

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Повышение эффективности деятельности ООО «Газпром нефтехим Салават»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2019. 81617. ВКР

Руководитель проекта

доцент кафедры СОТ

_____ М.Д. Путилова

_____ 2019 г.

Автор проекта

студент группы ДО–502

_____ И.Н. Мамаева

_____ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Мамаева И.Н. Повышение эффективности деятельности ООО «Газпром нефтехим Салават» – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–502, 66 с., 10 ил., 17 табл., библиогр. список – 49 наим., 1 прил. 9 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Газпром нефтехим Салават».

Предмет исследования выступают финансовые результаты деятельности предприятия.

Цель данной работы – разработка комплекса мер по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Газпром нефтехим Салават» с применением современных методов и технологий анализа и контроля ключевых показателей эффективности в зависимости от объекта управления.

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность значение эффективности деятельности предприятия, изучены показатели оценки эффективности деятельности предприятия, представлены пути повышения эффективности деятельности предприятия.

Результаты исследования имеют определенную значимость: представлен комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия, что будет содействовать формированию информационной базы данных на предприятии и поспособствует принятию экономически корректных управленческих решений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	8
1.1 Сущность и значение эффективности деятельности предприятия...	8
1.2 Показатели оценки эффективности деятельности предприятия	14
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	20
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ».....	27
2.1 Общая экономическая характеристика предприятия.....	27
2.2 Анализ внешней среды предприятия	29
2.3 Анализ ликвидности баланса.....	32
2.4 Анализ финансовой устойчивости.....	35
2.5 Анализ деловой активности.....	37
2.6 Анализ рентабельности.....	38
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ».....	41
3.1 Комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.....	41
3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий.....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	62
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Мини-завод по переработке битумосодержащих отходов.	66

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В настоящее время для успешной реализации стратегии развития предприятия необходимы постоянный мониторинг эффективности его деятельности и внесение необходимых корректировок при отклонении показателей эффективности от заданных значений.

Формирование такой системы обеспечивает выживаемость и дальнейшее поступательное развитие хозяйствующих субъектов в сложных условиях продолжающихся кризисных явлений в экономике.

Для построения системы управления эффективностью предприятия, отвечающей современным требованиям, необходимы специальные организационные системы управления и знание современных методов учета ключевых показателей эффективности, их планирования и контроля.

Высокий уровень конкуренции, стремление руководства предоставить резервы для снижения стоимости основных услуг и продуктов предприятия с целью повышения рентабельности производства требуют своевременной и достоверной информации не только о реальном уровне затрат, но и о рациональности использования ресурсов, принадлежащих предприятию.

Создание современной системы управления эффективностью позволяет предприятию достигать таких результатов, как:

- 1) стратегическое направление управленческих решений в области управленческой политики;
- 2) четкое определение ключевых показателей эффективности, а также факторов, которые на них влияют как прямо, так и косвенно;
- 3) комплексное планирование, позволяющее своевременно реагировать на возможные риски и разрабатывать мероприятия по их снижению или полному устранению;
- 4) внедрение комплексной системы управления всей деятельностью предприятия в текущем режиме и в соответствии с четкими правилами и методами, обеспечивающими максимальную эффективность деятельности предприятия.

Объектом исследования является предприятие ООО «Газпром нефтехим Салават», а **предметом** исследования - система управления эффективностью деятельности предприятия.

Целью работы является разработка комплекса мер по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Газпром нефтехим Салават» с применением современных методов и технологий анализа и контроля ключевых показателей эффективности в зависимости от объекта управления.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

- 1) исследовать экономическую сущность эффективности деятельности предприятия;
- 2) проанализировать показатели оценки эффективности деятельности предприятия;
- 3) охарактеризовать пути повышения эффективности деятельности предприятия;

- 4) провести анализ внешней среды предприятия, ликвидности баланса, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности;
- 5) предложить комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия;
- 6) оценить эффективность разработанных мероприятий.

В качестве основных методов при написании выпускной квалифицированной работы использовались метод сравнения, метод анализа внутренней и внешней документации, поддерживающей деятельность ООО «Газпром нефтехим Салават».

Расчеты экономической эффективности инвестиционного проекта, направленного на повышение эффективности деятельности предприятия, были проведены с использованием программного продукта «Альт-Инвест», построенного на базе Excel.

Нормативно-правовые акты Российской Федерации, основные документы о финансовой деятельности ООО «Газпром нефтехим Салават», труды российских и зарубежных ученых и специалистов в области финансов и экономики были положены в основу методологической базы работы.

Практическая значимость работы основана на внедрении разработанных рекомендаций по совершенствованию политики управления эффективностью предприятия, что позволит улучшить его финансовые показатели деятельности в целом.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение эффективности деятельности предприятия

Если рассматривать предприятие как объект управления, оно представляет собой сложную и динамичную систему, содержащую социально-экономические, технические, организационные элементы и испытывающую постоянное влияние внешней среды. В процессе производства товаров и услуг предприятие объединяет в единый комплекс множество различных ресурсов, таких как материальные ресурсы, человеческий капитал, результаты интеллектуальной работы и т. д. Таким образом, любое предприятие представляет собой многоэлементную систему, которая подразделяется на конкретные подсистемы в зависимости от целей деятельности и направления развития.

Эффективность деятельности предприятия на современном рынке является сложной концепцией, и ее можно рассматривать с точки зрения ключевых аспектов деятельности предприятия. Таким образом, в зависимости от целей управления можно оценить эффективность торговой или производственной деятельности, эффективность финансового управления, маркетинговой и рекламной деятельности, экономической деятельности, технологических процессов, рабочей силы, использования заемных и собственных средств.

Согласно одному из определений, эффективность является наиболее выгодным соотношением между общим объемом расходов предприятия и совокупным экономическим результатом [7].

Согласно другому определению, эффективность – это конечная производительность рабочего процесса, инвестиционного проекта, технологической операции, которая выражается в терминах конечного эффекта на сумму затрат, необходимых для достижения результата [18].

