ТЭЦ.

ТГК являются участниками оптового рынка электроэнергии, однако в соответствии с принципом формирования ориентированы в большей степени на снабжение потребителя из «своего» региона. Нереализованные излишки электроэнергии ТГК могут продавать на оптовом рынке. Тарифы регулируются государством в лице Федеральной энергетической комиссии РФ, что очень важно в условиях резкого падения потребления – тарифы все равно ежегодно повышаются с поправкой на инфляцию.

1.3 Модель пяти сил конкуренции М. Портера

Микросреда предприятия – это те субъекты, с которыми предприятие постоянно и непосредственно взаимодействует. Далее проведен анализ микросреды, используя модель 5 сил конкуренции Портера М. (рисунок 1.1).

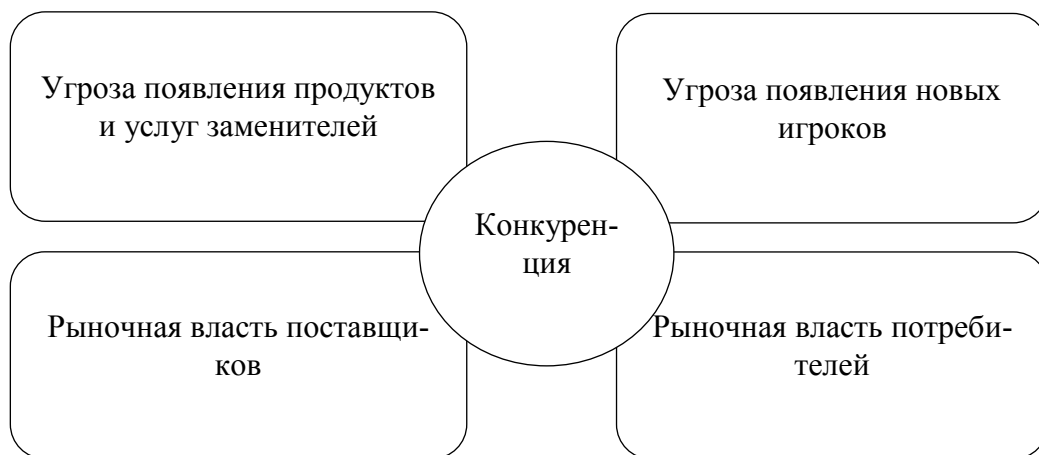


Рисунок 1.1 – Модель пяти сил конкуренции М. Портера

Далее рассмотрены факторы модели пяти сил конкуренции М. Портера, оказывающие влияние на ПАО «ФОРТУМ».

Сначала исследуются поставщики ПАО «ФОРТУМ» [54].

На оптовом рынке крупные электростанции и импортеры продают электроэнергию оптовым покупателям – энергоснабжающим организациям (розничным поставщикам) и крупным конечным потребителям, а поставка им электроэнергии осуществляется преимущественно по электрическим сетям высокого напряжения (передающим сетям).

Энергосистема РФ, диктует свои условия поставки электроэнергии, ограничения по мощности потребления, а также условия модернизации оборудования распределительных сетей.

Россия унаследована единую энергетическую систему, не имеющую аналогов в мире.

Безаварийность базируется на централизации диспетчерского управления по всей территории страны, если аварии и случаются, то быстро устраняются. Энергетическая система в настоящее время включает следующие предприятия: ПАО «Системный оператор», ПАО «Федеральная сетевая компания» (ПАО «ФСК ЕЭС»), ПАО «ГидроОГК», шесть генерирующих компаний оптового рынка, 14 территориальных генерирующих компаний, 12 межрегиональных распределительных сетевых компаний, региональные энергосбытовые компании; ПАО «РАО Энергетические системы Востока», ПАО «Интер РАО ЕЭС».

Все поставщики данной компании присутствуют на рынке электронных торгов В 2 В, и в их число входят: ОАО «Электрозавод», ПАО «Силовые машины», АО «ЧЭР», ОАО «Нижевартовскэнергомонтаж», АО «ЧЭАЗ», ООО «Энергосила-Урал», ООО НПФ «Метаросса-М», ЗАО «Монтажное управление №3», АО ПО «Уралэнергомонтаж», ЗАО «Росма».

К потребителям будут относиться: АО «Сорбент», ООО «ЧСМ», АО «УТСК».

На большей части территории России электроэнергия поставляется потребителям с оптового рынка. Разделяют ценовые (1,2) и неценовые зоны оптового рынка. В ценовых зонах поставка электроэнергии потребителям (за исключением населения) ведется по нерегулируемым ценам. В неценовых зонах рыночное ценообразование на данный момент по разным причинам считается невозможным, поэтому покупка на оптовом рынке осуществляется по регулируемым государством ценам.



Рисунок 1.2 – География рынка

Возможностью предприятия является расширение ассортимента услуг для потребителей, увеличение клиентской базы и выход на новые географические рынки. Также позитивным моментом является рост спроса на услуги предприятия в г. Челябинске и Челябинской области.

Далее рассматриваются товары-субституты.

В настоящее время можно говорить о товарах-субститутах для производства электроэнергии. Это могут быть уголь, вода, газ, альтернативные источники (свет, ветер) и другие, однако, для самой электроэнергии товары-субституты отсутствуют, она является уникальной в своём роде. Над вопросом разработки альтернативы для электроэнергии бьются многие ученые мира уже много десятков лет, но до сих пор никаких альтернатив электроэнергии не придумано.

В результате можно сделать вывод, что заменители в ближайшей перспективе появиться не могут.

Затем следует рассмотреть предприятия, претендующие на вхождение в отрасль. Для вхождения в отрасль требуются очень большие затраты и наличие постоянных каналов сбыта. Вряд ли в данных условиях в Челябинске и области будут создаваться новые аналогичные предприятия. Так что угрозу появления новых конкурентов можно оценить как низкую.

Также следует отметить, что на территории ПАО «ФОРТУМ» других электрических сетей нет, а прокладка новых сетей не представляется возможным вследствие необходимости колоссальных вложений и закрытости территории. В Челябинске и Челябинской области ситуация обстоит таким же образом.

В результате можно отметить, что сложность выхода на рынок потенциальных потребителей обусловлена большими финансовыми затратами, кризисной ситуации на рынке, отсутствием постоянных каналов сбыта, длительностью окупаемости капитальных вложений и другими факторами.

Далее рассматриваются существующие в отрасли фирмы конкуренты.

Участники оптового рынка электроэнергии и мощности в России – это производители энергии, ее покупатели, электросетевые компании, регуляторы рынка. Технологическая и коммерческая инфраструктуры рынка находятся под государственным контролем. В конкурентном сегменте рынка взаимодействуют компании, которые занимаются выработкой и сбытом электроэнергии.

Конкурентная позиция основных существующих в отрасли фирм-конкурентов для ПАО «ФОРТУМ», расположенных на территории Челябинской области, представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Основные конкуренты

Наименование конкурента	Критериальная оценка			
	Доля рынка, в процентах	Ассортимент дополнительных услуг	Качество обслуживания	Тарифы на обслуживание
ПАО «ФОРТУМ»	12	средний	отличное	средние

Наименование конкурента	Критериальная оценка			
	Доля рынка, в процентах	Ассортимент дополнительных услуг	Качество обслуживания	Тарифы на обслуживание
ООО «АЭС Инвест»	11	широкий	отличное	Высокие
ООО «Сетевая компания «Южноуральская»	16	широкий	отличное	средние
ООО «Центральный район городских электрических сетей»	9	узкий	отличное	средние
ООО «Коммет-Энерго»	6	узкий	отличное	средние
АО «ОборонЭнерго»	7	узкий	отличное	средние
ООО «Энергоснабжающая сетевая компания»	21	узкий	отличное	средние
ОАО «Челябинская электросетевая компания»	18	широкий	отличное	средние
Всего предприятий	100	–	–	–

В таблице 1.3 рассмотрены предприятия, занимающиеся поставкой электроэнергии крупным предприятиям города, то есть на рынок юридических лиц Челябинской области.

Однако представленные предприятия не могут в полной мере называться конкурентами, так как у каждого из них есть свой определённый круг потребителей, применяемое оборудование также различно. Единственное, что их всех объединяет – единый поставщик энергии – «МЭС Урала».

1.4 SWOT-анализ

В условиях рыночных отношений особое значение уделяется стратегическому планированию на предприятии, которое основано на исследовании его сильных и слабых сторон наряду с изучением возможностей и угроз вне организации. Это позволяет прогнозировать ситуацию и получить набор

альтернативных действий при различных сценариях развития предприятия. В рамках решения этих задач широкое распространение получил SWOT-анализ.

Впервые SWOT-анализ был предложен проф. К. Andrews (К. Эндрюс) в 1963 году на конференции по проблемам бизнес-политики в Гарварде. Аббревиатура SWOT образована от английских слов: Strengths (Сильные стороны); Weaknesses (Слабые стороны); Opportunities (Возможности); Threats (Угрозы).

SWOT-анализ – это определение в четырех секторах сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих от внешней среды. В настоящее время SWOT-анализ стал одним из самых распространенных видов анализа в маркетинге. Но это не ограничивает его использования для иных целей.

Основной целью SWOT-анализа является изучение (исследование) внешней и внутренней среды, в рамках которых функционирует данная организация.

Внешняя среда – это источник необходимых ресурсов, определяющих потенциал организации. Именно во внешней среде организация преодолевает конкуренцию и испытывает коммерческий риск. Важной задачей менеджеров является обеспечение такого взаимодействия с внешней средой, которая обеспечивала бы необходимый уровень потенциала.

Не менее важно иметь четкое представление о состоянии внутренней среды. Изучение внутренней среды дает руководству возможность оценить внутренние ресурсы и возможности организации. Выявляя сильные и слабые стороны своей организации, руководство может расширять и укреплять имеющиеся преимущества и одновременно предупреждать возникновение возможных проблем.

Далее составлена исходная SWOT-матрица, представленная в таблице 1.4, состоящую из сильных и слабых стороны предприятия, а также угроз и возможностей ПАО «ФОРТУМ».

Таблица 1.4 – Матрица SWOT-анализа

Группы факторов	События и факторы	Вес (сумма=100)	Оценка (вероятность) (выше 6)	Сила влияния
Возможности	Рост спроса на дополнительные услуги предприятия в г. Челябинске и Челябинской области	60	8	480
	Высокая надёжность основных поставщиков	20	6	120
	Отсутствие сильных конкурентов по основному направлению деятельности	20	7	140
Итого				740
Угрозы	Высокий уровень инфляции	30	8	240
	Высокие цены на услуги поставщиков по обслуживанию эл.сетей	30	8	240
	Наличие только двух крупных клиентов увеличивает риски для предприятия	40	9	360
Итого				840
Итого				1 580
Сильные стороны	Высокое качество оказываемых услуг	30	8	240
	Высокая квалификация персонала	40	7	280
	Система обучения и переобучения сотрудников	30	8	240
Итого				760
Слабые стороны	Наличие изношенных основных производственных фондов	30	8	240
	Наличие большой величины дебиторской и кредиторской задолженности	30	8	240
	Большие расходы на аутсорсинг	40	7	280
Итого				760
Сильные стороны + Возможности				1 500
Слабые стороны + Угрозы				1 600

Сформулированные таким образом проблемы можно количественно оценить, используя оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Количественная оценка проблемы складывается как сумма оценок комбинаций

сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами, перекрываемых данной проблемой.

Исходя из таблицы 1.4, видно, что внимание на предприятии необходимо уделить реализации следующих мероприятий: создание на предприятии собственной службы релейной защиты и автоматики, географическое расширение рынка сбыта, разработка мероприятий по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности.

Вывод по разделу один

В данном разделе был рассмотрен стратегический анализ предприятия. Фортум – ведущая компания в области экологически чистой энергетики, которая обеспечивает своих потребителей электроэнергией, теплом и холодом, а также предлагает интеллектуальные решения для более эффективного использования ресурсов. Анализ макросреды позволил вывить основные факторы политического, экономического, социального, технологического и экологического характера, влияющие на деятельность предприятия. По результатам SWOT-анализа: необходимо создание на предприятии собственной службы релейной защиты и автоматики, географическое расширение рынка сбыта, разработка мероприятий по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности.

2 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

2.1 Понятие, сущность и классификация инвестиций

В России термин «инвестиции» начал широко распространяться в результате развития в нашей стране рыночной экономики. В этот период также стала появляться переводная литература зарубежных авторов, что в совокупности привело к появлению новых взглядов на данную категорию у отечественных исследователей.

В российском законодательстве вопросы инвестиций и инвестиционной деятельности представлены в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3] и Федеральном законе от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [4].

В отечественной и зарубежной литературе существуют различные определения понятия «инвестиции». Несмотря на то, что как экономическая категория инвестиции уже достаточно исследованы, точки зрения многих авторов в определении их понятия и сущности расходятся.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капиталовложений» под инвестициями понимаются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [6].

Инвестиции являются экономической категорией, так как они непосредственно связаны с экономической сферой деятельности, выступая

объектом экономического управления. Они представляют собой один из наиболее значимых, ключевых факторов обеспечения экономического роста, который происходит за счет того, что инвестиции способствуют возобновлению и увеличению производственных ресурсов хозяйствующего субъекта, обновлению его производственных мощностей и внедрению новых технологий [34, с. 125].

В результате осознания ключевой роли инвестиций в экономике и развития теоретических знаний о данной экономической категории произошло выделение инвестиций как самостоятельного направления экономической науки, занимающегося исследованием форм и видов инвестиций, инструментов инвестиционного рынка, вопросов управления инвестиционными проектами и факторов их эффективности.

Шурухина Л.Н. и Миронова Н.А. в своей работе «К вопросу об инвестициях» пишут следующее: «под термином «инвестиции» следует понимать «долгосрочное вложение капитала в отрасли экономики внутри страны и за рубежом, направленное на простое и расширенное воспроизводство» [50, с. 35].

В статье Владимировой Э.Э. «инвестиции – это вложение капитала, обеспечивающее эффективное функционирование предпринимательской и других видов деятельности» [32, с. 150].

Романов А.А. дает такое определение: «инвестиции – это осуществляемое на рыночных условиях не связанное с текущим потреблением преобразование ресурсов хозяйствующих субъектов из одной формы в другую в целях получения прибыли, а также для достижения иного экономического или внеэкономического потенциально долгосрочного эффекта» [44, с. 41].

Зайцев А.М. считает, что «инвестиции – вложения капитала в форме денежных средств, целевых банковских вкладов, ценных бумаг, технологий, машин, оборудования, другого имущества, а также имущественных и неимущественных прав, имеющих денежную оценку, в объекты

предпринимательской или иной деятельности для достижения стратегических целей инвестора» [36, с. 136].

Балабанов В.С. и Дмитриева Е.В. в своей статье пишут, что «зарубежные авторы под инвестициями понимают следующее: инвестиции – это расходование в настоящем денежных или других средств в ожидании получения будущих выгод» [25, с. 53].

Несмотря на многообразие определений понятия инвестиций, которые появлялись в процессе эволюции представлений о данной категории, можно выявить основные положения понятия и сущности инвестиций.

Для начала следует отметить, что определение инвестиций не тождественно капитальным вложениям. В Федеральном законе дается определение: «капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты». В данном случае инвестиции рассматриваются как вложения средств в воспроизводство основных фондов. Однако понятие инвестиций включает в себя также и вложения в оборотный капитал, в различные финансовые инструменты и нематериальные активы. Все эти ресурсы в широком смысле называются инвестиционным капиталом. Таким образом, капитальные вложения представляют собой лишь одну их форм инвестиций, но никак не равны им. Понятие инвестиций шире, чем понятие капитальных вложений.

Во-вторых, инвестиции могут осуществляться не только в денежной форме. Инвестиции – это любые виды вложений, которые могут осуществляться и в таких формах, помимо денежной, как нематериальные активы, движимое и недвижимое имущество, различные финансовые инструменты и т. д.

В-третьих, нужно отметить, что инвестиции – это всегда вложение средств на определенный срок. Однако совсем не обязательно, что это должны быть долго-

срочные вложения. Инвестиции могут быть и краткосрочными, например, краткосрочное вложение в акции или сберегательные сертификаты.

Осуществление инвестиций всегда имеет определенную цель. Инвестор – лицо, которое производит инвестиции, – всегда предполагает получение от них в будущем какого-либо положительного эффекта. Он может быть как экономическим, таким как получение прибыли, прирост суммы инвестированного капитала и т.п., так и социальным, экологическим или каким-либо другим. В зависимости от типа инвестора различают и цели инвестирования. Например, для частного предприятия стратегической целью является повышение конкурентоспособности и рост стоимости бизнеса. Для государства целью инвестиций чаще выступает получение социального эффекта.

Исходя из этого, важной составляющей является оценка результативности инвестиций. Не во всех определениях понятия «инвестиции» имеется такой элемент, как результативность вложений, или же в некоторых определениях результат вложений ассоциируется лишь с получением дохода. Однако результатом инвестиционной деятельности может быть не только получение прибыли, и достижение другого положительного эффекта, как уже было сказано [36, с. 10].

Необходимо также отметить, что инвестиции характеризуются наличием определенного риска вложения капитала. Это связано с тем, что достижение целей инвестирования и сроки получения желаемого эффекта носят вероятностный характер вследствие временного условия вложения. Поэтому важную роль играет эффективность управленческих решений инвестора.