В конечном итоге результаты деятельности предприятия можно определить, как конечный финансовый результат деятельности в форме показателей прибыли.

Конкурентоспособность предприятия является показателем относительной эффективности и позволяет определять его рыночное положение, сравнивать его конкурентные преимущества по сравнению с близкими предприятиями-аналогами. Если предприятие не выдерживает конкуренции, оно теряет свои позиции на рынке и вынуждено либо уходить с рынка, либо пересматривать свою стратегию развития, деятельность и модернизацию.

Для определения эффективности необходимо учитывать, как фактические результаты деятельности на дату анализа, так и планируемые результаты в будущем, так как такой важный показатель как рыночная стоимость предприятия во многом определяется суммой денежных потоков, которые будут сгенерированы предприятием в рассматриваемом прогнозном периоде.

Таким образом, любому хозяйствующему субъекту для достижения эффективности деятельности необходимо добиваться роста прибыли и рыночной стоимости, усиления своих конкурентных позиций на рынке.

В целом эффективность предприятия заключается в способности корректировать торговый или производственный процесс таким образом, чтобы вышеназванные показатели увеличивались и опережали темпы роста ближайших конкурентов.

Поскольку планируемая прибыль на будущие периоды является условной величиной, которую нельзя точно определить, современное руководство предлагает рассмотреть нефинансовые показатели эффективности, которые косвенно влияют на долгосрочные результаты, в рамках оценки эффективности. В связи с этим современные исследователи и практики имеют несколько концепций эффективности.

Таким образом, под эффективностью мы можем понимать уровень достижения оперативных и стратегических целей предприятия [20]. В то же время цели следует рассматривать как динамическое явление, требующее корректировки в зависимости от рынка, политической, социальной ситуации.

Эффективность можно определить, как степень способности предприятия использовать внешнюю среду в качестве источника уникальных ресурсов, что позволяет использовать конкурентное преимущество, демонстрируя инновационные подходы как в области управления, так и в технологии. В этой ситуации предприятие выступает в качестве элемента системы взаимосвязи внутренней и внешней среды, вступая в активное взаимодействие с последней.

Эффективность деятельности может быть определена с финансовой точки зрения, когда оценка зависит от способности предприятия максимизировать прибыль при сохранении существующего объема затрат или минимизации затрат с целью увеличения конечных показателей [32].

Эффективность как элемент управления определяет рационализацию построения организационной структуры и взаимосвязи ее элементов с целью повышения удовлетворенности персонала, уровня контроля, степени выполнения обязательств перед партнерами, поставщиками, обществом и государством.

Эффективность также можно оценивать с точки зрения клиентов и заказчиков, когда их уровень удовлетворенности на первом месте. Такой подход целесообразно применять в том случае, когда клиенты могут оказать существенное влияние на предприятие в целом.

Все цели управления эффективностью деятельности можно разделить в соответствии с общей целевой политикой предприятия, которая может быть представлена в виде схемы (рисунок 1.1).

По мнению экономиста Д. Синка, «эффективность предприятия состоит из семи ключевых показателей:

- 1) эффективность как способность достичь максимального эффекта от поставленной цели;
- 2) рентабельность как степень эффективности использования собственных и заемных средств и ресурсов;
- 3) качество как уровень соответствия продукции и услуг стандартам качества и целевому назначению;
- 4) уровень рентабельности как соотношение между валовым доходом

предприятия и объемом расходов;

5) производительность как отношение объема производства продукции и услуг к объему ресурсов, затрачиваемых в процессе производства;

6) качество работы сотрудников как степень удовлетворенности членов рабочей команды условиями труда, а также возможность личных потребностей и запросов;

7) использование новых технологий управления, маркетинга, производства как характеристика повышения научно-технического потенциала предприятия» [11].



Рисунок 1.1 – Управление эффективностью в зависимости от целей бизнеса [9]

По мнению другой группы исследователей, основными условиями, необходимыми для признания предприятия эффективным, являются «следующие:

1) цели предприятия учитываются в динамике времени и не являются окончательными, определяются в зависимости от требований и тенденций внешней среды, а также самого предприятия;

2) основное содержание стратегических и операционных целей в общем отражает как внутриорганизационные процессы, так и внешние условия предприятия;

3) цели, поставленные как фундаментальные, успешно реализованы и достигнуты в полном объеме. Затраты, необходимые для их достижения, пропорционально связаны с конечным финансовым или социальным результатом деятельности;

4) предприятие использует инструменты, отвечающие требованиям рынка и общества, в качестве инструментов для достижения своих целей, что позволяет избежать дополнительных затрат на социальную реабилитацию и адаптацию выполненных услуг и выполненных работ» [15].

Таким образом, эффективность деятельности предприятия заключается в способности ее менеджеров формулировать и реализовывать как стратегические, так и операционные цели, и задачи с учетом всех факторов, а также достигать запланированных результатов с использованием традиционных методов, которые

не противоречат друг другу и общепринятым правилам.

В настоящее время на эффективность деятельности предприятия влияют различные факторы положительной или отрицательной направленности.

Первые позволяют предприятиям более эффективно проводить мероприятия и наиболее полно использовать все ресурсы, а негативные факторы тормозят развитие и не дают возможность наиболее полно задействовать ресурсный потенциал предприятия.

По объекту воздействия факторы принято подразделять на «три группы:

1) факторы ресурсного обеспечения предприятия, необходимые для нормального функционирования предприятия (объекты основных средств, людские ресурсы, информационные ресурсы, оборотные активы и т. д.).

2) факторы, определяющие степень технического развития предприятия и его экономического благополучия (методы организации труда, торгово-производственный процесс, применяемые технологии, инвестиции и инновации, использование продуктов научно-технического прогресса, повышение квалификации персонала и т. д.).

3) факторы, влияющие на уровень коммерческой эффективности торгово-производственной деятельности (способы реализации маркетинговой и рекламной стратегии, работа с поставщиками, логистика, коммерческая деятельность)» [16].

Вышеприведенные факторы пронизывают все области деятельности предприятия, что вынуждает руководство использовать комплексные методы оценки, позволяющие отражать как текущую ситуацию, так и прогнозировать будущие периоды развития.