Инвестиции являются объектом рыночных отношений. Инвестиционные ресурсы, товары и инструменты выступают как объекты купли-продажи в процессе осуществления инвестиций, и тем самым, формируют особый инвестиционный рынок, который также как и любой другой вид рынка характеризуется наличием цены, спроса и предложения, а также совокупностью определенных субъектов рыночных отношений. Инвестиционный рынок соответствует всем условиям и законам рынка, он также тесно сопряжен с другими

рынками и функционирует под определенным воздействием разнообразных форм государственного регулирования [38, с. 254].

Как экономическая категория инвестиции оказывают существенное влияние на экономику на макро- и микроуровне. Если говорить о макроэкономике, то инвестиции выступают одним из базовых факторов расширенного воспроизводства, они определяют темпы экономического роста структуру национальной экономики, оказывают влияние на финансовую и бюджетную политику государства и т. д. На микроуровне инвестиции оказывают большое влияние на состояние экономических показателей предприятия, обеспечение его конкурентоспособности, финансовой устойчивости и развития производственного потенциала [39, с. 42].

Таким образом, инвестиции представляют собой целостный процесс, в ходе которого последовательно меняются формы стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиций и достигается конечный результат инвестиционной деятельности.

Сущность инвестиций связана с вложением капитала во всех его альтернативных формах в различные объекты предпринимательской или любой другой деятельности, сферы и отрасли экономики с целью получения большего количества благ. Исходя из этого, инвестиции можно назвать наиболее активной формой вовлечения капитала в экономический процесс.

Процессы инвестирования характерны для любой экономики и присущи всем организациям, которые ориентированы на долгосрочное развитие, а не на получение краткосрочной выгоды. При этом успешное долгосрочное функционирование и развитие предприятия невозможно без инвестирования, что говорит

о его необходимости. Болдырев Д.С. в своей статье дает следующее определение: «инвестирование – это многообразный динамический процесс отвлечения собственного либо заемного капитала от его текущего потребления в форме инвестиционных затрат с целью его будущего возможного возврата в объеме, пре-

вышающем первоначальный, либо в виде иного полезного эффекта как для компании, так и для общества в целом» [40].

Однако процесс взаимодействия категорий инвестиций и инвестирования образуют только разовый акт вложения. На практике же инвестирование выступает целенаправленным, непрерывным, системным и комплексным процессом на предприятии. Эти качества обеспечивает следующая категория – инвестиционная деятельность. Следовательно, можно разграничить понятия инвестиций, инвестирования и инвестиционной деятельности. Инвестиции являются предметом вложения, инвестирование – это процесс вложения, а инвестиционная деятельность выступает в качестве системы [41, с. 146].

Итак, практическое осуществление процесса инвестирования обеспечивается инвестиционной деятельностью организации, которая является одним из видов ее хозяйственной деятельности и направлена на сохранение и развитие ее производственно-экономического потенциала. Инвестиционная деятельность представляет собой одну из главных форм реализации экономических интересов фирмы, целью которой является повышение ее конкурентоспособности, обеспечение стабильности и устойчивости функционирования в постоянно меняющихся условиях внешней среды. Важным моментом является то, что она направлена на перспективное развитие предприятия путем систематического планирования, организации и управления процессом вложения имеющегося у компании свободного капитала в различные объекты предпринимательской и иной деятельности с целью достижения определенного полезного эффекта. Однако, чтобы способствовать долгосрочному и перспективному развитию компании, эта деятельность должна быть полноценной и обособленной, и занимать место наряду с другими видами экономической деятельности организации.

Классификация инвестиций производится на основе признаков или критериев, которые позволяют объединить инвестиции в однородные по какому-либо определенному признаку группы. В литературе существует множество вариантов классификации инвестиций. На основе анализа классификаций,

приведенных в работах таких авторов как А.Е. Токар, А.А. Романов, В.С. Балабанов и Е.В. Дмитриева, ниже представлена наиболее подробная и распространенная классификация инвестиций [52].

Наиболее существенной считается классификация инвестиций в зависимости от типа объекта капиталовложения [2]:

1) реальные – инвестиции направлены на создание, развитие и увеличение стоимости активов, связанных с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В основном, это вложения в основные фонды, то есть в здания, сооружения, машины и оборудование со сроком полезного использования более одного года, и в оборотные активы. Объектами инвестиций в данном случае выступают основные средства, недвижимое имущество, материально-производственные запасы и нематериальные активы;

2) финансовые – инвестиции предполагают вложение капитала в финансовые инструменты, роль которых в инвестиционных процессах обычно выполняют ценные бумаги, с целью получения дополнительного дохода, например, в форме дивидендов. Финансовые инвестиции могут быть ориентированы на долгосрочную перспективу или носить спекулятивный характер.

В зависимости от формы ведения бизнеса и способов получения предпринимательской прибыли выделяют [50]:

1) прямые инвестиции – они рассчитаны на длительное присутствие в инвестируемом объекте и получение предпринимательского процента от его функционирования. К прямым инвестициям относятся вложения в основной капитал, объектом таких инвестиций может быть движимое и недвижимое имущество;

2) портфельные инвестиции – инвестиции в финансовые инструменты для получения спекулятивной прибыли в результате изменения биржевых котировок. Это вложения денежных средств в финансовые активы, связанные с использованием первичных финансовых инструментов и деривативов;

3) прочие инвестиции – ссудные вложения (кредит) с целью получения ссудного процента.

С точки зрения объекта инвестирования также выделяют [1]:

1) инвестиции в материальные активы – инвестиции в имущество, физические активы: стратегические, базовые, текущие, инновационные;

2) инвестиции в нематериальные активы – инвестиции в имущественные права и другие нематериальные ценности;

3) финансовые инвестиции – инвестиции в денежные активы, финансовые инструменты (ценные бумаги);

4) инвестиции в человеческий капитал – вложения в процесс обучения персонала, повышения его квалификации, проведения тренингов и т.п..

По форме инвестиции делятся [1]:

1) денежные средства и их эквиваленты, такие как целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах, ценные бумаги, кредиты и т.п.;

2) земля;

3) здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка, инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве или обладающее ликвидностью;

4) имущественные права, оцениваемые, как правило, денежным эквивалентом (секреты производства, лицензии, товарные знаки, сертификаты, права землепользования и др.).

Исходя из субъекта собственности инвестируемого капитала можно выделить [3]:

1) частные инвестиции – субъектом выступает предприниматель, домохозяйство, предприятие, транснациональная корпорация или банк;

2) государственные инвестиции – капиталовложение государственных средств государственных органов, предприятий и организаций, принадлежащих государству, а также международных организаций;

3) смешанные инвестиции – такие инвестиции рассматриваются как результат взаимодействия частных и государственных инвесторов.

В зависимости от источника используемого капитала инвестиции также подразделяются:

1) частные инвестиции – вложения физических и юридических лиц негосударственной формы собственности;

2) государственные инвестиции – это капиталовложения, осуществляемые органами власти различных уровней из соответствующих бюджетов и внебюджетных фондов, а также капиталовложения государственных предприятий и корпораций за счет собственных и заемных средств;

3) иностранные инвестиции – это вложения нерезидентов, как физических, так и юридических лиц.

По форме собственности инвестиций выделяют [12, с. 62]:

1) государственные и муниципальные;

2) частные;

3) иностранные;

4) смешанные.

По титулу собственности инвестиции бывают:

1) собственные;

2) заемные;

3) привлеченные;

4) иностранные.

По местонахождению источников финансирования инвестиций:

1) отечественные;

2) иностранные.

По продолжительности инвестирования капитала различают [12, с. 63]:

1) сверхкраткосрочные инвестиции (период функционирования инвестиций находится в промежутке от нескольких часов до нескольких дней);

2) краткосрочные инвестиции (период функционирования инвестиций до одного года);

3) среднесрочные инвестиции (период функционирования инвестиций от одного года до трех лет);

4) долгосрочные инвестиции (период функционирования инвестиций более трех лет);

5) сверхдолгосрочные инвестиции (период функционирования инвестиций превышает 30 лет, например, государственные займы стран развивающимся странам).

По уровню инвестиционного риска инвестиции классифицируются:

1) относительно надежные инвестиции – с минимальным уровнем риска потери вложенного капитала и неполучением положительного эффекта;

2) инвестиции с низкой степенью риска – уровень риска ниже среднерыночного;

3) инвестиции со средней степенью риска – уровень риска равен среднерыночному;

4) рисковые (венчурные) инвестиции – степень риска инвестиций выше среднерыночного уровня.

При этом считается, что чем больше величина показателя отношения прибыли к вложениям, тем больше риск.

По направленности действий инвестиции разделяются на следующие категории [29, с. 152]:

1) начальные инвестиции или нетто-инвестиции, осуществляемые с целью создания или приобретения предприятия;

2) экстенсивные инвестиции, направленные на расширение существующего предприятия, его производственного потенциала;

3) реинвестиции или чистые инвестиции, связанные с воспроизводством основных фондов предприятия, за счет имеющихся у него свободных денежных средств, в состав которых входят амортизационные отчисления и часть прибыли,

направленная на развитие производственной деятельности. Они представляют собой вторичное использование капитала для инвестирования путем его высвобождения в результате реализации предыдущих инвестиционных проектов;

4) брутто-инвестиции или валовые инвестиции, которые включают в себя нетто-инвестиции и реинвестиции;

5) дезинвестиции, связанные с изъятием ранее инвестированного капитала без его последующего использования в инвестиционных целях и уходом инвестора из деятельности инвестируемого объекта.

По воспроизводственной направленности выделяют [14, с. 55]:

1) валовые инвестиции, характеризующие общий объем инвестированного капитала в каком-либо периоде в воспроизводство основных средств и нематериальных активов;

2) реновационные инвестиции, характеризующие объем капитала, инвестируемого в простое воспроизводство основных средств и амортизируемых нематериальных активов. Количественно обычно их приравнивают к сумме амортизационных отчислений;

3) чистые инвестиции, характеризующие объем инвестированного капитала в расширенное воспроизводство основных средств и нематериальных активов. Количественно обычно они равны разнице величины валовых инвестиций и амортизационных отчислений.

Таким образом, можно увидеть следующие макроэкономические пропорции:

1) амортизационные отчисления превышают размер валовых инвестиций – такая ситуация приводит к снижению производственного потенциала, уменьшению объемов производимой продукции и услуг, ухудшению состояния экономики;

2) амортизационные отчисления и валовые инвестиции равны – это свидетельство отсутствия экономического роста;

3) величина валовых инвестиций больше, чем амортизационные отчисления – в этом случае обеспечивается расширенное воспроизводство и экономический рост, поскольку темпы роста доходов превышают темпы роста объема чистых инвестиций.

В зависимости от задач бывают [15, с. 164]:

- 1) инвестиции в повышение эффективности производства;
- 2) инвестиции в расширение производства;
- 3) инвестиции в создание новых производств;
- 4) инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления (безопасность продукции, охрана труда и т. д.).

По характеру участия инвестора в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются [16, с. 137]:

1) прямые или непосредственные инвестиции, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования. Инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции;

2) косвенные или опосредованные инвестиции, осуществляемые через финансовых посредников, которые аккумулируют финансовые средства и размещают их по своему усмотрению наиболее эффективным образом. К таким посредникам относятся, например, инвестиционные фонды.

По приобретаемому инвестором праву собственности инвестиции делятся [16, с. 142]:

1) прямые инвестиции – при осуществлении прямых инвестиций к инвестору переходят права собственности на определенные активы, имущество, ценные бумаги;

2) косвенные инвестиции – приобретение доли в портфеле активов, ценных бумаг, имущественных прав и ценностей.

Прав собственности на отдельные активы внутри портфеля у инвестора в данном случае не возникает.

Также по участию инвестора инвестиции делят:

- 1) прямые;
- 2) косвенные;
- 3) портфельные.

Инвестиции по обязательности осуществления бывают:

- 1) обязательные, оказывающие решающее влияние на деятельность предприятия или повышение эффективности экономики в целом;
- 2) необязательные, не имеющие такого значения для функционирования фирмы.

По степени влияния и контроля деятельности предприятия [16, с. 145]:

- 1) обеспечивающие контроль, когда инвестор владеет контрольным пакетом акций с правом голоса;
- 2) не позволяющие установить контроль, но оказывающие существенное влияние, когда инвестор владеет более чем 20 %, но менее чем 50 % акций с правом голоса;
- 3) не позволяющие установить контроль и не оказывающие существенного влияния – инвестор владеет менее чем 20 % акций, имеющих право голоса.

Исходя из влияния на показатели прибыльности хозяйствующего субъекта, выделяют инвестиции:

- 1) активные – такие инвестиции, которые способствуют повышению конкурентоспособности, росту доходности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности за счет внедрения новых технологий, выпуска новых видов продукции или освоения новых сегментов рынка;
- 2) пассивные – те инвестиции, которые в лучшем случае обеспечивают поддержание текущего состояния предприятия.

По степени взаимовлияния выделяют [9]:

1) независимые инвестиции – инвестиции, осуществляемые в один инвестиционный проект, которые не зависят от инвестирования и реализации других проектов;

2) зависимые инвестиции – решение о реализации одного инвестиционного проекта влияет на инвестирование других проектов. В свою очередь, зависимые инвестиции подразделяются на дополняющие, заменяющие, взаимоисключающие.

По зависимости от доходов инвестиции бывают:

1) производные – инвестиции, которые зависят от объема прибыли через механизм его распределения на сбережение и потребление;

2) автономные – вложение капитала, не зависящее от формирования и распределения прибыли.

По сроку возврата инвестиции делятся [23, с. 167].:

1) быстроокупаемые;

2) среднесрочно-окупаемые;

3) долгосрочно-окупаемые.

В зависимости от масштаба:

1) инвестиции в малые проекты;

2) инвестиции в средние проекты;

3) инвестиции в крупные проекты.

По уровню доходности инвестиции бывают [23, с. 169].:

1) высокодоходные;

2) среднедоходные;

3) низкодоходные;

4) бездоходные.

По степени ликвидности выделяют [18, с. 361]:

1) высоколиквидные инвестиции, которые могут в срок до 1 месяца трансформироваться в денежную форму без существенной потери рыночной стоимости;

2) среднеликвидные инвестиции, трансформируемые в денежную форму в срок до 6 месяцев без ощутимой потери рыночной стоимости;

3) низколиквидные инвестиции, трансформируемые в денежную форму без ощутимой потери рыночной стоимости в течение периода, превышающего полгода;

4) неликвидные инвестиции, которые не могут быть реализованы самостоятельно.

По отношению к хозяйствующему субъекту выделяют [19, с. 34]:

1) внутренние инвестиции – вложение капитала в собственные активы хозяйствующего субъекта;

2) внешние инвестиции – вложение капитала в активы других хозяйствующих субъектов.

По территориальному или региональному признаку инвестиции делятся:

1) внутренние, осуществляемые внутри страны, на внутреннем рынке;

2) внешние или зарубежные, осуществляемые на международном рынке.

Инвестиции можно также разделить по отраслевой направленности и сфере деятельности [22, с. 47]:

1) промышленность;

2) сельское хозяйство;

3) топливно-энергетический комплекс и др.

Субъекты инвестиционной деятельности (инвесторы) подразделяются [21, с. 45]:

1) нефинансовые организации, действующие в сфере торговли и производства – они, как правило, ориентированы на реальные инвестиции с целью прироста выручки или оптимизации производственных расходов, что приводит к увеличению прибыли;

2) государство и суверенные фонды – государство в развитой рыночной экономике является инвестором, как правило, в тех сферах, которые не привлекательны для частных инвесторов. Например, это вложения в транс-

портную и социальную инфраструктуру, военно-промышленный комплекс, развитие социальной сферы и т. д. Государством также создаются специальные фонды для аккумуляции финансовых ресурсов с целью осуществления инвестиций и для организации процесса инвестирования. Так, в России создан Фонд национального благосостояния для финансирования крупных стратегических инвестиционных проектов;

3) профессиональные инвесторы – профессиональные участники финансового рынка, которые аккумулируют средства физических лиц, организаций, государства и вкладывают их в различные инвестиционные объекты. К ним относятся коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, управляющие компании паевых инвестиционных фондов, пенсионные фонды, фонды прямых инвестиций, венчурные и хедж-фонды. Чаще всего они работают с финансовыми инвестициями;

4) частные инвесторы – это население, рассматривающее инвестиции как одну из возможностей наращивания собственных сбережений. Такие инвесторы для более эффективного вложения капитала часто пользуются услугами профессиональных участников финансового рынка.

2.2 Классификация методов оценки эффективности инвестиционных проектов

В классификации В.В. Бочарова методы оценки эффективности инвестиционных проектов (табл. 1) представлены в «классическом» делении, соответствующем российской классификации (статические и динамические) [29, с. 129].

В работе Фольмут Х. [48] различают методы, используемые для оценки отдельных инвестиционных объектов, и методы обоснования инвестиционных программ. Когда речь идет об отдельных инвестиционных проектах, то методы их оценки делятся на статические и динамические. При обосновании

инвестиционных программ также используют классические статические и динамические методы оценки, наряду с которыми все большее распространение на практике получают имитационные модели. На малых и средних предприятиях такие математические инструменты принятия решений, как правило, не применяют. Статические методы чаще всего применяют малые и средние предприятия для оценки отдельных объектов инвестирования. При этом исходят из средних оценок, которые действуют в течение всего периода использования этих объектов. В итоге определяют выгодность инвестиционных объектов.

В отличие от динамических при использовании статических методов не принимают в расчет фактор времени, т. е. не учитывают, с какими интервалами осуществляется отгрузка и делаются заказы, поступают деньги и производятся расходы.

Таблица 2.1 – Классификация методов оценки эффективности инвестиционных проектов [28, с. 129]

Тип	Методы
Статические методы	<ul style="list-style-type: none"> – сопоставление затрат; – сопоставление (расчет) прибыли; – сопоставление (расчет) доходности; – статистический метод расчета периода амортизации.
Динамические методы	<ul style="list-style-type: none"> – метод приведения к настоящей стоимости; – метод аннуитета; – метод внутренней процентной ставки; – метод расчета периода амортизации; – метод конечной стоимости (имущества).
Методы, сочетающие свойства статических и динамических методов	МАРІ – метод
Методы оценки рисков	<ul style="list-style-type: none"> – метод корректур; – расчет критических значений, расчет диапазона колебаний; – анализ рисков и вычисление предпочтительных значений; – симуляция рисков; – гибкое планирование на основе состояния и принятия решений.

В отличие от динамических при использовании статических методов не принимают в расчет фактор времени, т. е. не учитывают, с какими интервалами осуществляется отгрузка и делаются заказы, поступают деньги и производятся расходы.

Статические методы инвестиционных расчетов относительно просты. Предприятия чаще всего используют эти методы, когда инвестиции невелики по сумме, а расчеты требуется осуществить быстро и просто, и когда показатели по отдельным периодам срока службы инвестиционного объекта ненадежны. Несмотря на относительную неточность, эти методы позволяют выявить и предотвратить неэффективные вложения.

В группу статических методов инвестиционных расчетов включены:

- 1) метод сравнения по затратам;
- 2) метод сравнения по прибыли;
- 3) метод расчета рентабельности;
- 4) метод расчета амортизации.

Эти методы частично связаны один с другим и работают с различными критериями выгодности. К динамическим методам оценки эффективности инвестиционных проектов относятся:

- 1) метод расчета ценности капитала;
- 2) метод расчета внутренней нормы рентабельности;
- 3) метод аннуитетов.

Описание этих методов и механизмов их использования дано в исследованиях российских и зарубежных экономистов. Вместе с тем энергетические объекты обладают определенными специфическими свойствами, о которых сказано выше, поэтому ниже остановимся на проблемах выявления факторов, определяющих инвестиционную привлекательность энергетических объектов.

Для решения этой проблемы можно предложить механизм привлечения инвестиционных ресурсов. В рамках данного подхода привлекаемые ресурсы целесообразно сгруппировать следующим образом:

- акционерный капитал (ресурсы, получаемые на относительно неопределенный срок с условием выплаты вознаграждения инвестору в виде дивидендов);
- ссудный капитал (ресурсы, получаемые у кредитнофинансовых институтов на основе срочности, возвратности и платности);
- кредиторская задолженность (ресурсы, получаемые у партнеров по бизнесу, государства и региональных органов власти в виде отсрочек по платежам и авансов);
- реинвестируемая прибыль и фонды (ресурсы, получаемые в результате успешной коммерческой деятельности самого хозяйствующего субъекта, амортизационных отчислений).

Как правило, механизм привлечения этих ресурсов заключается в следующем. Хозяйствующий субъект, в данном случае энергетическое предприятие, для привлечения ресурсов выходит на ссудный рынок капиталов, на котором происходит кругооборот предлагаемых к размещению ресурсов. Поскольку объем предлагаемых ресурсов, как правило, меньше, чем объем спроса на них, неизбежно возникает конкурентная борьба за наиболее дешевые ресурсы, определяющую роль в которой играют потенциальные инвесторы. Естественно, что в случае угрозы региональной энергетической безопасности энергетические предприятия на рынке капитала могут получить приоритет за счет привлечения административного ресурса. С другой стороны, возможны отсрочки по платежам и авансам со стороны администрации региона.

Но даже в условиях приоритетности решения задач по энергетической безопасности при принятии решения об объекте инвестиций инвесторы будут сравнивать потенциальные объекты вложения средств, изучая их инвестиционную привлекательность, проводя технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов.

Рассмотрим основные факторы, принимаемые во внимание инвестором при формировании инвестиционной политики: производственно-технологические,

ресурсные, институциональные, нормативно-правовые, инфраструктурные, деловая репутация и т. д.

Производственно-технологические факторы связаны с возможностью энергетических предприятий сегодня и в перспективе осуществлять производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии, отвечающей установленным требованиям. В их основе лежат производительность труда, уровень развития производства, используемых технологий, степень износа оборудования и т. д., которые находят свое воплощение, в конечном итоге, в системе обеспечения качества. Современные системы обеспечения качества в энергетике предусматривают поддержание на установленном уровне технологического качества вырабатываемой и поставляемой потребителю энергии, критериями которого для электрической энергии являются:

- надежность (бесперебойность);
- постоянство частоты;
- качество напряжения;
- конкурентоспособная цена и т. д.,

для тепловой энергии:

- параметры теплоносителя (давление, температура);
- способность поддерживать комфортный температурный режим в отапливаемых помещениях;
- качество поставляемой энергии;
- конкурентоспособная цена и т. д.

Реализация такого подхода осуществляется через национальные и международные стандарты, в том числе семейства ISO 9000:2000, регламентирующие комплекс всесторонних требований к организации обеспечения качества в процессе разработки и производства экспортной продукции. При этом оценка производственно-технологических факторов предприятий – конкретных исполнителей инвестиционных проектов, должна ориентироваться на наличие международного сертификата ISO серии 9001:2000, являющейся одной

из самых полных на сегодняшний день международных систем качества. Эта система охватывает все процессы, которые прямо или косвенно могут влиять на качество продукции.

В электроэнергетике России пионерами в деле внедрения международных стандартов стали предприятия различных сфер деятельности. Так, например, подписан договор и успешно проводится работа по внедрению системы управления качеством согласно требованиям стандарта ИСО 90001:2000 в «МУП «Теплосеть» г. Мытищи Московской области, на Балаковской АЭС, Дзержинской ТЭЦ, предприятии «Свердловэнергоремонт» (подразделение ПАО «Свердловэнерго») и др.

2.3 Инвестиции в развитие модернизации и реорганизации компаний

2.3.1 Принципы формирования инвестиционной политики в энергетике

Электроэнергетика всегда занимала особое место в экономическом организме страны:

- обеспечивая производство электроэнергии – жизненно важного продукта как для функционирования народного хозяйства, так и для поддержания современного качества жизни населения;
- являясь одним из ведущих потребителей продукции машиностроения, строительного комплекса страны;
- формируя широкое поле для научно-технического прогресса и применения новых технологий в процессах тепловой, атомной и гидрогенерации, передачи электрической энергии.

Эта особая роль в значительной степени определялась мощным и непрерывным инвестиционным процессом в отрасли. Инвестирование является важнейшим видом деятельности в электроэнергетике, обеспечивающим стратегическую устойчивость энергоснабжения, то есть надежное и эффективное

в долгосрочной перспективе снабжение потребителей за счет развития и технического обновления производственных мощностей.

Сегодня для разработки инвестиционных проектов и программ необходимо единство методологической и информационной базы, что позволяет упорядочить подготовительный процесс и облегчает в дальнейшем мониторинг данных проектов и программ. Это важно еще и потому, что реформирование электроэнергетики предполагает демонополизацию и развитие конкуренции не только в сферах производства и сбыта, но и в сфере оказания услуг. Следовательно, инвестиционные проекты могут разрабатываться различными организациями и при отсутствии единой методологической и информационной основы окажутся несопоставимыми. Необходимы действенные инструменты государственного регулирования инвестиционной деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой государство в процессе регулирования инвестиционной деятельности принимает на себя одновременно несколько функций [36, с. 10].

Первая функция – это регулирование (стимулирование или ограничение) общего объема капиталовложений частного бизнеса. По сути дела, это главная макроэкономическая функция по управлению инвестиционным процессом в развитой рыночной экономике, осуществляемая через политику ссудного процента, денежную, налоговую и амортизационную политики.

Вторая функция – это выборочное стимулирование капиталовложений в определенные предприятия, отрасли и сферы деятельности через кредитные и налоговые льготы, например, с помощью инвестиционного кредита.

Третья функция – это прямое административное вмешательство в инвестиционный процесс с целью ввода или вывода определенных производственных мощностей путем согласования планов и действий крупнейших корпораций.

В данном направлении и на уровне регионов имеется существенный резерв в управлении энергетической безопасностью.

Требуется разработка рациональной структуры органов управления инвестиционным процессом в электроэнергетике России в новых условиях, в первую очередь органов исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях, которые займутся согласованием инвестиционных программ, включая порядок и условия строительства, финансирования объектов электроэнергетики, их консервации, вывода из эксплуатации и другими вопросами.

Необходим постоянный мониторинг выполнения инвестиционных программ развития электроэнергетики, независимо от видов собственности объектов электроэнергетики, с определением «узких мест» и принятием корректирующих мероприятий. Кроме того, региональные органы власти в рамках обеспечения энергетической безопасности должны проводить мониторинг развития электроэнергетики в регионе, условий ее развития, эффективности организации рынков. Основной целью анализа текущего состояния и перспективных условий развития электроэнергетики должно быть выявление тенденций развития, оценка их с точки зрения соответствия принятых инвестиционных программ как требованиям стабильного и эффективного развития электроэнергетики, так и запросам потребителей электроэнергии.

Инвестиционная привлекательность электроэнергетики зависит от уровня информационной открытости энергетических предприятий, который определяется полнотой, оперативностью, объективностью и достоверностью информации, обеспечением свободного доступа к ней заинтересованных лиц на основании федеральных законов, а также принятых в организации норм раскрытия информации о состоянии дел в различных сферах деятельности энергетического предприятия.

2.3.2 Методика оценки эффективности предприятий энергетической отрасли

Состояние энергетической инфраструктуры, размещение ее объектов оказывают определяющее воздействие на уровень социально-экономического

развития территорий. С учетом возрастающих энергетических потребностей отраслей промышленности и домохозяйств, регионы заинтересованы в расположении

на своей территории различных предприятий энергетической инфраструктуры. Определяющую роль в данном случае также играет размещение объектов генерации электроэнергии. Это влияет на производственную составляющую региона, поскольку крупные производства размещают обычно вблизи электроэнергетических станций, а также приводит к росту финансового потенциала региона, поскольку в объекты электроэнергетики направляются значительные потоки инвестиционных ресурсов.

Стимулирование развития энергетической инфраструктуры в регионе находится в перечне задач региональной политики. Определение приоритетности и очередности государственной поддержки отдельных инфраструктурных предприятий должно быть основано на комплексной оценке их потребностей и возможностей, а также оценке ожидаемого эффекта для развития территорий.

Электроэнергетика играет важную роль не только в аспекте жизнеобеспечения населения, она является базисом функционирования и развития экономики страны и ее регионов [46, с. 111]. Следовательно, от эффективности функционирования предприятий отрасли зависят итоги работы всех потребителей энергии, в числе которых особо уязвимым является социальный сектор. С другой же стороны, электроэнергетика находится в прямой зависимости от уровня развития экономического потенциала страны и регионов, особенно в период определенных трансформаций в отрасли.

Процесс реформ в институциональной и законодательной сферах электроэнергетики в различных странах мира, как с развитой, так и с развивающейся и переходной экономикой, предполагает появление возможностей для формирования и реализации политики ее устойчивого роста [37, с. 254].

В России для этого необходимы соответствующие человеческие и институциональные ресурсы, обеспечивающие эффективное функционирование предприятий электроэнергетики с целью их позитивного влияния на региональное развитие.

На начальном этапе оценки эффективности какой-либо экономической единицы (например, предприятия) или определения уровня ее влияния на заданную сферу (например, региональное развитие) необходимо формирование научно обоснованного перечня показателей. Под последним понимается совокупность взаимосвязанных характеристик, представляющих собой системосоставляющие и системообразующие элементы, которые описывают уровень развития экономической единицы в заданном направлении.

Однако, сравнительный анализ отдельных показателей эффективности функционирования предприятий электроэнергетики и их влияния на региональное развитие (региональная эффективность) показывает, что исследуемые объекты по различным параметрам могут занимать, как лидирующие, так и замыкающие позиции. Такая неоднородность затрудняет построение итогового совокупного рейтинга по ряду параметров, что определяет необходимость разработки единого обобщенного оценочного параметра. Однако, различие в единицах измерения входящих в оценку показателей делает невозможным их арифметическое сложение. Наиболее подходящим для решения данной задачи является интегральный анализ [49, с. 73].

В таблице 2 представлена система параметров для оценки интегрального показателя эффективности функционирования предприятий электроэнергетики (Ивнутр), а также показателя интегрального влияния предприятий электроэнергетики на уровень социально-экономического развития в регионе (Ивнеш) с группировкой их на соответствующие составляющие и присвоением условного порядкового значения.

Таблица 2.2 – Система параметров оценки интегральных показателей для предприятий электроэнергетики [47, с. 116]

Интегральный показатель / характеристика	Параметры оценки / характеристика, условные обозначения
$I_{\text{внутр}}$ интегральный показатель эффективности функционирования предприятий электроэнергетики	<p>a1 – выручка от реализации, млн руб.;</p> <p>a2 – собственный капитал, млн руб.;</p> <p>a3 – оборотные активы, млн руб.;</p> <p>a4 – текущие обязательства, млн руб.;</p> <p>a5 – чистая прибыль, млн руб.;</p> <p>a6 – денежные средства, млн руб.;</p> <p>a7 – балансовая стоимость основных средств, млн руб.;</p> <p>a8 – рентабельность продаж электроэнергии (мощности);</p>
$I_{\text{внеш}}$ показатель интегрального влияния предприятий электроэнергетики на уровень социально-экономического развития в регионе (региональная эффективность)	<p>b1 – объём налоговых отчислений, млн руб.;</p> <p>b2 – предоставленные рабочие места, чел.;</p> <p>b3 – финансирование социальных программ, млн руб.;</p> <p>b4 – количество построенных инфраструктурных объектов;</p> <p>b5 – объёмы предоставленной электроэнергии, МВт/ч;</p> <p>b6 – выброс загрязняющих веществ в атмосферу, тонн.</p>

Таким образом, для оценки интегральных показателей эффективности функционирования предприятий электроэнергетики и их влияния на уровень социально-экономического развития в регионе (региональная эффективность) отобран следующий массив параметров:

$I_{\text{внутр}} = \{a1 - a8\}$ – характеристика эффективности функционирования предприятий электроэнергетики на основании агрегирования в один интегральный показатель множества разнородных параметров a1 – a8;

$I_{\text{внеш}} = \{b1 - b6\}$ – характеристика влияния предприятий электроэнергетики на уровень социально-экономического развития в регионе (региональная эффективность) на основании агрегирования в один интегральный показатель множества разнородных параметров b1 – b6.

На основании размера каждого интегрального показателя составлен рейтинг предприятий электроэнергетики и выявляется предприятие с лучшими показателями.

Поскольку указанная совокупность оценочных параметров имеет различия в единицах измерения, то простое арифметическое сложение для получения единого показателя в данном случае не представляется возможным. Для этой цели оптимальным способом объединения разноразмерных параметров является методика многомерного анализа, позволяющего получить единый интегральный показатель. Интерпретация значения интегрального показателя заключается в следующем: то предприятие считается наиболее эффективным, которое имеет большее значение интегрального показателя.

2.3.3 Влияние ценовой государственной политики на инвестиционный потенциал в электроэнергетике

В результате проведенного в минувшем десятилетии радикального реформирования отечественной электроэнергетики коренным образом изменилась ее организационно-хозяйственная среда. Особенно значимые изменения произошли

в сегменте генерации: появление большого числа самостоятельных энергокомпаний, создание конкурентных механизмов торговли электроэнергией и мощностью, переход к новым методам тарифного регулирования в теплоснабжении

и сетевом комплексе. Вместе с тем, государство как регулятор рынка сохранило за собой мощные рычаги управления ценовой конъюнктурой в отрасли [49, с. 50]:

1) прямое определение тарифов в регулируемых сегментах рынка (теплоснабжение, сетевой комплекс, поставки электроэнергии и мощности для населения);

2) воздействие на уровень конкурентных цен на рынке электроэнергии через регулирование цен природного газа;

3) определение параметров индексации цен на мощность, отбираемую в ходе процедуры конкурентного отбора мощности;

4) пересмотр в законодательном порядке правил работы конкурентного рынка и его целевой модели.

Наличие этих рычагов позволяет регулятору централизованно воздействовать на инвестиционную активность в электроэнергетике. Однако реальный опыт использования государством обозначенных инструментов ценовой политики нельзя назвать позитивным [31]:

1) единственным коммерчески привлекательным механизмом реализации инвестиционных проектов в сфере генерации является нерыночный механизм договоров о предоставлении мощности (ДПМ) с гарантированным возвратом инвестиций; при этом непрозрачный, административный подход к отбору и утверждению инвестпроектов в условиях экономического кризиса привел к накоплению избытков мощности (около 15 ГВт в европейской зоне рынка), оплата которых ложится на потребителей;

2) организованный в 2015 г. долгосрочный конкурентный отбор мощности не позволяет решить проблему избыточных мощностей: большинство генераторов воспользовались возможностью сохранения на рынке всех своих мощностей с получением минимальной цены;

3) резкий политически мотивированный разворот регулятора в сторону тотального сдерживания роста цен в электроэнергетике (лето 2011 г.) наиболее сильно ударил по самому уязвимому сегменту - тепловой генерации, инвестиционные возможности которой критически зависят от уровня формируемых на рынке цен; если атомная и гидрогенерация получают преференции для реализации своих инвестиционных программ, то компании тепловой генерации не имеют возможности поддерживать инвестиционную активность после завершения программы ДПМ.