Основной задачей менеджмента является формирование таких условий для предприятия, при которых оно способно существовать в условиях современного рынка в течение неопределенно долгого времени и приносить доход.

Планирование показателей эффективности может быть выполнено за будущий период в случае долгосрочного планирования и за текущий период на этапе краткосрочного планирования.

При осуществлении долгосрочного планирования сложно добиться высокого уровня точности процесса планирования; для него характерно также существенное влияние таких факторов, как реализация инвестиционной стратегии предприятия, действия конкурентов, государственная политика в области управления экономикой, наступление форс-мажорных событий. Текущее планирование характеризуется точностью и относительной простотой расчетов, благодаря возможности прогнозирования и влиянию факторов, воздействующих на внешнюю и внутреннюю среду предприятия.

Взаимосвязь всего многообразия критериев эффективности позволяет создать модель эффективности предприятия в зависимости от временного интервала. Эту модель можно визуально представить в виде изображения (рисунок 1.2). В краткосрочной перспективе должны быть оценены критерии, которые позволяют исследовать положение дел на предприятии за относительно короткий период времени. Они обычно относятся к производительности, качеству, гибкости, удовлетворенности. Под производительностью они понимают способность

предприятия производить необходимое количество продуктов и услуг в зависимости от потребностей внешней среды.

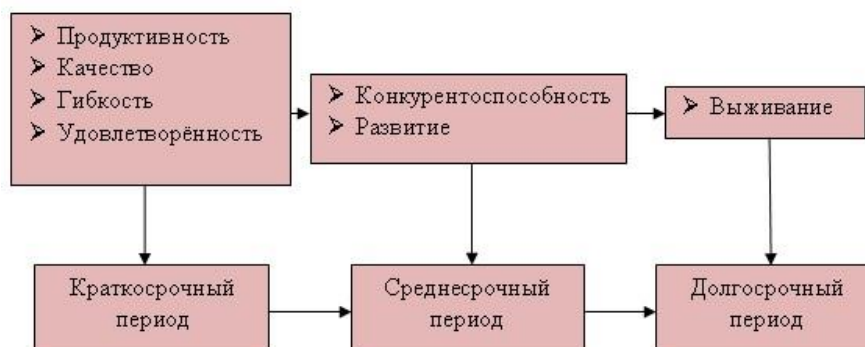


Рисунок 1.2 – Модель эффективности в зависимости от временного интервала [11]

Качество означает способность предприятия удовлетворять запросам клиентов и покупателей от функциональных и потребительских свойств товаров и услуг. В то же время, показатели оценки предоставляются непосредственно клиентами предприятия и выражаются в количестве возвратов, жалоб и т. д.

Под гибкостью мы подразумеваем способность предприятия перераспределять существующие ресурсы для организации производства более прибыльных продуктов и услуг, осваивать новые сегменты с целью диверсификации деятельности. Кроме того, задачей управления является обязанность уметь проводить грамотную адаптацию методов и инструментов в области планирования с учетом этих изменений.

Под удовлетворением мы понимаем чувство удовлетворенности работников выполненной работой, осознание их роли на предприятии, их рабочего места как удобного и удовлетворяющего их потребностям.

Все критерии краткосрочного периода тесно взаимосвязаны, что вынуждает руководство применять взвешенный подход к влиянию на каждый из них. Например, ужесточение трудовой дисциплины для повышения производительности труда может негативно повлиять на уровень удовлетворенности персонала, что в конечном итоге приведет к снижению общей эффективности управления.

Среднесрочные критерии эффективности позволяют нам оценивать деятельность предприятия в течение более длительного периода времени. К ним относятся конкурентоспособность и развитие.

Под конкурентоспособностью понимают положение предприятия на рынке в конкретной отрасли, долю рынка по объему производства товаров и услуг и качество продукции по сравнению с конкурирующими предприятиями.

Развитие предполагает оценку финансовой и инвестиционной деятельности предприятия и, целесообразности инвестиций в различные проекты, суммы финансовой и социальной отдачи, которые могут обеспечить устойчивое положение предприятия на динамичном рынке. Долгосрочные критерии

эффективности включают способность предприятия сохранять свои позиции на рынке в течение длительного промежутка времени, то есть способность выживать и адаптироваться к быстро меняющейся внешней и внутренней среде. Эффективность принято разделять на следующие виды:

- 1) индивидуальную;
- 2) групповую;
- 3) организационную.

Индивидуальная эффективность выражает конечный результат достижения целей и задач конкретным сотрудником предприятия, при сопоставлении усилий и достигнутого эффекта. Она определяется уровнем квалификации специалиста, его способностей, умений и навыков; степенью заинтересованности в работе и достижении поставленных целей; отношений в коллективе, уровне существующей нагрузки при выполнении задач.

Групповая эффективность – важная составляющая, позволяющая добиться более высоких результатов благодаря коллективной деятельности, которая превышает сумму результатов деятельности отдельных индивидуумов (в данном случае имеет место так называемый эффект синергии или эффект «2+2 = 5»).

При организационной эффективности проявляется комплексное взаимодействие индивидуальной и групповой эффективности с учетом эффекта синергии. При этом оказывают влияние такие факторы как внешние условия организации (состояние экономики, рыночные условия, отношения с партнерами и т. д.); используемые технологии и уровень технической оснащенности организации. Источники эффективности каждого типа представлены в виде рисунка 1.3.

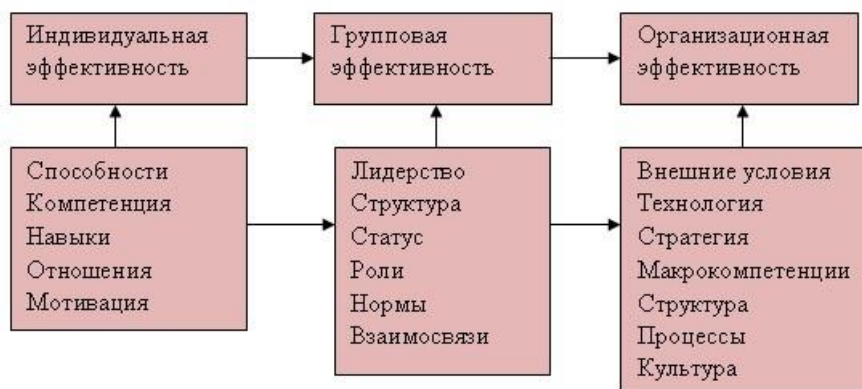


Рисунок 1.3 – Источники формирования эффективности деятельности предприятия [7]

Для системы административного управления было характерно определение целей управления эффективностью предприятия в форме постановки задач по общему снижению себестоимости продукции, не превышающей плановое значение затрат. Для рыночной экономики для менеджеров более характерно выбирать цели, наиболее соответствующие бизнес-целям. В этой ситуации цель определяется скорее общей стратегией предприятия, а также условиями деятельности в определенный период времени и в условиях конкретной внешней

среды. Важнейшими показателями управления эффективностью современного предприятия являются:

- 1) постоянный рост чистой прибыли и рентабельности,
- 2) рост производительности труда, улучшение условий работы персонала;
- 3) инвестирование финансовых ресурсов в те виды конкурентоспособной продукции, которые наиболее востребованы рынком;
- 4) наиболее полное удовлетворение рыночного спроса;
- 5) повышение качества производимой продукции и оказываемых услуг с учетом предпочтений и пожеланий потребителей;
- 6) способность быстро перестраиваться и решать новые возникающие задачи и проблемы;
- 7) постоянный поиск резервов снижения расходов и удержание цен на производимый продукт в пределах инфляции.

Основными функциями системы управления эффективностью деятельности предприятия являются: «прогнозирование и планирование уровня затрат, продаж, потребностей в трудовых и материальных ресурсах; организация оперативного контроля и мониторинга эффективности как в каждой области деятельности, так и на каждом отдельном этапе производства; согласование затрат и их регулирование в зависимости от меняющихся условий как внешней, так и внутренней среды; текущий и окончательный анализ эффективности в частности, а также комплекс стратегии развития предприятия в целом» [10].

Организация контроля и мониторинга эффективности производства является важнейшим элементом управления. Он устанавливает, кто, в какие сроки, с какой информацией и документами, как он управляет различными типами ресурсов в структуре бизнеса. Центры ответственности определены. Разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных взаимоотношений руководителей и специалистов, связанных с управлением эффективностью. Эта схема должна быть совместима с организационной и производственной структурой предприятия.

Таким образом, в общих чертах, анализ эффективности является ключевым элементом контроля в системе управления предприятием. Он предшествует управленческим решениям и действиям, обосновывает и подготавливает их. Анализ позволяет оценить эффективность использования всех ресурсов предприятием, выявить резервы снижения себестоимости продукции, подготовить материалы для принятия рациональных управленческих решений.

Управление производительностью – это динамичный процесс, который включает в себя прямые действия и действия по управлению с обратной связью, целью которых является достижение высокого экономического результата предприятия. Для оценки эффективности лидеры могут использовать различные методы и системы показателей, которые подробно обсуждаются во втором абзаце.

1.2 Показатели оценки эффективности деятельности предприятия

На сегодняшний день для оценки деятельности предприятия чаще всего

используется методология оценки ключевых показателей, или КРІ. Эта система позволяет руководству видеть состояние дел предприятия в текущее время и за плановые периоды, не углубляясь при изучении финансовой отчетности. В зависимости от направления деятельности предприятия в систему могут быть включены различные показатели, которые могут наиболее точно характеризовать наиболее значимые процессы.

Внедрение системы ключевых показателей на предприятии позволяет руководителю и менеджменту принимать управленческие решения не на основе данных бухгалтерской отчетности, информация из которой запаздывает во времени, а на основе более развернутых показателей прибыльности. В то же время система отражает все основные результаты деятельности, учет которой построен на качественно новом уровне, что позволяет корректировать стратегию в зависимости от реальных условий, а не от формальных показателей отчетности.

К ключевым показателям эффективности в зависимости от специфики деятельности предприятия могут быть отнесены такие как: «объемы продаж, производственные и финансовые показатели, показатели эффективности персонала, показатели эффективности маркетинга и продвижения и т. д.» [12].

Таким образом, в сфере продаж можно рассчитать такие показатели, как выручка по видам деятельности; уровень дебиторской задолженности и доля просроченной дебиторской задолженности; общий доход; фактическая реализация плана продаж; количество выполненных транзакций; количество новых клиентов, количество постоянных клиентов, сумма выручки по договорам с новыми клиентами и другие.

С точки зрения КРІ вся структура предприятия может быть разделена на отделы, которые непосредственно осуществляют торговую деятельность (отдел продаж, отдел маркетинга, отдел продаж) и отделы обслуживания, которые выполняют функцию обеспечения запланированного объема продаж. Сервисные отделы включают отдел логистики, отдел снабжения и производство. Оценка сервисных единиц в большей степени носит качественный характер, включая такие показатели, как:

- 1) своевременная доставка;
- 2) нет простоя;
- 3) выполнение планов;
- 4) соблюдение правил;
- 5) удовлетворенность клиентов [13].

Для каждой единицы обслуживания можно составить сетку стандартов, включая такие данные, как оценки заказов, прибыльность, прибыль, нагрузка, достаточность капитала и т. д. Таким образом, план действий или матрица доходности позволит менеджерам планировать уровни прибыли в зависимости от метода, доставку товаров и услуг, используемых при установке оборудования и технологий, количество рабочих групп и другие важные условия.

В настоящее время в качестве основных показателей, характеризующих оценку эффективности деятельности предприятия с финансовой точки зрения, принято считать показатели прибыли и рентабельности. При подробном анализе

факторов, влияющих на формирование этих показателей, существует возможность выявления резервов их увеличения и повышения эффективности деятельности.