Между тем, избыточность предложения на рынке вовсе не снимает необходимости дальнейшего осуществления инвестиций: износ оборудования тепловых станций, хотя и приостановил свой рост, все же остался на уровне не менее 55 %.

К 2025 г. более 20 ГВт действующей мощности достигнет или превысит возраст 55 лет [31]. Целесообразен вывод данного оборудования из эксплуатации с целью замены на новое или проведения глубокой модернизации с продлением срока службы.

Для оценки инвестиционных возможностей генерации с учетом неопределенности ценовой политики регулятора используется имитационная финансово-экономическая модель, позволяющая определить рациональную структуру финансирования инвестиций генерации с учетом нормативов финансовой устойчивости и рассчитать необходимый для развития генерации объем выручки. Та же модель позволяет проанализировать последствия от реализации экзогенно заданных вариантов ценовых решений регулятора на рынках электроэнергии, мощности и тепла – в частности, определить дефицит инвестиционных ресурсов сферы генерации при ограничении темпов роста цен на отраслевую продукцию.

Апробация предложенного подхода выполнена для умеренно-оптимистического варианта развития электроэнергетики, параметры производственной и инвестиционной программы которого сформированы на базе консервативного варианта «Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики на период до 2035 г.» (проект). Данный вариант предполагает достаточно быстрое восстановление экономического роста в стране: уже к началу 2020-х гг. потребность в генерирующей мощности достигает существующего уровня предложения.

В качестве сценария ценового сдерживания рассматривается снижение годового роста одноставочной цены оптового рынка до уровня «инфляция +1 %». Однако, как показывает рис. 1, необходимый для бездефицитного развития генерации реальный рост цены электроэнергии должен составлять около 1,5 % в год, что значительно превышает рост цены в сценарии сдерживания. Лишь в ближайшем пятилетии приток денежных поступлений по проектам с гарантированным возвратом капитала обеспечивает ценовой паритет, однако

в последующие годы дефицит выручки генерации будет нарастать. К концу периода генераторы недополучат около 18 коп. 2015 г. с каждого отпущенного кВтч.

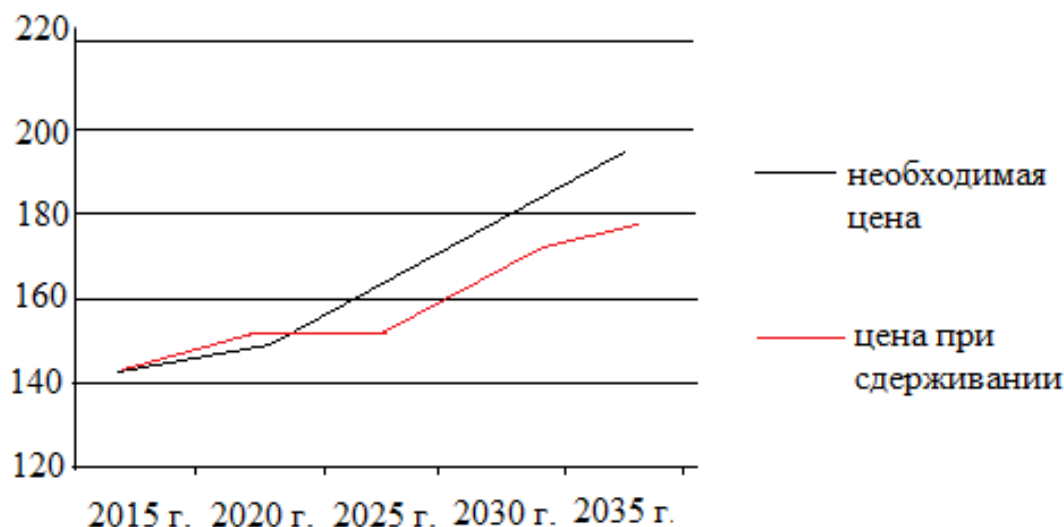


Рисунок 2.1 – Динамика оптовой цены электроэнергии в сценарии сдерживания в сопоставлении с необходимым уровнем, коп. 2015 г. / кВтч [52]

В условиях ограничения роста цен чистая прибыль генерации к 2035 г. снизится более чем вдвое, что, по сути, означает невозможность осуществления запланированных в Генсхеме инвестиционных мероприятий. В противном случае будет иметь место существенный дефицит инвестиционных ресурсов. Наиболее тяжелая ситуация ожидается в тепловой генерации, где необходимость интенсивных мероприятий по обновлению парка оборудования накладывается на низкую маржу на оптовом рынке и недостаточно высокий уровень цен конкурентного отбора мощности. В результате ожидаемый дефицит инвестиций составит около 12 % суммарных потребностей сегмента. Негативный эффект заметен и в атомной генерации: хотя прибыль АЭС на оптовом рынке ощутимо выше, большой объем инвестиций после 2020 г. не подкреплен достаточными для их окупаемости ценовыми параметрами и потому приводит к резкому снижению прибыли сегмента.

Напротив, в сегменте гидрогенерации в прогнозном периоде закрепляется и даже усиливается тенденция формирования избыточной выручки: если доля ГЭС в суммарных инвестициях генерации составляет менее 15 %, то в операционной прибыли – свыше 40 %. Таким образом, предлагаемые в консервативном варианте Генсхемы объемы инвестиций недостаточны для изъятия сверхприбыли ГЭС на оптовом рынке .

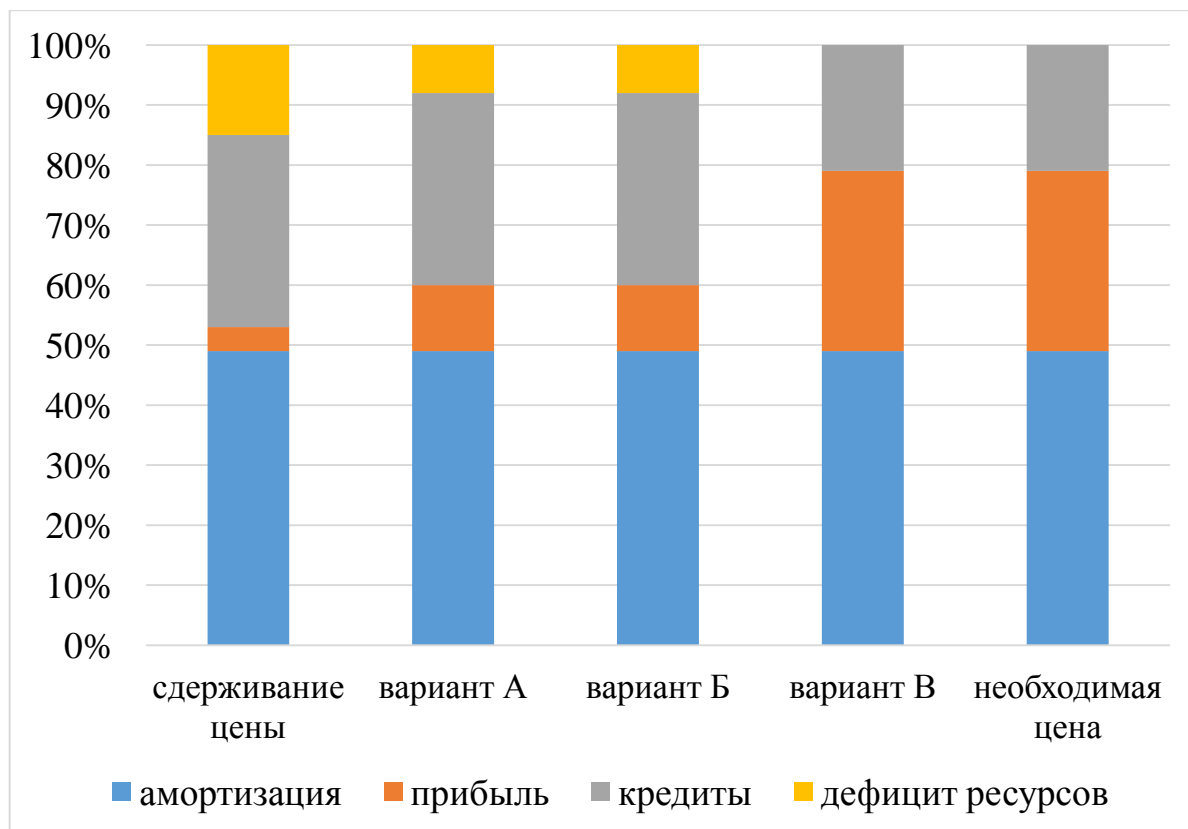


Рисунок 2.2 – Изменение структуры инвестиционных ресурсов сегментов генерации в сценарии ценового сдерживания (прогноз на 2020 г.) [53]

Возможные пути снижения дефицита инвестиционных ресурсов в генерации при сохранении общего ограничения по росту цены оптового рынка включают:

- «смягчающие» ценовые решения на смежных регулируемых рынках (газ, тепло);
- перераспределение выручки между сегментами генерации (изъятие сверхдохода ГЭС в пользу атомной и тепловой генерации).

Для оценки влияния ценовых решений на внешних рынках на финансирование инвестиций генерации сформированы три варианта регуляторной политики:

1) сдерживание роста цены газа, что выражается в снижении годовых темпов роста на 0,5 % по отношению к базовым ценовым условиям (вариант А);

2) более «мягкое» регулирование тарифов на тепло, с ускорением их реального роста с 1 до 2 % (вариант Б);

3) комбинация сдерживания роста цены газа и «мягкого» регулирования тарифов на тепло (вариант В).

Как видно из рис. , сдерживание роста цен газа при сохранении ограничений по выручке тепловой генерации позволяет не допустить значительного сокращения прибыли сегмента и снизить дефицит ресурсов до 8 % (столбец «Вариант А»). Равноэффективной оказывается и поддержка тепловой генерации за счет ускоренного роста тарифа на тепло (столбец «Вариант Б»): здесь дефицит средств также падает до 8 %. Сочетание же этих мер поддержки (столбец «Вариант В») позволяет выйти на нормальную структуру финансирования инвестиций, полностью ликвидировав дефицит средств.

В отличие от тепловой, атомная и гидрогенерация практически нечувствительны к снижению цен газа (рис.2.3). Падение маржи АЭС и ГЭС на оптовом рынке компенсируется повышением их прибыли на рынке мощности. Дефицит финансирования инвестиций в атомной генерации сохраняется на уровне 12 % суммарных потребностей. Сверхдоход гидрогенерации несколько увеличивается, достигая 22 % суммарных инвестиционных потребностей этого сегмента. Таким образом, для обеспечения устойчивого развития атомной генерации в условиях жесткого ценового сдерживания необходимо перераспределить в ее пользу сверхдоход гидроэнергетики (рис. 2.4).

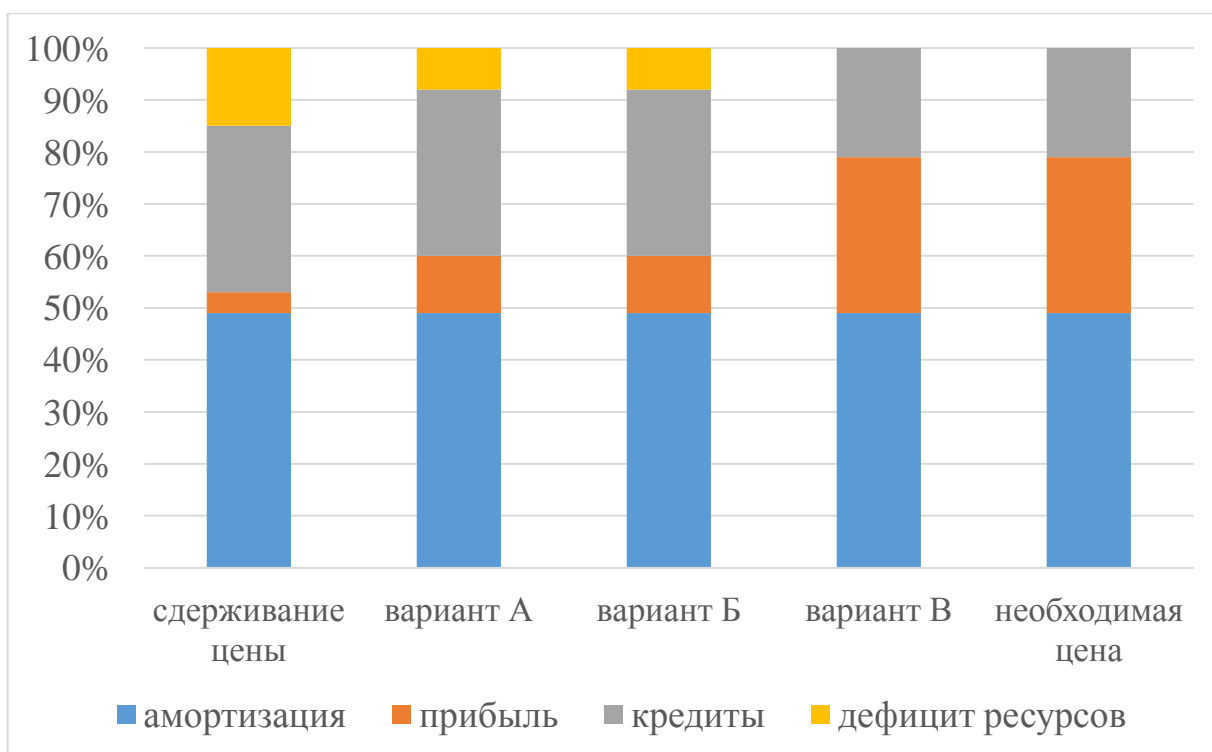


Рисунок 2.3 – Изменение структуры инвестиционных ресурсов тепловой генерации при варьировании параметров регулирования цен газа и тарифов на тепло (прогноз на 2020 г.) [53]

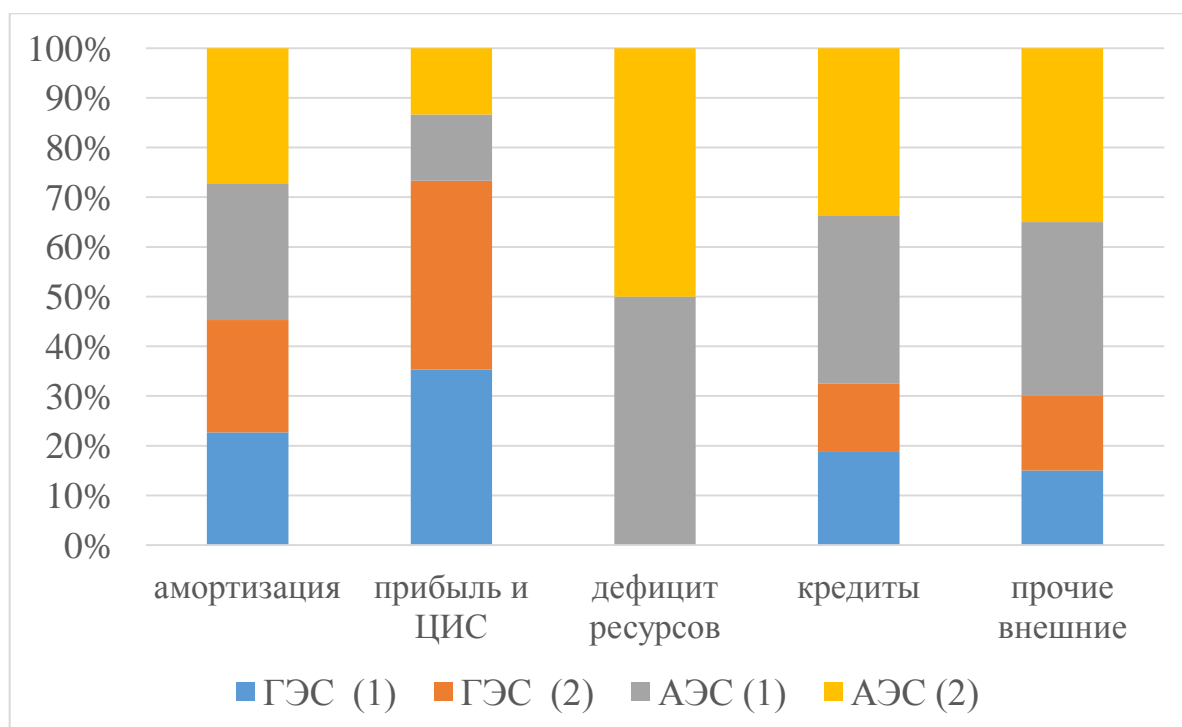


Рисунок 2.4 – Структура инвестиционных ресурсов атомной и гидрогенерации при снижении цен газа (2) по сравнению с их базовым уровнем (1) (прогноз на 2020 г.) [53]

Выполненный анализ показывает принципиальную возможность сдерживания реального роста оптовой цены электроэнергии в пределах 1 % без ущерба для осуществления необходимых инвестиций. Потенциальный дефицит финансовых ресурсов в тепловой генерации может быть компенсирован за счет снижения цен газа и повышение тарифов на тепло. Дефицит финансирования инвестиций атомной генерации может быть компенсирован за счет перераспределения в ее пользу сверхдохода гидрогенерации на оптовом рынке.