Прибыль и рентабельность отражают основные процессы в деятельности коммерческой организации, а также степень ее эффективности в рыночных условиях.

С экономической точки зрения прибыль характеризуют как разницу между совокупностью всех доходов и расходов предприятия. По мнению автора, это определение является довольно обобщенным и не может наиболее полно раскрыть понятие прибыли.

Этот термин наиболее точно описан в определении группы российских ученых во главе с Е.А. Маркарян, где прибыль обозначается «как конечный результат финансовой деятельности организации, способен характеризовать показатель абсолютной эффективности ее работы» [27].

На формирование прибыли оказывают влияние внешние и внутренние факторы.

Внутренние факторы «отражают внутрифирменные процессы, в том числе колебания в производстве товаров или услуг, изменения в стоимости, тенденции ценообразования, степень износа оборудования, использование новых технологий и разработок, общую эффективность производства, финансовую политику управления и т. д.» [23].

Внешние факторы «отражают состояние макросреды и включают такие показатели, как инфляция, цены на сырьевые материалы, изменения рыночных условий, колебания спроса и предложения, изменения конкурентной среды, а также законодательства, международного права и т. д.» [26].

В целом, прибыль представляет собой сложную многокомпонентную категорию в сумме экономических показателей. В этом показателе интегрально отражаются достигнутые уровни эффективности производства, качества продукции, работ и услуг.

Рост прибыли хозяйствующих субъектов отвечает интересам государства, так как увеличиваются поступления в бюджет, повышаются занятость и доходы населения, улучшается общий инвестиционный климат в стране.

Показатель прибыли является абсолютным по величине, поэтому важнейшим дополняющим показателем является показатель рентабельности.

Савицкая Г.А. определяет рентабельность как «относительный показатель, отражающий общий уровень рентабельности производства товаров или услуг» [31]. В целом прибыльность является наиболее полным показателем, а не прибыль, поскольку благодаря расчетам показателей прибыльности можно направить усилия на развитие наиболее прибыльных и перспективных сфер бизнеса.

Г.А. Савицкая и другие известные специалисты в области финансов и экономики, предлагают разделить показатели рентабельности на несколько «основных направлений:

1) группа показателей, отражающих рентабельность производственных затрат, а

также инвестиций;

2) группа показателей эффективности продаж;

3) группа показателей рентабельности капитала в целом и его составляющих в частности» [31].

Таким образом, основные финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в показателях прибыли и рентабельности. Их рост означает рост эффективности бизнеса, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов и партнеров.

Основой для проведения анализа прибыли и рентабельности предприятия является его финансовая отчетность.

Метод исследования и сбора данных имеет наибольшее значение, на основе которого становится возможным сформировать наиболее полный массив информации, отвечающий стратегическим целям разработки управленческих решений и комплексу мер по улучшению финансовой устойчивости субъекта хозяйствования.

В настоящее время для анализа показателей прибыли и рентабельности используется развитый инструментарий, включающий в себя:

1) вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

2) анализ показателей ликвидности и финансовой устойчивости;

3) анализ показателей прибыльности и рентабельности;

4) анализ показателей оборачиваемости;

5) факторный анализ и другие.

Горизонтальный анализ используется для получения данных о динамических процессах за определенный период времени [22]. Этот тип анализа является самым простым и позволяет отслеживать скорость изменения определенного вида прибыли или прибыльности. Кроме того, этот тип анализа позволяет определять шаблоны текущих бизнес-процессов и вносить коррективы в производственные планы в зависимости от данных.

Вертикальный анализ прибыли является более сложным и основан на изучении структуры агрегированных показателей прибыли, распределения и использования. При этом рассчитываются «удельные веса отдельных структурных элементов совокупного показателя прибыли» [8].

Таким образом, при использовании данного вида анализа вся совокупность прибыли принимается равной ста процентам, после чего ее состав подвергается подробному анализу в процентном отношении и коррелирует с общим показателем. Вертикальный анализ, таким образом, позволяет провести комплексную оценку каждой из статей доходов и расходов, а также насколько оптимально были использованы активы и пассивы предприятия. В итоге выявляются факторы, оказавшие как положительное, так и отрицательное воздействие на финансово-хозяйственную деятельность анализируемого предприятия.

Вертикальный анализ особенно важен, когда организация выходит на валютный рынок, где финансовые показатели играют ключевую роль в синергии

организации и бизнеса.

Каждое предприятие само определяет алгоритм организации и проведения вертикального анализа с учетом специфики деятельности. В целом, при разработке индивидуальной стратегии становится возможным значительно повысить эффективность вертикального анализа. С другой стороны, если стратегия сформулирована неправильно и не соответствует конкретным целям бизнеса, данные, полученные в результате анализа, могут быть неверно интерпретированы, что в конечном итоге повлияет на достоверность информации о показателях финансовой устойчивости предприятия. Исходя из этого, можно сделать вывод, что выбор стратегического направления при проведении вертикального анализа должен осуществляться после тщательной подготовки и учитывать максимальное количество важных параметров и характеристик.

Вертикальный анализ позволяет оценить параметры платежеспособности предприятия и разработать наиболее оптимальную стратегию распределения финансовых средств.

Он позволяет также выявить сильные и слабые стороны предприятия, укрепить рыночные позиции путем корректировки своей стратегии развития и сохранения рыночных позиций. Кроме того, этот вид анализа является предпосылкой для выхода на новые рынки как внутри страны, так и за рубежом, что особенно важно при наличии тенденций к интеграции бизнеса.

Следующим видом анализа является «анализ коэффициентов» [8].

В этом случае предполагается сравнить абсолютные показатели деятельности предприятия в целом и относительные показатели в частности, что позволяет менеджерам сделать вывод о наиболее приемлемых способах формирования и распределения прибыли предприятия. Группа основных коэффициентов в этом методе представлена показателями рентабельности.

Часто используется такой метод анализа, как сравнительный. В этом случае исследователи ориентируются на сравнение значений аналогичных показателей. Далее определяются абсолютные и относительные отклонения выбранных показателей.