Вывод по разделу два

Понятие инвестиций включает в себя также и вложения в оборотный капитал, в различные финансовые инструменты и нематериальные активы. Все эти ресурсы в широком смысле называются инвестиционным капиталом. Важной составляющей является оценка результативности инвестиций. Таким образом, инвестиции представляют собой целостный процесс, в ходе которого последовательно меняются формы стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиций и достигается конечный результат инвестиционной деятельности.

3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ФОРТУМ»)

3.1 Анализ показателей деятельности компании по методике Standard&Poor's

Данный раздел предполагает финансовый анализ деятельности анализируемого предприятия как инструмента стратегического анализа компании. Первым этапом в работе станет подготовка информации для финансового анализа.

Таблица 3.1 – Аналитический баланс компании ПАО «ФОРТУМ» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Прирост, %	
				2017 к 2016	2016 к 2015
1 Внеоборотные активы					
1.1 Основные средства	134 650 018	130 953 002	124 196 788	102,82	105,44
1.2 Финансовые вложения	8 191 141	3 254 280	11 351 346	251,70	28,67
1.3 Отложенные налоговые активы	1 607 216	2 424 720	3 538 733	66,28	68,52
1.4 Прочие внеоборотные активы	7 798 366	11 884 228	4 385 735	65,62	270,97
Итого по разделу 1	152 246 741	148 516 230	143 472 602	102,51	103,52
2 Оборотные активы					
2.1 запасы	1 443 690	1 508 160	1 225 774	95,73	123,04
2.2 НДС	61 800	39 294	12 092	157,28	324,96
2.3 Дебиторская задолженность	19 326 585	16 803 069	13 998 948	115,02	120,03
2.4 Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	16 252 284	7 258 203	5 449 620	223,92	133,19
2.5 Денежные средства и денежные эквиваленты	523 765	1 380 522	188 052	37,94	734,12
2.6 Прочие оборотные активы	42 603	1 175	37 553	3 625,79	3,13
Итого по разделу 2	3 765 027	26 990 423	20 912 039	13,95	129,07
БАЛАНС	189 897 468	175 506 653	164 384 641	108,20	106,77

Окончание таблицы 3.1

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Прирост, %	
				2017 к 2016	2016 к 2015
3 Капитал и резервы	–	–	–	–	–
3.1 Уставный капитал	1 461 443	1 461 443	1 461 443	100,00	100,00
3.2 Добавочный капитал	67 174 526	67 174 526	67 174 526	100,00	100,00
3.3 Резервный капитал	219 216	219 216	219 216	100,00	100,00
3.4 Нераспределенная прибыль	48 725 973	36 525 882	27 521 592	133,40	132,72
Итого по разделу 3	117 581 158	105 381 067	96 376 777	111,58	109,34
4. Долгосрочные обязательства	–	–	–	–	–
4.1 Заемные средства	51 498 544	51 498 544	51 498 544	100,00	100,00
4.2 Оценочные обязательства	219 510	287 856	486 312	76,26	59,19
4.3 Отложенные налоговые обязательства	13 405 178	11 399 952	9 300 840	117,59	122,57
Итого по разделу 4	65 123 232	63 186 352	61 267 696	103,07	103,13
5. Краткосрочные обязательства	–	–	–	–	–
5.1 Заемные средства	17	15	32	113,33	46,88
5.2 Кредиторская задолженность	6 452 224	6 102 348	5 913 743	105,73	103,19
5.3 Оценочные обязательства	740 837	836 671	826 393	88,55	101,24
Итого по разделу 5	7 193 078	6 939 234	6 740 168	103,66	102,95
БАЛАНС	189 897 468	175 506 653	164 384 641	108,20	106,77

Анализируя таблицу 3.11 замечаем, что баланс предприятия возрастает к 2017 году на 8 % по сравнению с предыдущим. Это происходит за счет многих факторов, одними из которых являются: увеличение собственного капитала на 11 % по сравнению с 2016 годом; заметно возрастают внеоборотные активы, и резко падают оборотные; а также увеличение долгосрочных обязательств в 2017 году на 3% и краткосрочных – на 13 %.

Таблица 3.2 – Отчет о прибылях и убытках компании ПАО «ФОРТУМ» за 2016-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2016 г.	Прирост, %
			2017 к 2016
Выручка	65 281 414	60 471 373	107,95

Окончание таблицы 3.2

Показатель	2017 г.	2016 г.	Прирост, %
			2017 к 2016
Себестоимость продаж	45 384 934	43 013 096	105,51
Прибыль (убыток) от продаж	19 896 480	17 458 277	113,97
Доходы от участия в других организациях	–	34 217	0,00
Проценты к получению	1 016 401	720 085	141,15
Проценты к уплате	541 716	6 074 262	8,92
Прочие доходы	1 373 120	3 855 882	35,61
Прочие расходы	1 285 165	3 775 305	34,04
Прибыль (убыток) до налогообложения	15 583 650	12 218 894	127,54
Текущий налог на прибыль	561 484	–	–
Чистая прибыль (убыток)	12 200 091	9 004 290	135,49

По данным таблицы 8 можно сделать следующий вывод. Выручка предприятия увеличилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 8 %. И чистая прибыль ПАО «ФОРТУМ» также возросла почти на 36 %.

Здесь необходимо сделать расчет показателей финансового анализа ПАО «ФОРТУМ» за 2016–2017 гг.

Таблица 3.3 – Показатели для стратегического финансового анализа компании ПАО «ФОРТУМ» за 2016–2017 гг.

	Показатель	Расчет	2017	2016	Изменение	Среднеотраслевой показатель
Ликвидность бизнеса	Быстрая ликвидность	(Денежные средства + Дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	2,76	2,62	0,14	0,5
	Текущая ликвидность	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	0,52	3,89	–3,37	1

	Показатель	Расчет	2017	2016	Измене- ние	Средне- отрасле- вой по- казатель
Рентабельность бизнеса	Маржа EBITDA	EBITDA/Выручка, в %	23,87	20,21	3,67	5
	Рентабельность ак- тивов ROA, в %	Прибыль от продажи / Итого активы 100	10,48	9,95	0,53	0,3
	Доходность собст- венного капитала ROE, в %	Чистая прибыль / Собственный капитал × 100	10,38	8,54	1,83	42.36
	Рентабельность про- даж по прибыли от продаж, в %	Прибыль от прода- жи / Выручка × 100	30,48	28,87	1,61	Н/Д
	Рентабельность продаж по чистой прибыли, в %	Чистая прибыль / Выручка × 100	18,69	14,89	3,80	2,34
Финансовый риск биз- неса	Доля заемного капи- тала в пассивах, в %	(Долг.обяз. + Кратк. обяз.) / Итого пассивы (активы)	38	40	-0,02	40
	Долговая нагрузка (Долг / EBITDA)	Обязательства (разд. 4 + разд. 5 Баланса)/ EBITDA	4,64	5,74	-1,10	6
	Долговое покрытие (ЕБИТ / проценты к уплате)	ЕБИТ /Сумма процен- тов к уплате	28,77	2,01	26,76	3,78
Показатели эффективности использования оборотного капитала	Оборотный (рабо- чий) капитал, тыс. руб.	Оборотные активы (разд.2 Баланса) ми- нус Краткосрочные обяз-ва (разд. 5 Ба- ланса)	-3 428 051	20 051 189	-23 479 240	Н/Д
	Период оборота ак- тивов, кол-во оборо- тов в год	Выручка / Активы	0,34	0,34	0,00	Н/Д
	Период оборота де- биторской задол- женности, (ПОДЗ), в днях	Среднегодовая деби- торская задолжен- ность / Выручка × 360	106,58	100,03	6,55	98,3
	Период оборота кре- диторской задол- женности, в днях (ПОКЗ)	Среднегодовая кре- диторская задолжен- ность / Выручка × 360	35,58	36,33	-0,75	80
	Длительность опера- ционного цикла, ОЦ, дней	Средняя величина оборотных активов (разд. 2 Балан- са) /Выручка) × 360	1 047,21	1 044,83	2,37	213
	Длительность фи- нансового цикла, ФЦ, дней	Операционный цикл минус Период оборо- та КЗ	1 011,62	1 008,50	3,12	45

Одним из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия является ликвидность. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность – способность фирмы:

- 1) быстро реагировать на неожиданные финансовые проблемы и возможности,
- 2) увеличивать активы при росте объема продаж,
- 3) возвращать краткосрочные долги путем обычного превращения активов в наличность».

И анализируя данную таблицу, можем заметить, что коэффициент быстрой и текущей ликвидности на 2017 год составляет 2,76 и 0,52 соответственно. Так как среднеотраслевое значение данных показателей составляет 0,5 и 1, это значит, что предприятие находится в состоянии удовлетворительной платежеспособности.

Следующий показатель – это рентабельность бизнеса. Показатели рентабельности – инструмент финансового анализа, планирования деятельности и проведения мероприятий по повышению её эффективности, а также один из критериев оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

В общем смысле рентабельность продукции подразумевает, что производство и реализация данного продукта приносит предприятию прибыль. Нерентабельное производство – это производство, не приносящее прибыли. Отрицательная рентабельность – это убыточная деятельность. Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей – коэффициентов. Показатели рентабельности можно условно разделить на две группы (два вида): рентабельность продаж и рентабельность активов.

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период. Рентабельность продаж за 2017 год составила 18,69 %.

В отличие от показателей рентабельности продаж, рентабельность активов считается как отношение прибыли к средней стоимости активов предприятия. Т.е. показатель из формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» делится на среднее значение показателя из формы № 1 «Бухгалтерский баланс». Рентабельность активов, как и рентабельность собственного капитала, можно рассматривать в качестве одного из показателей рентабельности инвестиций.

Рентабельность активов – индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Данный показатель составил 10,48 % на 2017 год, который равен среднеотраслевому.

Далее рассмотрим раздел финансового риска бизнеса. Финансовый риск – это вероятность возникновения события, связанного с потерей капитала в результате привлечения избыточной для бизнеса суммы заемных средств. Доля заемных средств на 2017 год составила 38 %, долговая нагрузка = 4,63, а коэффициент долгового покрытия = 28,77. Высокое значение показателя доли заемных средств показывает низкую степень зависимости от внешних кредиторов. Высокие показатели долговой нагрузки (свыше 4-5) свидетельствуют о том, что существует риск возникновения просроченной задолженности, так как организация может оказаться не кредитоспособной, в данном случае у предприятия может возникнуть проблема с погашением своих долгов.

И последнее, это показатели эффективности использования оборотного капитала. Эффективное использование оборотных средств оказывает активное влияние на ход производства, финансовые результаты и финансовое состояние предприятия. Высвобождаемые материальные и денежные ресурсы

являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций, способствуют повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет обязательства.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой показателей:

1 Собственный оборотный капитал (собственные оборотные средства) – характеризует ту часть оборотных активов, которая финансируется за счет собственных средств или долгосрочных обязательств. В 2017 году собственный оборотный капитал предприятия достиг цифры в –3 428 051 тыс. руб. по сравнению с тем, что в 2016 году данный показатель положительный.

Наличие собственных оборотных средств – необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Минимальное значение данного показателя рекомендуется устанавливать в размере 10 % от общего объема оборотных активов.

Чем выше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей к проведению независимой финансовой политики. Однако иметь слишком высокий показатель (более 50 % оборотных активов) не очень хорошо, так как предприятие неэффективно использует денежные средства.

2 Оборачиваемость оборотных средств (активов) показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток оборотных средств. Согласно бухгалтерскому балансу, оборотные активы включают: запасы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочную дебиторскую задолженность, включая НДС по приобретенным ценностям. Показатель характеризует долю оборотных средств в общих активах организации и эффективность управления ими. В то же время, на него накладываются отраслевые особенности производственного цикла. Скорость

оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью следующих показателей:

1 Скорости оборота (коэффициент оборачиваемости) – количество оборотов которые совершают за анализируемый период оборотные средства и их отдельные элементы.

2 Коэффициента загрузки оборотных активов – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости (0,34 оборот в 2017 году). Он показывает, сколько оборотных средств приходится на 1 руб. выручки от реализации продукции.

3 Периода оборачиваемости (длительность одного оборота оборотных средств) – средний срок, за который возвращаются вложенные в производственно-хозяйственные операции денежные средства.

В результате работы в данном разделе был проведен стратегический финансовый анализ компании ПАО «ФОРТУМ». Проанализировав данные предприятия, был сделан вывод об удовлетворительной платежеспособности предприятия и рентабельность в предприятия в норме. Высокие показатели долговой нагрузки свидетельствуют о том, что существует риск возникновения просроченной задолженности, так как организация может оказаться не кредитоспособной, в данном случае у предприятия может возникнуть проблема с погашением своих долгов.

3.2 Сравнительный анализ показателей эффективности деятельности ПАО «ФОРТУМ» и конкурентов.

Конкурентами ПАО «ФОРТУМ» являются «ОГК-2» и АО «Интер РАО «Электрогенерация».

ПАО «ОГК-2» – крупнейшая российская компания тепловой генерации установленной мощностью 18,958 ГВт и годовой выручкой около 112 млрд рублей. Основными видами деятельности ПАО «ОГК-2» являются производство и

продажа электрической и тепловой энергии. Основным рынком сбыта является оптовый рынок электрической энергии (мощности).

В рамках инвестиционной программы построено 3,735 ГВт новой мощности, подтвержденных договорами о предоставлении мощности (ДПМ). При выборе оборудования приоритет отдан высокоэффективным технологиям парогазового цикла и современным технологиям сжигания угля. В 2017 г. объем выработки на ДПМ-блоках составил 16 % от общего объема.

В 2017 году компания выработала 63,433 млрд кВтч электроэнергии (6–7 % от общероссийской выработки электроэнергии).

Миссия компании: Деятельность ПАО «ОГК-2» заключается в производстве энергии, улучшающей жизнь нынешних и будущих поколений. Мы внедряем инновационные решения для эффективного использования ресурсов и обеспечения энергоснабжения регионов нашей страны.

Стратегическая цель компании – повышение эффективности бизнеса, формирование стабильного положительного тренда развития, повышение капитализации Общества.

АО «Интер РАО – Электрогенерация» объединяет российские генерирующие активы Группы «Интер РАО», за исключением электростанций в Омской, Томской областях и Башкирии.

В состав «Интер РАО – Электрогенерация» входит 21 крупнейшая электростанция России, суммарной установленной мощностью 22,8 ГВт.

Компания проводит политику, направленную на оптимизацию системы управления активами и сокращение управленческих затрат, реализует инвестиционные проекты в сфере строительства новой генерации и сокращения инвестиционных затрат.

Южноуральская ГРЭС является одной из первых в стране тепловых электростанций проектной мощностью 1000 МВт и одной из первых электростанций Урала и Сибири, где было установлено оборудование отечественного производства, рассчитанное на высокие параметры пара. Она снабжает электро-

энергией города Южного Урала, а также тепловой энергией промышленные предприятия и жителей города Южноуральска. Выработка электроэнергии на Южноуральской ГРЭС за 2017 год составила 1,69 млрд кВтч, отпуск тепла – 342 тыс. Гкал.

В состав Южноуральской ГРЭС входят два блока по 200 МВт, 10 котлов ПК–10 и ПК–14, а также турбогенераторы № 5–83 МВт, № 6–100 МВт, № 7, 8 по 82 МВт. Оборудование станции работает как на угле, так и на газе.

Южноуральская ГРЭС и Южноуральская ГРЭС-2 в совокупности занимают первое место среди 7 станций Челябинской области по установленной мощности и объёму выработки электроэнергии (более 7 млрд кВтч в год). Доля в общем объёме вырабатываемой электроэнергии составляет около 30 % по области.

Группа «Интер РАО» в 2014 году завершила масштабный инвестиционный проект строительства Южноуральской ГРЭС-2. Строительство станции было включено в утверждённый распоряжением Правительства РФ Перечень генерирующих объектов, с использованием которых будет осуществляться поставка мощности по договорам о предоставлении мощности.

Основное оборудование каждого энергоблока включает в себя высокоэффективные газотурбинную и паротурбинную установки производства Siemens AG, котёл-утилизатор производства «ЗиО-Подольск». Оборудование станции обладает одним из самых высоких в отрасли КПД электрического цикла – 56–58%.

Основное топливо новых энергоблоков – природный газ. Газоснабжение Южноуральской ГРЭС-2 осуществляется двумя подводными трубопроводами протяжённостью 2 км от магистрального газопровода высокого давления.

Согласно проектному решению, энергоблоки Южноуральской ГРЭС-2 расположены на отдельной производственной площадке на берегу Южноуральского водохранилища. Возведение дополнительных мощностей отдельно от существующей Южноуральской ГРЭС, построенной более 65 лет назад, позволило использовать в ходе строительства оптимальные инженеринговые решения и са-

мое современное энергетическое оборудование, обеспечить производственную и экологическую безопасность нового энергообъекта.

Выработка электроэнергии Южноуральской ГРЭС-2 за 2017 год составила 5,28 млрд кВтч.

Сравним показатели конкурентов: ПАО «ФОРТУМ», ПАО «Интер РАО Электрогенерация», ПАО «ОГК-2» за 2017 г.