На сегодняшний день исследователи выявили несколько видов «сравнительного анализа»:

- 1) сравнение прибыли и рентабельности исследуемой организации со средними по отрасли и аналогичными показателями конкурирующих предприятий, что позволяет выявить конкурентные позиции с точки зрения уровня эффективности бизнеса;
- 2) сравнение фактических показателей прибыли и рентабельности исследуемой организации с плановыми или нормативными, что помогает выявить отклонения и установить причины этих отклонений;
- 3) сравнение показателей прибыли между подразделениями и филиалами с целью определения наиболее и наименее эффективных из них» [21].

Определенные результаты можно получить после проведения факторного анализа прибыли и рентабельности, когда проводится оценка влияния на эти показатели различных факторов, таких как, изменения в стоимости, объемах

продаж, структуре продаж и т. д. В результате менеджмент предприятия получает определенные рычаги воздействия на финансово-хозяйственную деятельность с целью улучшения финансовых показателей.

Кроме количественного, представляет интерес и качественный анализ факторов, влияющих на формирование прибыли.

Если качество прибыли высокое, это сопровождается увеличением объемов продаж или производства при параллельном снижении стоимости услуги или продукта. Если качество прибыли низкое, темпы продаж и производства, как правило, снижаются, а уровень расходов, наоборот, имеет тенденцию к росту, что отражается на отпускных ценах на продукцию.

В целом, качественная составляющая прибыли позволяет сравнительно оценить эффективность использования экономических и финансовых ресурсов предприятия. Основной целью для организации является постепенное снижение стоимости продуктов и услуг.

По мнению некоторых исследователей, полное изучение прибыли невозможно без определения точки безубыточности при производстве или продаже товаров и услуг [28]. Безубыточность характеризуется такой ситуацией, когда полный объем затрат равен полному объему выручки от продаж. В этом случае прибыль предприятия равна нулю. Это явление также называют критической точкой или порогом прибыльности.

Для достижения порога прибыльности необходимо производить и продавать такой объем продукции, чтобы покрывать переменные и постоянные издержки предприятия за счет стоимости выручки от продаж. Для получения прибыли необходимо увеличить объемы производства и продаж. Если этот объем будет меньше критического, тогда предприятие получит убыток [29].

Таким образом, правильные управленческие решения возможны только на основе детального анализа показателей прибыли и рентабельности. Это справедливо для любого хозяйствующего субъекта независимо от его размеров, специфики деятельности и организационно-правовой формы.

Анализ прибыли и рентабельности является одним из важных направлений в поиске путей повышения эффективности бизнеса. Успешное развитие организации в долгосрочной перспективе зависит от своевременности ее реализации, достоверности полученных результатов и оперативной разработки мер, направленных на увеличение маржи прибыли и прибыльности.

Таким образом, руководство предприятия имеет возможность сформировать окончательную интерфейсную форму, содержащую показатели основных процессов, связанных с областями продаж, производства и обслуживания на основе системы ключевых показателей эффективности.

После составления окончательного отчета по ключевым показателям эффективности менеджеры получают возможность решить «ряд задач:

- 1) обеспечение регулярного мониторинга формирования финансовой отчетности, показателей прибыли и их динамики;
- 2) определение степени влияния группы внешних и внутренних факторов на конечные и промежуточные результаты финансовой деятельности;

- 3) поиск лучших способов создания резервного капитала, а также оптимизация показателей прибыли и рентабельности;
- 4) планирование и реализация комплекса мер по наиболее эффективному освоению запасов, выявленных на предыдущем этапе, с целью повышения значения показателей экономической устойчивости;
- 5) обеспечение контроля за выполнением комплекса мер» [31].

Чтобы внедрить систему ключевых показателей эффективности, необходимо определить целевые направления деятельности предприятия, а также определить приоритетные направления развития, определить цели по отраслям и уровням управления. После определения КРІ необходимо установить частоту измерений и анализа данных.

В то же время любое управленческое решение в области оценки эффективности подчиняется определенным законам и осуществляется в соответствии с разработанным алгоритмом выбора способа воздействия на ключевые показатели эффективности в зависимости от исходных данных, потенциальных возможностей предприятия, а также стратегические цели бизнеса.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

Любое решение в области оценки эффективности и выбора способов улучшения критериев эффективности подчиняется определенным законам и осуществляется в соответствии с разработанным алгоритмом, который позволяет выбрать способ воздействия на ключевые показатели эффективности в зависимости от исходных данных, потенциальных возможностей предприятия, а также стратегические цели бизнеса.

Под методами повышения эффективности деятельности предприятия понимается комплексная система мероприятий, направленных на повышение эффективности как отдельных частей организации, так и предприятия в целом [24].

В целом повышение эффективности деятельности зависит от наиболее рационального использования основных средств предприятия. Таким образом, в кризисной ситуации перед руководством стоит задача достижения максимальной рабочей нагрузки предприятия при сохранении текущего уровня затрат или их снижении.

В условиях нестабильной экономики основные пути повышения эффективности деятельности предприятия связаны, прежде всего, с экономией ресурсов и рационализацией их использования:

- 1) снижение трудоемкости и повышение производительности труда основного персонала за счет определения и поддержания оптимальной численности работников, повышения уровня квалификации, обеспечения более быстрого роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой, применения прогрессивных систем и форм оплаты труда, совершенствования условия труда, механизация и автоматизация производственных процессов, обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.

- 2) активизация инвестиционной деятельности за счет внедрения новых технологий и использования более современного оборудования, что позволяет более экономно использовать материалы;
- 3) сокращение капитального и материального потребления работ и услуг за счет продажи неиспользованного и устаревшего оборудования и техники, осуществления арендной и лизинговой деятельности, повышения качества обслуживания и ремонта основных средств, обеспечения большей нагрузки на машины и оборудование.
- 4) совершенствование организации деятельности, труда и управления путем реструктуризации предприятия, использования более современных организационных структур, а также современных подходов к управлению;
- 5) улучшение сервиса за счет расширения спектра предоставляемых работ и услуг;
- 6) использование маркетинга и рекламы, в том числе разработка оптимальной ценовой стратегии, реализация рекламных кампаний, организация и проведение маркетинговых исследований конъюнктуры рынка, конкурентной среды, потребительских предпочтений.