Таблица 3.4 – Конкурентный анализ финансовых коэффициентов компании по методике S&P

	Показатель	Расчет	ПАО «ФОРТУМ» 2017 г.	ПАО «Интер РАО Электрогенерация» 2017 г.	ПАО «ОГК-2» 2017 г.
Ликвидность бизнеса	Быстрая ликвидность	(Денежные средства + Дебиторская задолженность)/Краткосрочные обязательства	2,76	2,18	1,05
	Текущая ликвидность	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	0,52	2,96	1,62
Рентабельность бизнеса	Маржа EBITDA	EBITDA / Выручка, в %	23,87	23,95	6,85
	Рентабельность активов ROA, в %	Прибыль от продажи / Итого активы × 100	10,48	12,48	9,39
	Доходность собственного капитала ROE, в %	Чистая прибыль / Собственный капитал × 100	10,38	13,89	5,54
	Рентабельность продаж по прибыли от продаж, в %	Прибыль от продажи / Выручка × 100	30,48	20,55	13,45
	Рентабельность продаж по чистой прибыли, в %	Чистая прибыль / Выручка × 100	18,69	19,85	4,77
Финансовый риск бизнеса	Доля заемного капитала в пассивах, в %	(Долг. обяз. +Кратк. обяз.) / Итого пассивы (активы)	40	0,13	0,40
	Долговая нагрузка (Долг / EBITDA)	Обязательства (разд. 4 + разд. 5 Баланса)/ EBITDA	4,64	0,90	8,35

	Показатель	Расчет	ПАО «ФОРТУМ» 2017 г.	ПАО «Интер РАО Электрогенерация» 2017 г.	ПАО «ОГК-2» 2017 г.
	Долговое покрытие (ЕВИТ / проценты к уплате)	ЕВИТ /Сумма процентов к уплате	28,77	1 489,88	2,00
Показатели эффективности использования оборотного капитала	Оборотный (рабочий) капитал, тыс. руб.	Оборотные активы (разд.2 Баланса) минус Краткосрочные обяза-ва (разд. 5 Баланса)	-3 428 051	49 140 239	12 181 036
	Период оборота активов, кол-во оборотов в год	Выручка / Активы	0,34	0,61	0,70
	Период оборота дебиторской задолженности, (ПОДЗ), в днях	Среднегодовая дебиторская задолженность / Выручка × 360	106,58	44,31	39,95
	Период оборота кредиторской задолженности, в днях (ПОКЗ)	Среднегодовая кредиторская задолженность / Выручка × 360	35,58	43,83	48,89
	Длительность операционного цикла, ОЦ, дней	Средняя величина оборотных активов (разд. 2 Баланса) /Выручка) × 360	20,76	141,67	82,26
	Длительность финансового цикла, ФЦ, дней	Операционный цикл минус Период оборота КЗ	-14,82	97,84	33,37

Сравнения три предприятия энергетической отрасли, можно сделать следующий вывод.

Коэффициент быстрой ликвидности достиг наибольшего значения у предприятия ПАО «ФОРТУМ», и он составил 2,76. Так как значение коэффициента

> 1 можно говорить о том, что предприятие в состоянии оплачивать свои счета.

Коэффициент ПАО «Интер РАО Электрогенерация» в данном случае тоже соответствует среднему значению, ПАО «ОГК-2», его показатель равен 1,05.

Следующий показатель – это текущая ликвидность. Здесь наибольшее значение у ПАО «Интер РАО Электрогенерация» = 2,96. Значение коэффициент > 2 проблем с финансовым риском на данный момент предприятие не имеет. ПАО «ОГК-2» также попадает в зону нормального значения, а вот исследуемое в работе предприятие ПАО «ФОРТУМ» – нет. Его коэффициент составил 0,52. И это говорит о неверном распределении активов.

Показатель маржа EBITDA. Чем выше данный показатель, тем больше влияют изменения в объеме продаж на прибыльность компании. Самый низкий показатель у ПАО «ОГК-2» – 6,85. ПАО «ФОРТУМ» и ПАО «Интер РАО Электрогенерация» находятся на одном уровне.

Показатель рентабельности активов должен быть > 0 . Все предприятия соответствуют этому условию. Это говорит об эффективной работе предприятия. Наибольшее значение у ПАО «Интер РАО Электрогенерация».

На сегодняшний день нормативным значением доходности собственного капитала считается 20 %, данные предприятия не попадают требуемое значение. Наименьший показатель у ПАО «ОГК-2» – 5,54. Это говорит о том, что инвестор захочет инвестировать именно в это предприятие в последнюю очередь из имеющихся.

Далее рассмотрим показатель рентабельности продаж по прибыли от продаж и по чистой прибыли. Оба показателя также оценивают эффективность предприятия. В данном случае на первом месте стоит ПАО «ФОРТУМ» его показатели равны 30,48 и 18,69 соответственно, на втором месте ПАО «Интер РАО Электрогенерация» со значениями равными 20,55 и 19,85. И третье – ПАО «ОГК-2» – 13,45 и 4,77.

Следующий коэффициент доля заемного капитала в пассивах.

Нормативное значение $K_{зс} < 0,7$. Оптимальное соотношение заемных и собственных средств $0,5 < K_{зс} < 0,7$. Превышение значения коэффициента значения 0,7, т.е. $K_{зс} > 0,7$ сигнализирует о том, что финансовая устойчивость предприятия вызывает сомнение.

Чем выше значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства. Анализируемые предприятия попадают под рекомендуемое значение, имея показатели 0,38 (ПАО «ФОРТУМ»), 0,13 (ПАО «Интер РАО Электрогенерация»), 0,40 (ПАО «ОГК-2»).

Долговая нагрузка и долговое покрытие. При нормально финансовом состоянии организации, значение данного коэффициента долговой нагрузки не должно превышать 3. Если значение коэффициента превышает 4–5, это говорит о слишком большой долговой нагрузке на предприятие и вероятных проблемах с погашением своих долгов. Для предприятий с таким высоким значением коэффициента проблематично привлечь дополнительные заемные средства. В данном случае у ПАО «ФОРТУМ» значение показателя 4,64, превышает 3. Что говорит о проблеме с погашением задолженности. ПАО «ОГК-2» имеет еще больший коэффициент – 8,35. ПАО «Интер РАО Электрогенерация» попадает в требуемый нормативный показатель и с коэффициентом равным 0,90. Наибольшее значение долгового покрытия у ПАО «Интер РАО Электрогенерация» = 1 489,88. Коэффициент покрытия долга показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия.

Коэффициент оборотного капитала показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период. Наименьшее значение у ПАО «ФОРТУМ» – 3 428 051. Показатели конкурентов в норме.

Экономический смысл коэффициента оборачиваемости активов заключается в оценке эффективности использования компанией своих основных средств, и отражает, сколько рублей выручки приходится на один рубль основных средств. Значения коэффициентов составили 0,34 (ПАО «ФОРТУМ»), 0,61 (ПАО «Интер РАО Электрогенерация»), 0,70 (ПАО «ОГК-2»). Увеличение оборачиваемости активов показывает повышение эффективности использования

всех ресурсов предприятия, как заемных, так и собственных. Рост показателя происходит, как правило, из-за увеличения объема выручки, создаваемой активами компании.

Рассмотрим период оборота дебиторской и кредиторской задолженностей. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит. Наибольшее значение у ПАО «ФОРТУМ» – 106,58.

Как и оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности используется в оценке денежных потоков организации, эффективности расчетов. Здесь все предприятия находятся на примерно одном уровне, но чуть дальше ушел вперед ПАО «ОГК-2» с значением – 48,89.

Любое предприятие проходит через цикл операционной деятельности, в течение которого закупаются материально–производственные запасы, производится готовая продукция и реализуется за наличные денежные средства или в кредит и, наконец, дебиторская задолженность погашается за счет поступления денежных средств от клиентов. Этот цикл называется операционным. Операционный цикл отражает промежуток времени, в течение которого оборотные активы совершают полный оборот. Наибольший показатель у ПАО «Интер РАО Электрогенерация» – 141,67 день, наименьший у ПАО «ФОРТУМ» – 20,76 дней.

Финансовый цикл – это разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей (дебиторов). Иными словами, он характеризует отрезок времени, в течение которого полный оборот совершают собственные оборотные средства. Здесь ПАО «ФОРТУМ»

даже ушел в минус со значением (-14,82 дней). ПАО «Интер РАО Электрогенерация» здесь также на первом месте с значением - 97,84 дней.

Далее проведем анализ интегральных показателей. Для оценки вероятности банкротства могут использоваться интегральные показатели, рассчитанные по методу мультипликативного дискриминантного анализа. Наибольшую известность в этой области получила работа известного западного экономиста Э. Альтмана, разработавшего с помощью аппарата множественного дискриминантного анализа методику расчета индекса кредитоспособности. Этот индекс позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

В общем виде индекс кредитоспособности (Z) имеет вид (3.1):

$$Z = 3,3 \times K1, + 1,0 \times K2 + 0,6 \times K3 + 1,4 \times K4 + 1,2 \times K5, \quad (3.1)$$

где показатели $K1, K2, K3, K4, K5$ рассчитываются по следующим алгоритмам:

$K1$ = Прибыль до выплаты процентов и налогов / Всего активов

$K2$ = Выручка от реализации / Всего активов

$K3$ = Собственный капитал / Привлеченный капитал

$K4$ = Нераспределенная прибыль / Всего активов

$K5$ = Чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) / Всего активов.

Итак, рассчитаем степень вероятности банкротства для каждого предприятия в отдельности.

Таблица 3.5 – Расчет и сравнение коэффициентов

Коэффициент	ПАО «ФОРТУМ»	ПАО «Интер РАО Электрогенерация»	ПАО «ОГК-2»
K1	0,08	1,51	0,05
K2	0,34	0,62	0,71
K3	0,06	1,53	1,51
K4	0,26	0,26	0,13
K5	0,19	0,24	0,16

Для ПАО «ФОРТУМ» $Z = 1,232$, для ПАО «Интер РАО Электрогенерация» $Z = 7,102$, для ПАО «ОГК-2» $Z = 2,139$.

На основании полученных значений (опираясь на уровень значения Z_2 показателя Альтмана) можно сделать вывод о том, что ПАО «ФОРТУМ» больше своих конкурентов подвержен риску банкротства, далее после него высокая вероятность у ПАО «ОГК-2», и ПАО «Интер РАО Электрогенерация» находится в нормальном финансовом состоянии. Но эти показатели должны обязательно учитываться в динамике, поэтому нельзя сказать с точностью, что данные предприятия на грани банкротства, можно сделать вывод лишь об их более или менее финансовой устойчивости.

Проанализировав все коэффициенты делаем вывод о том, что предприятием с наибольшей эффективностью и финансовой независимостью является ПАО «Интер РАО Электрогенерация». На втором месте стоит ПАО «ФОРТУМ», и последнее ПАО «ОГК-2».

3.3 Расчет программы инвестиций по методике достаточности источников финансирования

В главе 1 отмечено, что в одной из используемых в практике управления классификации инвестиций предусмотрено выделение нетто-инвестиций, экстенсивных инвестиций и реинвестиций [29, с.152]. Реинвестиции предназначены для воспроизводства основных фондов предприятия за счет имеющихся у него свободных денежных средств. Такой подход соответствует выявленной во 2 главе настоящего исследования проблеме устаревших основных фондов, что является характерным для предприятий электроэнергетики. Исходя из результатов, полученных в процессе стратегического и финансового анализа, для ПАО «Фортум» проблема обновления основных фондов является актуальной.

Решение данной проблемы предполагает необходимость инвестирования финансовых ресурсов в обновление основных фондов. Как указывает Бочаров В.В., в состав этих ресурсов входят амортизационные отчисления и часть прибыли, направленная на развитие производственной деятельности. В сумме эти средства представляют собой вторичное использование капитала для инвестирования путем его высвобождения в результате реализации предыдущих инвестиционных проектов. Для расчета возможной величины инвестиций в целях реализации инвестиционной политики обновления основных фондов необходимо рассчитать по годам сумму свободных денежных средств. Нами предложена методика расчета величины реинвестиций, исходя из поставленной стратегической цели. Допущением методики является предположение о том, что все свободные денежные средства направлены на обновление основных фондов. Данное предположение исходит из того, что при таком подходе достигается максимально быстрое обновление основных фондов, осуществляемое без привлечения кредитов и не ухудшающее финансовое положение предприятия. Методика включает следующие этапы:

1. Прогноз годовой величины амортизации основных средств предприятия электроэнергетики. В этих целях предлагается использование формулы (3.2):

$$A_{\text{год}} = BC \times HA_{\text{ср}}, \quad (3.2)$$

где A – годовая величина амортизации основных средств предприятия электроэнергетики

BC – первоначальная стоимость основных средств предприятия,

$HA_{\text{ср}}$ – средняя норма амортизации основных средств предприятия электроэнергетики.

2. Прогноз величины дивидендов, уменьшающая величину чистой прибыли, направленной на реинвестиции. Этот прогноз основан на принятой собственни-

ками компании и утвержденной на собрании акционеров дивидендной политике предприятия электроэнергетики. Этот расчет выполняется по формуле (3.3):

$$Д = K_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} \quad (3.3)$$

где $Д$ – величина дивидендов, руб.,

$K_{\text{див}}$ – коэффициент распределения чистой прибыли,

$\text{ЧП}_{\text{прогн.}}$ – величина прогнозной величины чистой прибыли.

3. Расчет величины чистой прибыли, направленной на реинвестиции. Расчет выполняется по формуле (3.4):

$$\text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - Д. \quad (3.4)$$

4. Расчет величины свободных денежных средств производится по формуле (3.5):

$$\text{ДС}_{\text{реинв}} = А_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн.}} \quad (3.5)$$

В целях расчета программы инвестиций по приведенной методике необходимо обосновать величину средней нормы амортизационных отчислений для основных фондов предприятий электроэнергетики. В соответствии с постановлением Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 28.04.2018) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» средний срок полезного использования объектов основных средств составляет для большей части основных средств предприятия более от 15 до 20 лет (7 группа). Это трансформаторы электрические, преобразователи статические и индукторы; выключатели, контакторы и реверсоры переменного тока высокого напряжения; разъединители, короткозамыкатели, отделители, заземлители переменного тока высокого напряжения;

трансформаторы напряжения высоковольтные; оборудование силовое тяговых подстанций, постов секционирования, пунктов параллельного соединения, приборы и приспособления для их монтажа и эксплуатационного обслуживания. В 5 группу (срок от 7 до 10 лет) попадают котлы отопительные, водонагреватели и вспомогательное оборудование к ним. Следовательно, в целях расчета можно принять годовую норму амортизации в 6 % (при среднем сроке полезного использования 17 лет).

Коэффициент распределения чистой прибыли принят на собрании акционеров и равен 50%, величина прогнозной величины чистой прибыли будет рассчитываться в приростом в 5% исходя из стратегии развития компании. Величина основных средств для расчета прогноза на 2018 год взята из баланса 2017 год, и предположительно увеличивается каждый год на 10 000 000 тыс. руб.

Расчет на 2018 год:

$$1) A_{\text{год}} = \text{БС} \times \text{НА}_{\text{ср.}} = 134\,650\,018 \times 6\% = 8\,079\,001,08;$$

$$2) Д = K_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} = 50\% \times (9\,004\,290 + 9\,004\,290 \times 0,05) = 50\% \times 9\,454\,504,5 = 4\,727\,252,25;$$

$$3) \text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - Д = 9\,454\,504,5 - 4\,727\,252,25 = 4\,727\,252,25;$$

$$4) \text{ДС}_{\text{реинв}} = A_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн}} = 8\,079\,001,08 + 9\,454\,504,5 = 17\,533\,505,58.$$

Расчет на 2019 год:

$$1) A_{\text{год}} = \text{БС} \times \text{НА}_{\text{ср.}} = 144\,650\,000 \times 6\% = 8\,679\,000;$$

$$2) Д = K_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} = 50\% \times (9\,454\,504,5 + 9\,454\,504,5 \times 0,05) = 4\,963\,614,86;$$

$$3) \text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - Д = 9\,927\,229,72 - 4\,963\,614,86 = 4\,963\,614,86;$$

$$4) \text{ДС}_{\text{реинв}} = A_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн}} = 8\,679\,000 + 9\,927\,229,72 = 18\,606\,229,72.$$

Расчет на 2020 год:

$$1) A_{\text{год}} = \text{БС} \times \text{НА}_{\text{ср.}} = 150\,650\,000 \times 6\% = 9\,039\,000;$$

$$2) Д = K_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} = 50\% \times (9\,927\,229,72 + 9\,927\,229,72 \times 0,05) = 5\,211\,795,61;$$

$$3) \text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - Д = 10\,423\,591,22 - 5\,211\,795,61 = 5\,211\,795,61;$$

$$4) \text{ДС}_{\text{реинв}} = \text{А}_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн}} = 9\,039\,000 + 10\,423\,591,22 = 19\,462\,591,22.$$

Расчет на 2021 год:

$$1) \text{А}_{\text{год}} = \text{БС} \times \text{НА}_{\text{ср.}} = 160\,650\,000 \times 6\% = 9\,639\,000;$$

$$2) \text{Д} = \text{К}_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} = 50\% \times (10\,423\,591,22 + 10\,423\,591,22 \times 0,05) = 5\,472\,385,39;$$

$$3) \text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - \text{Д} = 10\,944\,770,78 - 5\,472\,385,39 = 5\,472\,385,39;$$

$$4) \text{ДС}_{\text{реинв}} = \text{А}_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн}} = 9\,639\,000 + 10\,944\,770,78 = 20\,583\,770,78.$$

Расчет на 2022 год:

$$1) \text{А}_{\text{год}} = \text{БС} \times \text{НА}_{\text{ср.}} = 170\,650\,000 \times 6\% = 10\,239\,000;$$

$$2) \text{Д} = \text{К}_{\text{див}} \times \text{ЧП}_{\text{прогн.}} = 50\% \times (10\,944\,770,78 + 10\,944\,770,78 \times 0,05) = 5\,746\,004,66;$$

$$3) \text{ЧП}_{\text{реинв}} = \text{ЧП}_{\text{прогн}} - \text{Д} = 11\,492\,009,32 - 5\,746\,004,66 = 5\,746\,004,66;$$

$$4) \text{ДС}_{\text{реинв}} = \text{А}_{\text{год}} + \text{ЧП}_{\text{прогн}} = 10\,239\,000 + 11\,492\,009,32 = 21\,731\,009,32.$$

Сведем все данные расчетов в таблицу и рассчитываем прогнозирование коэффициента износа основных средств на 2018 – 2022 гг. предположим, что на 2017 год коэффициент был равен = 0,74. Тогда рассчитаем данный показатель для прогнозирования по формуле $K_{\text{иоф}} = \text{А}/\text{БС}$. С течением времени все основные средства подвергаются износу, даже если они не эксплуатируются, а просто хранятся в бездействии. В процессе износа происходит уменьшение остаточной стоимости основного средства.