В рамках маркетинговой и рекламной деятельности может использоваться современная концепция бенчмаркинга, которая заключается в оценке стратегий и целей предприятия, чтобы гарантировать сохранение рыночных позиций.

При обосновании наиболее эффективных предпринимательских стратегий с использованием принципов сравнительного анализа рассматриваются следующие аспекты:

- 1) структура конкурентной среды и соотношение показателей основных конкурентов;
- 2) негативные аспекты деятельности предприятия и причины отставания от конкурентов;
- 3) возможные направления улучшения деятельности предприятия с целью полной или хотя бы частичной компенсации негативных факторов;
- 4) способы внедрения передовых стратегий, используемые лидерами производственно-рыночной среды [14].

Таким образом, бенчмаркинг позволяет получать наиболее полные аналитические данные с целью дальнейшей компиляции и использования для построения наиболее эффективной бизнес-модели.

Успех любого управленческого решения в области повышения операционной эффективности в конечном итоге зависит от слаженности действий команды менеджеров и менеджеров.

Каждый этап принятия решения, в зависимости от исходных данных, должен иметь ответственного специалиста, а также четко определенную цель и определенные методы анализа.

Таким образом, решение о повышении эффективности деятельности можно рассматривать с этой стороны как алгоритм последовательных действий, определяющий, кто, что, в какие сроки должен быть выполнен, а также показатели и критерии эффективности, набор ресурсов и средств связи способы

мотивации участников процесса, уровни и методы контроля исполнения [33].

Основными этапами решения по повышению эффективности конкретной сферы деятельности или видов деятельности в целом являются следующие:

- 1) выявление и анализ проблемной ситуации; обозначение целей;
- 2) определение всего множества альтернативных решений;
- 3) выбор приемлемых и предварительно лучших альтернатив;
- 4) оценка решения руководителя;
- 5) экспериментальная проверка;
- 6) выбор окончательного решения;
- 7) обозначение этапов и сроков выполнения решения, обеспечение реализации решения и окончательная реализация решения [24].

Для удобства этапы принятия и реализации решений по повышению эффективности деятельности можно представить в виде блок-схемы (рисунок 1.4).

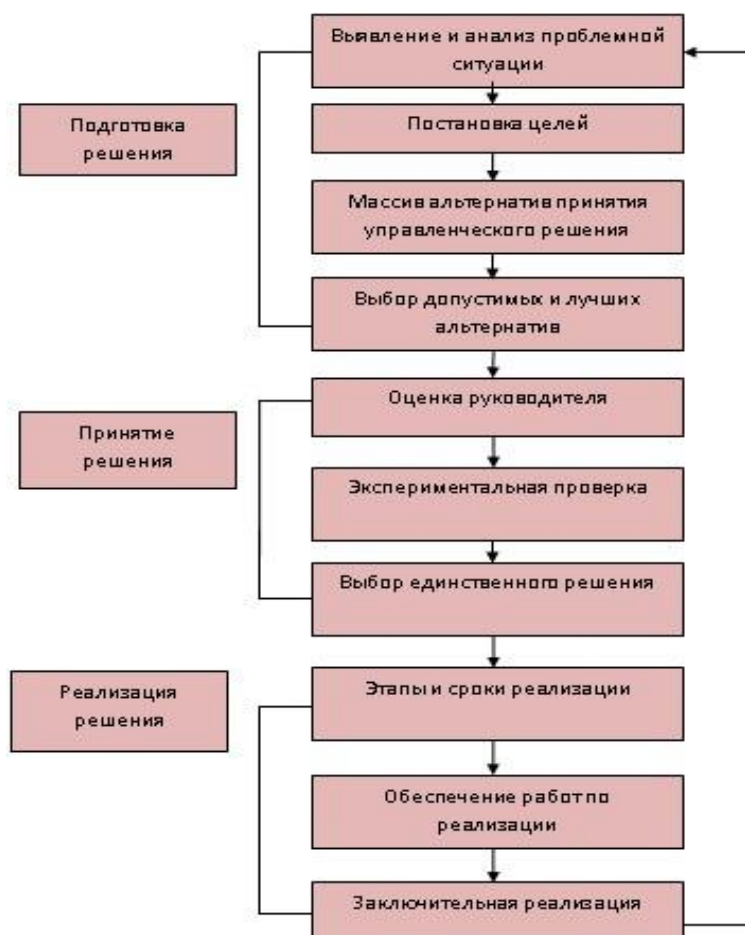


Рисунок 1.4 – Алгоритм принятия решения об улучшении эффективности деятельности [11]

Из рисунка 1.4 видно, что алгоритм улучшения эффективности деятельности включает в себя три основных этапа:

- 1) подготовка решения;
- 2) принятие решения;

3) реализация решения.

После осуществления заключительного этапа алгоритм закольцовывается, и, при необходимости, выявляется следующая проблема.

На первом этапе происходит анализ исходной информации о состоянии предприятия и внешней среды, а также определение места и роли анализируемого объекта, происходит структуризация и ранжирование проблем.

Конечный результат работ на этапе выявления и анализа проблем является формулирование кардинальных трудностей, решение которых необходимо осуществить в первоочередном порядке.

На этапе формирования целей определяются цели для решения основных задач. В то же время цель должна иметь конкретные формулировки и количественные характеристики, по которым можно будет судить о степени их достижения. Это конечный результат работы на втором этапе.

На этапе определения полного списка альтернатив определите наиболее полный набор решений указанной задачи. В реальных условиях рассматривается несколько (обычно два или три) решения.

Выбор приемлемых и лучших альтернатив предполагает прохождение через фильтр решений, предложенных на предыдущих этапах. Далее они проводят детальный анализ допустимых альтернатив с точки зрения достижения своих целей, затрат ресурсов, соблюдения конкретных условий реализации альтернатив.