Амортизация является процессом уменьшения стоимости, когда происходит ее перенос на выпущенную продукцию. Амортизация может происходить в разных темпах, зависящих от амортизационной группы, а также от периода для расчета.

Таблица 3.6 – Прогнозирование коэффициента износа основных фондов на 2018 – 2022 гг.

Прогноз	2018	2019	2020	2021	2022
$\text{А}_{\text{год}}$	8 079 001,08	8 679 000	9 039 000	9 639 000	10 239 000
Д	4 727 252,25	4 963 614,86	5 211 795,61	5 472 385,39	5 746 004,66
$\text{ЧП}_{\text{реинв}}$	4 963 614,86	4 963 614,86	5 211 795,61	5 472 385,39	5 746 004,66

Прогноз	2018	2019	2020	2021	2022
ДС _{реинв}	17 533 505,58	18 606 229,72	19 462 591,22	20 583 770,78	21 731 009,32
К износа основных фондов	0,059	0,060	0,060	0,059	0,060

В результате данного был составлен прогноз ПАО «ФОРТУМ» на будущие 5 лет». По результатам анализа выявилась закономерность $K_{\text{иоф}}$ сильно уменьшился с 2017 года, и по прогнозным расчетам в ближайшие 5 лет не изменится. На что можно сказать, что чем меньше коэффициент износа, тем в лучшем состоянии находятся фонды.

Вывод по разделу три

В данном разделе проводился финансовый анализ деятельности анализируемого предприятия как инструмента стратегического анализа компании. По данным отчет о прибылях и убытках был сделан вывод о том, что Выручка предприятия увеличилась в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 8 %. И чистая прибыль ПАО «ФОРТУМ» также возросла почти на 36 %. После чего был проведен расчет показателей эффективности деятельности предприятия в условиях реализации инвестиционной политики обновления производственных фондов и завершающим стал расчет программы инвестиций по методике достаточности источников финансирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиции являются экономической категорией, так как они непосредственно связаны с экономической сферой деятельности, выступая объектом экономического управления. Они представляют собой один из наиболее значимых, ключевых факторов обеспечения экономического роста, который происходит за счет того, что инвестиции способствуют возобновлению и увеличению производственных ресурсов хозяйствующего субъекта, обновлению его производственных мощностей и внедрению новых технологий.

В результате осознания ключевой роли инвестиций в экономике и развития теоретических знаний о данной экономической категории произошло выделение инвестиций как самостоятельного направления экономической науки, занимающегося исследованием форм и видов инвестиций, инструментов инвестиционного рынка, вопросов управления инвестиционными проектами и факторов их эффективности.

В работе использованы следующие методы: PEST-анализ, пять конкурентных сил по М. Портеру, SWOT-анализ, анализ по модели Дюпона, составление пирамиды коэффициентов, анализ бухгалтерской отчетности и отчета о прибылях и убытках.

В первом разделе работы был выполнен стратегический анализ предприятия и анализ его финансово-хозяйственной деятельности – во втором. Получены следующие результаты.

Был проведён анализ стратегической позиции предприятия. Наиболее слабой стороной предприятия является тот момент, что оно оказывает не полный спектр услуг, наиболее сильная сторона – высокое качество оказываемых услуг.

Во втором разделе были рассмотрен аналитический баланс компании бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках компании.

Был проведен анализ финансовых коэффициентов компании по методике Standard & Poor's, где были рассчитаны показатели для стратегического финан-

сового анализа предприятия, а также анализ по модели Дюпона и исходя из чего было построена пирамида коэффициентов. После проведен анализ финансовых стратегий и составлен рейтинг кредитоспособности компании и расчет целевого значения долга компании.

Проанализировав данные предприятия, рассчитанные по анализу финансовых коэффициентов компании по методике Standard & Poor's, был сделан вывод об удовлетворительной платежеспособности предприятия и рентабельность предприятия в норме. Высокие показатели долговой нагрузки свидетельствуют о том, что существует риск возникновения просроченной задолженности, так как организация может оказаться не кредитоспособной, в данном случае у предприятия может возникнуть проблема с погашением своих долгов.

На основании полученных значений, по расчету кредитоспособности (модель Альтмана) можно сделать вывод о том, что ПАО «ФОРТУМ» больше своих конкурентов подвержен риску банкротства, далее после него высокая вероятность у ПАО «ОГК-2», и ПАО «Интер РАО Электрогенерация» находится в нормальном финансовом состоянии. Но эти показатели должны обязательно учитываться в динамике, поэтому нельзя сказать с точностью, что данные предприятия на грани банкротства, можно сделать вывод лишь об их более или менее финансовой устойчивости. Проанализирова все коэффициенты делаем вывод о том, что предприятием с наибольшей эффективностью и финансовой независимостью является ПАО «Интер РАО Электрогенерация». На втором месте стоит ПАО «ФОРТУМ», и последнее ПАО «ОГК-2».

В результате данного был составлен прогноз ПАО «ФОРТУМ» на будущие 5 лет». По результату анализа выявилась закономерность $K_{\text{ноф}}$ сильно уменьшился с 2017 года, и по прогнозным расчетам в ближайшие 5 лет не изменится. На что можно сказать, что чем меньше коэффициент износа, тем в лучшем состоянии находятся фонды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс РФ: части первая, вторая, и третья. – М.: Проспект, 2003. – 1042 с.
2. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Российская газета, 1993.
3. Российская Федерация. Законы. ФЗ от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 12.12.2018).
4. Российская Федерация. Законы. ФЗ от 9.07.1999 г. № 160–ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. №160. ст. 4137.
5. Российская Федерация. Законы. ФЗ от 17.12.2000 г. № 212 –ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «О защите прав потребителей». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 12.12.2018).
6. Российская Федерация. Законы. ФЗ от от 25.02.1999 № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 12.12.2018).
7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Утв. приказом Минфина РФ от 06.05.2000 г., № 32н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 15.12.2018).
8. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Утв. приказом Минфина РФ от 06.05.2000 г., № 33н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 13.12.2018).
9. Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/01: Утв. приказом Минфина РФ от 28.11.2002 г. № 96н.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 17.12.2018).

10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02: Утв. приказом Минфина РФ от 19.11.2003 г., № 114н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru. (дата обращения 13.12.2018).

11. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 28.04.2018) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34710/ (дата обращения 15.01.2019).

12. Акулова, И.И. О некоторых особенностях регионального рынка строительных материалов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016. № 25. – С. 35–39.

13. Алабугин, А.А. Стратегический менеджмент: учебно-методический комплекс / А.А. Алабугин. – Челябинск, 2013. – 105 с.

14. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 248 с.

15. Ананьин, В. К конкурентному преимуществу – через проекты // Управление проектами и программами. 2013. № 3. – С. 51–59.

16. Антонов, А.Н. Основы современной организации производства: учебник. – М.: Дело и сервис, 2012. – 287 с.

17. Анучин, А.А. Перехват клиента. Борьба за продажи в условиях жесткой конкуренции. – СПб: Питер, 2013. – 240 с.

18. Арчибальд, Р.Д. Взаимодействие между стратегическим управлением и управлением портфелем проектов на предприятии // Управление проектами и программами. 2013. № 4. – С. 7–12.

19. Арчибальд, Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. – М.: ДМК–Пресс, 2013. – 464 с.

20. Аскинадзи, В.М., Инвестиционное дело / В.М. Аскинадзи. – М.: Университетская книга, 2012.
21. Афанасьева, Л.М. Влияние управленческих нововведений на развитие инновационного потенциала предприятий в условиях перехода к инновационной экономической среде / Л.М. Афанасьева, А.Н. Шмелева // Менеджмент инноваций. – 2011. – № 1. – С. 48 – 60.
22. Бабанов, А.В. Динамика развития устойчивого инвестиционного климата в регионах с нестабильной экономикой / А.В. Бабанов // Аналитический журнал «РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция» 1–2011, Москва: Иткор, 2011.
23. Байат, Г. Менеджер проектов и программ: самые важные качества для достижения успеха // Управление проектами и программами. 2015. – № 1. С. 47–51.
24. Бараненко, С.П. Стратегический менеджмент. – М.: Центрполиграф, 2013. – 319 с.
25. Басовский, Л.И. Экономическая оценка инвестиций / Л.И. Басовский. – М.: Инфра, 2012.
26. Балабанов, В.С. Основные понятия и сущность инвестиционной деятельности предприятия / В.С. Балабанов, Е.В. Дмитриева // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие) – 2012. – № 12. – 104 с.
27. Березнев, С.В. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / под ред. Мамзиной Т.Ф., Начевой М.К., Шевелевой О.Б. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2012.
28. Бочаров, В.В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии: учебник для вузов / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014.
29. Бочаров, В.В. Инвестиции: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. – 384 с.

30. Веретенников, О.Б. Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта / Изв. Ирк. гос. экономич. академии. – 2015. – № 2. – С. 65–69.

31. Веселов, Ф.В., Соляник А.И. Состояние и перспективы инвестиционной деятельности в постреформенной электроэнергетике/ Ф.В. Веселов, А.И. Соляник // Известия Академии наук. Энергетика. – 2015. – № 1. – С. 105–112.

32. Веселов, Ф.В. Наличие резерва генерирующей мощности с точки зрения перспективного развития отрасли / доклад на круглом столе НИУ ВШЭ «Проблема избыточных мощностей в электроэнергетике: пути решения», Москва, апрель 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eriras.ru/files/veselov_izbytki_moshchnosti_vshe_apr15-fin.pdf. (дата обращения 29.11.2018).

33. Веснин, В.Р. Стратегическое управление: учебное пособие / Веснин В.Р. – Издательство: Проспект, 2015. – 192 с.

34. Владимирова, Э.Э. Особенности понятий «инвестиционная деятельность» и «капитальные вложения» // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4–3. – С. 390.

35. Гительман, Л.Д. Экономика и бизнес в электроэнергетике: учебник / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. – М.: Экономика, 2013. – 432 с.

36. Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2014. – 688 с.

37. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Эк-замен», 2013. – 436 с.

38. Зайцев, А.М. Экономическая сущность инвестиций и инвестиционной деятельности // Baikal Research Journal. – 2013. – № 1. – С. 19.

39. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмента 4-е изд., пер. и доп. / А.Т. Зуб. – Издательство: Юрайт, 2015. – 375 с.

40. Игони́на, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игони́на; под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
41. Инвестиции: учебное пособие / под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.
42. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьёв и др., отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013. – 77 с.
43. Решетько, Н.И. Формирование конкурентной финансовой стратегии предприятия в период кризиса / Н.И. Решетько, Ю.И. Башкатова // Интернет журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 1 (26). – С. 35–41.
44. Инвестиции: системный анализ и управление / под ред. К.В. Балдина. – М.: Изд.–торг. корп. «Дашков и К», 2012.
45. Иностранные инвестиции: учебное пособие / под ред. А.П. Косинцева. – М.: КноРус, 2014. – 210 с.
46. Кирьянов, Е.О. Проблемы формирования финансово-инвестиционной стратегии на промышленных предприятиях России / Е.О. Кирьянов // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4–2. С. 281– 282.
47. Кожухар, В.М. Практикум по экономической оценке инвестиций / В.М. Кожухар. – Москва, 2014.
48. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2014. – 896 с.
49. Романов А.А. Понятие, классификация инвестиций, отличие от инвестиционной деятельности / А.А. Романов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 29-2. – С. 156.
50. Рясин, В.И. Принципы формирования инвестиционной политики в энергетике региона / В.И. Рясин // Вестник ИГЭУ. – 2015.
51. Смешко, О.Г. Региональная экономика: факторы развития: монография / О.Г. Смешко. – СПб.: Изд–во Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2014. – 266 с.

52. Соляник, А.И. Влияние ценовой политики государства в электроэнергетике на инвестиционный потенциал отрасли / А.И. Соляник // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – Новосибирск: ООО «центр развития научного сотрудничества», 2016. – № 12. – С. 116-121.
53. Тебекин, А.В. Стратегический менеджмент / А.В. Тебекин. – Издательство: Юрайт, 2015. – 320 с.
54. Фольмут Х. Инструменты контроллинга от А до Я. – М.: Финансы и статистика, 1998.
55. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп – М.: ИНФРА–М, 2011. – 78 с.
56. Шептиева, О.Е. Совершенствования формирования корпоративной стратегии на Российских предприятиях / О.Е. Шептиева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 8. – С. 255–259.
57. Шурухина, Л.Н. Человек. Общество. Инклюзия / Л.Н. Шурухина, Н.А. Миронова. – 2015. – № 2 (22) – С. 115.
58. Braunschweig C. Investitionsrechnung: Einfuhring mit einer Darstellung der Untemehmbewertung. – Munchen, Wien, 1998.
59. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016 – 2018 годов. – http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onfrf_2016-18.pdf
60. Проблемы и современные тренды развития энергосистем – 16.11.2016. – <http://www.gosnews.ru/analytics/economics/22>.
61. ПАО «ФОРТУМ» – <https://www.fortum.ru/o-nas/elektricesstvo-i-teplo/energorynok> (дата обращения: 29.12.2018).
62. Годовой отчет по результатам работы за 2017 год ПАО «ФОРТУМ».
63. Отчет Системного оператора ЕЭС России о результатах конкурентного отбора мощности на 2015 год [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://monitor.so-ups.ru/Files/File.aspx?id=616>. (дата обращения: 12.12.2018).
64. Отчет Системного оператора ЕЭС России о результатах конкурентного отбора мощности на 2017–2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://monitor.so-ups.ru/Files/File.aspx?id=707>. (дата обращения: 12.12.2018).

65. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Итер РАО – Элетрогенерация» http://iraogeneration.ru/upload/docs/Otchetnost_2017.pdf (дата обращения: 10.01.2019).

66. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «ОГК-2» по итогам деятельности за 2017 год – <https://www.ogk2.ru/upload/iblock/0ca/0ca1a0cb91c8f8657c7af8cc266e9951.pdf> (дата обращения: 10.01.2019).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2015-2017 ГГ.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2017 года

Организация	ПАО «Фортум»	Форма № 1 по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика	7203162698	Дата (число, месяц, год)	31.12.2017
Вид экономической деятельности	Производство электроэнергии, производство пара и горячей воды (тепловой энергии)	по ОКПО	76848690
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7203162698
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	35.11 35.30.1
Адрес	454090, Российская Федерация, г. Челябинск, Проспект Ленина, дом 28Д эт./пом. 7/8	по ОКОПФ/по ОКФС	1 22 47/34
		по ОКЕИ	384

	Пояснения	31 декабря 2017 года	31 декабря 2016 года (скорректировано)	31 декабря 2015 года (скорректировано)
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	4	134,650,018	130,953,002	124,196,788
Финансовые вложения	5	8,191,141	3,254,280	11,351,346
Отложенные налоговые активы	17	1,607,216	2,424,720	3,538,733
Прочие внеоборотные активы	6	7,798,366	11,884,228	4,385,735
Итого по разделу I		152,246,741	148,516,230	143,472,602
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	7	1,443,690	1,508,160	1,225,774
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		61,800	39,294	12,092
Дебиторская задолженность	8	19,326,585	16,803,069	13,998,948
Финансовые вложения	5	16,252,284	7,258,203	5,449,620
Денежные средства	9	523,765	1,380,522	188,052
Прочие оборотные активы		42,603	1,175	37,553
Итого по разделу II		37,650,727	26,990,423	20,912,039
БАЛАНС		189,897,468	175,506,653	164,384,641
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	10	1,461,443	1,461,443	1,461,443
Добавочный капитал		67,174,526	67,174,526	67,174,526
Резервный капитал		219,216	219,216	219,216
Нераспределенная прибыль		48,725,973	36,525,892	27,521,592
Итого по разделу III		117,581,158	105,381,067	96,376,777
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	11	51,498,544	51,498,544	51,498,544
Оценочные обязательства	13	219,510	287,856	468,312
Отложенные налоговые обязательства	17	13,405,178	11,399,952	9,300,840
Итого по разделу IV		65,123,232	63,186,352	61,267,696
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства		17	15	32
Кредиторская задолженность	12	6,452,224	6,102,348	5,913,743
Оценочные обязательства	13	740,837	836,871	826,393
Итого по разделу V		7,193,078	6,939,234	6,740,168
БАЛАНС		189,897,468	175,506,653	164,384,641

Вице-президент по финансам (по доверенности)

Главный бухгалтер



Машидовски М.Д.

Шилова Г.Н.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2017 Г.

**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за 2017 год**

		Форма № 2 по ОКУД		К О Д Ы	
Организация	ПАО «Фортум»	Дата (число, месяц, год)	0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика	7203162698	по ОКПО	31.12.2017		
Вид экономической деятельности	Производство электроэнергии, производство пара и горячей воды (тепловой энергии)	ИНН	76848690		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/совместная частная и иностранная собственность	по ОКВЭД		35.11	
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКФС		35.30.1	
		по ОКЕИ		1 22 47/34	
				384	

	Пояснения	2017 год	2016 год
Выручка	14	65,281,414	60,471,373
Себестоимость продаж	14	(45,384,934)	(43,013,096)
Прибыль от продаж		19,896,480	17,458,277
Доходы от участия в других организациях		-	34,217
Проценты к получению	5	1,016,401	720,085
Проценты к уплате	11	(5,417,186)	(6,074,262)
Прочие доходы	15	1,373,120	3,855,882
Прочие расходы	16	(1,285,165)	(3,775,305)
Прибыль до налогообложения		15,583,650	12,218,894
Текущий налог на прибыль	17	(561,484)	-
в т.ч. постоянные налоговые обязательства, нетто	17	(202,086)	(771,289)
Изменение отложенных налоговых обязательств	17	(2,004,319)	(2,103,044)
Изменение отложенных налоговых активов	17	(753,013)	(1,112,024)
Прочие корректировки по налогу на прибыль	17	(64,743)	464
Чистая прибыль		12,200,091	9,004,290
СПРАВОЧНО			
Совокупный финансовый результат периода		12,200,091	9,004,290
Прибыль, приходящаяся на одну акцию, руб.	21	13.86	10.23

Вице-президент по финансам (по доверенности)



Мацидовски М.Д.

Главный бухгалтер

Шилова Г.Н.

14 марта 2018 года

ПРИЛОЖЕНИЕ В

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ФОРТУМ» ЗА 2016 Г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2016 год

Организация	ОАО «Фортум»	Форма № 2 по ОКУД	КОДЫ
Идентификационный номер налогоплательщика	7203162698	Дата (число, месяц, год)	0710002
Вид экономической деятельности	Производство и реализация тепловой и электрической энергии	по ОКПО	31.12.2016
Организационно-правовая форма/форма собственности	Открытое акционерное общество/совместная частная и иностранная собственность	ИНН	76848690
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	7203162698
		по ОКПОФ/по ОКФС	35.11
		по ОКЕИ	1 22 00/34
			384

	Пояснение	2016 год	2015 год
Выручка	14	60,471,373	54,076,392
Себестоимость продаж	14	(43,013,096)	(41,211,870)
Прибыль от продаж		17,458,277	12,864,522
Доходы от участия в других организациях		34,217	48,472
Проценты к получению	5	720,085	843,834
Проценты к уплате	11	(6,074,262)	(5,437,012)
Прочие доходы	15	3,855,882	1,865,680
Прочие расходы	16	(3,775,305)	(1,582,640)
Прибыль до налогообложения		12,218,894	8,602,856
Текущий налог на прибыль	17	-	-
в т.ч. постоянные налоговые активы (обязательства), нетто	17	(771,289)	102,159
Изменение отложенных налоговых обязательств	17	(2,103,044)	(2,249,133)
Изменение отложенных налоговых активов	17	(1,112,024)	630,721
Прочие корректировки по налогу на прибыль	17	464	(97,960)
Чистая прибыль		9,004,290	6,886,484
СПРАВОЧНО			
Совокупный финансовый результат периода		9,004,290	6,886,484
Прибыль, приходящаяся на одну акцию, руб.	21	10.23	7.82

Генеральный директор

Главный бухгалтер

9 марта 2017 года



Чуваев А.А.

Шилова Г.Н.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ИНТЕР ПАО ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИЯ»
ЗА 2015-2017 ГГ.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 17 г.

Организация Акционерное общество "Интер ПАО - Электрогенерация"
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид экономической деятельности Производство электроэнергии
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Непубличное акционерное общество/частная _____
Единица измерения: тыс. руб.
Местонахождение (адрес) 119435, г. Москва, ул. Большая Пироговская, д. 27, стр. 1

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
по ОКПО _____
ИНН _____
по ОКВЭД _____
по ОКФС _____
по ОКЕИ _____

Коды		
0710001		
31	12	2017
92516444		
7704784450		
35.11		
12257		16
354		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 15 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1	Нематериальные активы	1110	3 674 511	278	3 041
-	Результаты исследований и разработок	1120	6 788	875	2 045
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства, в том числе:	1150	223 931 063	223 259 620	217 535 998
2	Незавершенное строительство	1155	4 864 033	48 455 563	34 965 971
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	745	1 155	5 187
3	Финансовые вложения	1170	5 540 113	5 980 273	5 970 858
17	Отложенные налоговые активы	1180	1 944 337	1 067 539	1 917 333
4	Прочие внеоборотные активы	1190	1 357 514	6 054 504	1 807 346
	Итого по разделу I	1100	236 455 071	236 364 244	227 241 808
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
5	Запасы	1210	6 835 060	6 612 985	7 308 193
2	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	217 660	711 430	541 461
6	Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, в том числе:	1230	23 231 013	20 914 753	13 660 553
6	Покупатели и заказчики	1231	20 752 129	19 950 272	11 394 228
6	Авансы выданные	1232	1 421 054	496 364	767 923
6	Прочие дебиторы	1236	1 057 830	468 117	1 499 402
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	12 280 000	-	-
7	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	31 662 271	3 593 451	10 547 882
4	Прочие оборотные активы	1260	43 990	828 182	27 033
	Итого по разделу II	1200	74 270 014	32 660 801	32 085 122
	БАЛАНС	1600	310 725 085	269 025 045	259 326 930

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 15 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
В	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей), в том числе:	1310	172 491 169	172 491 169	172 491 169
-	Переданное на регистрацию до отчетной даты, но не зарегистрированное увеличение (уменьшение) уставного капитала	1311	-	-	-
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
-	Переоценки внеоборотных активов	1340	-	-	-
В	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	13 764 016	13 764 283	13 773 783
В	Резервный капитал	1360	2 891 645	814 132	814 132
В	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	80 665 086	62 791 124	11 231 360
	Итого по разделу III	1300	269 831 916	239 860 708	198 310 444
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1410	-	-	7 804 563
17	Отложенные налоговые обязательства	1420	13 611 214	10 451 214	9 895 556
9	Оценочные обязательства	1430	2 118 622	1 623 591	5 986 409
11	Прочие обязательства	1450	33 056	8 779	1 997 456
	Итого по разделу IV	1400	15 763 394	12 083 584	25 683 984
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1510	-	-	1 922 651
	Кредиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, в том числе:				
11	Поставщики и подрядчики	1520	22 679 462	15 153 727	15 766 217
11	Задолженность перед персоналом организации	1521	6 506 671	6 972 904	12 593 907
11	Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1522	289 229	255 134	256 839
11	Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	222 837	255 017	182 502
11	Задолженность по налогам и сборам	1524	5 437 292	4 162 902	1 749 441
11	Авансы полученные	1525	50 588	10 311	29 048
11	Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	1526	7 500 000	-	-
11	Прочие кредиторы	1527	2 960 645	1 497 459	652 480
-	Доходы будущих периодов	1530	16 754	24 846	938
9	Оценочные обязательства	1540	2 133 559	1 902 160	17 642 696
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	25 129 775	17 080 753	35 332 502
	БАЛАНС	1700	310 725 085	269 025 045	259 326 930

Руководитель

- 08 -

И.В. Лихтов
 (подпись) (расшифровка подписи)
 Директор



Главный бухгалтер

(подпись)

М.Р. Садовникова
 (расшифровка подписи)

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
ПАО «ИНТЕР РАО ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИЯ» ЗА 2016-2017 ГГ.

Отчет о финансовых результатах

за январь-декабрь 2017 г.

		Форма по ОКУД	Коды	
		Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация	Акционерное общество "Интер РАО - Электрогенерация"	по ОКПО	92516444	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	7704784450	
Вид экономической деятельности	Производство электроэнергии	по ОКВЭД	35.11	
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКФС / ОКФС	12267	16
Непубличное акционерное общество / частная		по ОКЕИ	384	
Единица измерения:	тыс. руб.			

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2017 г.	За январь-декабрь 2016 г.
14	Выручка	2110	188 726 547	175 080 162
14	в т.ч.: от продажи электроэнергии	2111	83 506 058	90 632 482
14	от продажи мощности	2112	88 187 998	62 067 141
14	от продажи в сфере теплоснабжения	2113	3 418 858	3 219 744
14	от продажи прочих товаров	2114	22 850 911	18 587 563
14	от продажи прочей продукции, работ, услуг	2115	982 674	593 232
15	Себестоимость продаж	2120	(147 850 939)	(139 025 691)
15	в т.ч.: электроэнергии	2121	(84 127 902)	(80 923 618)
15	мощности	2122	(37 827 742)	(38 548 704)
15	сферы теплоснабжения	2123	(3 356 278)	(3 304 654)
15	прочих товаров	2124	(22 023 613)	(17 900 244)
15	прочей продукции, работ, услуг	2125	(815 406)	(348 471)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	40 775 608	36 054 471
16	Коммерческие расходы	2210	(244 137)	(232 222)
16	Управленческие расходы	2220	(1 742 915)	(1 787 479)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	38 788 556	34 034 770
16	Доходы от участия в других организациях	2310	-	73 860
16	Проценты к получению	2320	1 925 315	894 201
16	Проценты к уплате	2330	(30 337)	(800 752)
16	Прочие доходы	2340	9 871 167	20 620 955
16	Прочие расходы	2350	(5 358 212)	(5 865 194)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	48 198 489	49 157 840
17	Текущий налог на прибыль	2410	(5 811 861)	(8 289 177)
17	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 144 435)	(2 227 700)
17	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(3 160 500)	(565 768)
17	Изменение отложенных налоговых активов	2450	876 798	(758 923)
17	Прочее	2460	167 982	(3 708)
17	в т.ч.: Налог на прибыль за прошлые налоговые периоды	2461	177 074	5 730
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	37 471 208	41 550 294

Окончание приложения Д

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2017 г.	За январь-декабрь 2016 г.
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода	2500	37 471 208	41 550 264
8	СПРАВОЧНО Базовая прибыль (убыток) на акцию, (руб.)	2900	0,21724	0,24088
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию, (руб.)	2910	-	-

Руководитель

Т.В. Липатов

Главный бухгалтер

М.Р. Евдокимова

"18" февраля 2018 г.



(Handwritten signature)
(подпись)

(Handwritten signature)
(расшифровка подписи)

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ОГК-2» ЗА 2015-2017 ГГ.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2017 года

Организация ПАО "ОГК-2"	Дата(число,месяц,год)	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	0710001
Вид экономической деятельности <i>Производство электроэнергии тепловыми электростанциями, в том числе деятельность по обеспечению работоспособности электростанций</i>	ИНН	31 / 12 / 2017
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКВЭД	76851389
<i>Публичное акционерное общество / Частная собственность</i>	по ОКОПФ/ОКФС	2607018122
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКЕИ	35.11.1
Местонахождение (адрес): <i>356126, Российская Федерация, Ставропольский край, Новоильинский район, поселок Солнечнодольск</i>		1 22 47 / 16
		384

Пояснения	Наименование показателя	Код стро-ки	На 31.12.2017г.	На 31.12.2016г.	На 31.12.2015г.
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
табл. 1.1	Нематериальные активы, в т.ч.	1110	434 922	512 794	594 063
	права на объекты интеллектуальной собственности	1111	386 131	464 003	545 272
	прочие	1119	48 791	48 791	48 791
табл. 1.2, 1.3	Результаты исследований и разработок	1120	54 935	19 582	687
табл. 2.1, п. 3	Основные средства, в т.ч.	1150	157 893 868	159 580 634	150 462 508
	Объекты основных средств, в т.ч.	1151	137 559 711	138 527 307	77 848 355
	земельные участки и объекты природопользования	1152	244 862	244 875	244 845
	здания, сооружения, машины и оборудование	1153	137 117 711	138 089 453	77 377 622
табл. 2.2, п. 4	Незавершенные капитальные вложения	1154	20 334 157	21 053 327	72 614 153
табл. 3.1, п. 5	Финансовые вложения, в т.ч.	1170	6 163 785	6 592 773	4 418 924
	инвестиции в дочерние общества	1171	6 163 342	6 154 969	3 370 580
	инвестиции в другие организации	1173	443	4	-
	займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	1174	-	437 800	1 048 344
	Отложенные налоговые активы	1180	1 363 423	2 580 651	361 648
п. 6	Прочие внеоборотные активы, в т.ч.	1190	2 175 955	1 041 226	1 933 364
	налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1192	-	-	3 985
	Итого по разделу I	1100	168 086 888	170 327 660	157 771 194

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017г.	На 31.12.2016г.	На 31.12.2015г.
АКТИВ					
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
табл. 4.1	Запасы, в т.ч.	1210	11 260 088	9 551 602	11 419 757
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	11 260 088	9 551 602	11 416 040
	затраты в незавершенном производстве	1213	-	-	3 717
	товары отгруженные	1215	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	15 130	26 070	61 589
табл. 5.1	Дебиторская задолженность, в т.ч.	1230	15 493 538	17 286 767	18 490 054
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в т.ч.	1231	502 361	506 242	603 308
	покупатели и заказчики	1232	5 561	6 906	7 568
	авансы выданные	1233	17 019	16 120	-
п. 8	прочие дебиторы	1234	479 781	483 216	595 740
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), в т.ч.	1235	14 991 177	16 780 525	17 886 746
	покупатели и заказчики	1236	10 768 641	10 617 597	9 803 429
	авансы выданные	1238	2 617 678	3 143 410	2 378 092
п. 8	прочие дебиторы	1239	1 604 858	3 019 518	5 705 225
табл. 3.1, п. 9	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), в т.ч.	1240	1 500	7 269	8 432
	займы, предоставленные на срок менее 12 мес.	1241	1 500	7 269	8 432
п. 12	Денежные средства и денежные эквиваленты, в т.ч.	1250	5 118 911	4 415 161	7 500 933
	расчетные счета	1252	4 245 154	3 867 373	5 013 979
	валютные счета	1253	63		
	прочие денежные средства и их эквиваленты	1259	873 694	547 788	2 486 954
	Прочие оборотные активы	1260	11 576	8 511	10 045
	Итого по разделу II	1200	31 900 743	31 295 380	37 490 810
	БАЛАНС	1600	199 987 631	201 623 040	195 262 004

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ОГК-2» ЗА 2016 –2017 ГГ.

Отчет о финансовых результатах

2017 год

Организация ПАО "ОГК-2"	Форма по ОКУД	КОДЫ
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (число, месяц, год)	0710002
Вид экономической деятельности Производство электроэнергии тепловыми электростанциями, в том числе деятельность по обеспечению работоспособности электростанций	по ОКПО	31 / 12 / 2017
Организационно-правовая форма / форма собственности Публичное акционерное общество / Частная собственность	ИНН	76851389
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКВЭД	2607018122
	по ОКПФ/ОКФС	35.11.1
	по ОКЕИ	1 22 47 / 16
		384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	Выручка	2110	139 613 447	134 284 652
	реализация электрической энергии и мощности	2111	133 355 500	128 265 233
	прочее	2118	6 257 947	6 019 419
табл. 6	Себестоимость продаж	2120	(118 286 134)	(117 617 927)
	реализация электрической энергии и мощности	2121	(112 657 173)	(112 197 229)
	прочее	2128	(5 628 961)	(5 420 698)
	Валовая прибыль	2100	21 327 313	16 666 725
п. 16	Управленческие расходы	2220	(2 549 984)	(2 518 353)
	Прибыль от продаж	2200	18 777 329	14 148 372
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	541
	Проценты к получению	2320	438 349	666 386
	Проценты к уплате	2330	(4 772 743)	(4 578 533)
п. 17	Прочие доходы	2340	4 468 508	2 774 498
п. 17	Прочие расходы	2350	(9 345 649)	(7 442 326)
	Прибыль до налогообложения	2300	9 565 794	5 568 938
п. 14	Налог на прибыль, в т.ч.:	2405	(1 217 341)	1 053 928
	текущий налог на прибыль	2410	(1 212 154)	-
	налог на прибыль прошлых лет	2411	(5 187)	1 053 928
	в т.ч. из стр. 2405			
	постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	1 004 051	1 224 615
	изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(474 756)	(5 611 334)
	изменение отложенных налоговых активов	2450	(1 217 228)	2 219 003
	Прочие	2460	(3 314)	266 159
	Чистая прибыль	2400	6 653 155	3 496 694