Конечным результатом работы на четвертом этапе является вынесение суждения о предпочтении альтернатив. Эти данные системными аналитиками представляются человеку, принимающему решение по этой проблеме.

На пятом этапе менеджер оценивает альтернативы напрямую. Он делает выбор лучшего способа достижения цели. Более того, делая вывод о выборе, руководитель учитывает дополнительные факты, не учтенные системными аналитиками. Таким образом, обмен интуицией, опытом менеджера и методами анализа, которыми владеют специалисты, позволяет полностью учесть все аспекты решаемой проблемы. Конечным результатом работы является принятие решения со стороны менеджера о предпочтении вариантов достижения целей.

На этапе экспериментальной проверки альтернатив получается дополнительная экспериментальная информация, которая необходима для окончательного формирования суждения менеджера о предпочтении конкретного решения.

Выбор единственного решения предполагает определение окончательного выбора на данном этапе.

На этапе определения сроков и исполнителей принятого решения решение делится на составные компоненты, которые имеют конкретную временную и адресную ссылку.

Работа по реализации решения обеспечивается доведением задач до исполнителей, обеспечением исполнителей всем необходимым, выбором рациональных методов работы, подбором и обучением персонала, разъяснением исполнителям целей решения и их конкретной роли. при его реализации определяются методы стимулирования эффективной реализации решения.

Реализация решения осуществляется путем оперативного контроля за выполнением решения, устранения отклонений от реализации решения, внесения, при необходимости, корректировок в внедренное решение, анализа результатов внедренного решения.

Например, если основной целью повышения эффективности деятельности предприятия является выбор наилучших способов обеспечения роста показателей экономической эффективности, необходимо провести комплексный анализ показателей и определить методы, которые могут повлиять на их изменение на в большей степени. Например, могут быть события в области маркетинга, в области закупок и организации поставок, в области заключения контрактов, диверсификации продуктов и услуг и продвижения наиболее прибыльных видов деятельности.

На основе анализа исследователи формируют глобальный список всех возможных способов увеличения запасов предприятия и их развития. Этот список является инструментом для дальнейшего анализа.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются для каждого вида продукции. Их основными источниками являются увеличение объема продаж продуктов, снижение их стоимости, повышение качества коммерческих продуктов, их реализация на более прибыльных рынках сбыта (рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 – Резервы увеличения прибыли от реализации продукции [11]

Далее аналитики могут разработать список критериев, которые будут оценивать эффективность конкретного пути развития по сумме показателей.

Результатом расширенного анализа является список конкретных и наиболее эффективных мер для развития и прироста капитала организации. Далее, решения оцениваются руководством, и формируется окончательная стратегия развития.

Также руководству необходимо организовать систему контроля за выполнением решения, оценки промежуточных и окончательных результатов.

Заключительный этап носит оценочный характер и позволяет полностью проанализировать, как одно или другое решение повлияло на деятельность предприятия. Кроме того, у исследователей появилась новая возможность определить наиболее уязвимые места в области формирования прибыли, и работа в этих областях продолжается.

Большинство управленческих решений в области повышения эффективности зависят от внешних факторов, чему способствуют ситуации неопределенности и риска. Поэтому при принятии решения необходимо оценить степень риска и измерить его величину. Степень риска – это вероятность потери, а также сумма возможного ущерба от него.

Наиболее распространенными способами снижения риска этого может быть метод диверсификации покупок; сбор и анализ дополнительной информации на этапе принятия решений; ограничение затрат на внедрение и принятие решений; страхование [19].

Решения принимаются в условиях неопределенности, когда невозможно оценить вероятность возможных результатов. Обычно неопределенность связана с разработкой решения, а риск – с его реализацией. Столкнувшись с неопределенностью, менеджер может использовать две основные возможности. Сначала попробуйте получить дополнительную информацию и повторно проанализировать проблему. Вторая возможность – действовать в строгом соответствии с прошлым опытом, суждением или интуицией и делать предположения о вероятности событий [19].

Таким образом, в процессе разработки и принятия решений по повышению эффективности деятельности в условиях неопределенности и риска, менеджер сталкивается с необходимостью анализа существующих рисков, а также реализации мер, связанных с предотвращением, удержанием, передача рисков или снижение их степени.

В целом, анализ ключевых показателей эффективности организации заключается в формировании информации для обоснования управленческих решений, планирования деятельности, оценки и мониторинга выполнения планов.

Анализ ключевых показателей позволяет повысить уровень планирования. Особая роль отводится выявлению резервов для повышения эффективности производства, экономному использованию ресурсов, внедрению научно-технического прогресса и предотвращению избыточных затрат. Для эффективного функционирования организации важно своевременно выявлять отклонения и определять их природу, следить за тенденцией развития экономических процессов и явлений, влияющих на прибыль и рентабельность. Позитивные эффекты должны быть сохранены, и, когда негативные выявлены, следует незамедлительно разработать меры, которые будут препятствовать развитию этой тенденции.

Любая деятельность направлена на получение определенного результата (эффекта), достижение конкретной цели. И предпринимательская деятельность не является исключением. Для того чтобы принимать правильные управленческие решения, руководство каждого предприятия должно понимать и адекватно оценивать экономическое состояние компании. Основой этого понимания является анализ и оценка эффективности деятельности предприятия.

Выводы по разделу 1

Под экономическим эффектом понимается результат хозяйственной деятельности, измеряемый, как правило, разницей между денежными доходами и денежными расходами. Если денежные доходы превышают денежные расходы, имеет место положительный экономический эффект. Если ситуация обратная – негативный экономический эффект. То есть чем меньше сумма затрат и чем больше значение результата экономической деятельности, тем выше эффективность. Понятие экономической эффективности распространяется как на деятельность предприятия, так и на функционирование всей экономической системы, то есть, для определения эффективности результат соотносят со стоимостью его получения.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия с разных точек зрения рассчитывается система показателей, на основании которой анализируется его эффективность. К основным относятся показатели ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости, прибыльности и рентабельности. Анализируются объемы производства и реализации, себестоимость продукции и т. д. На основании полученных результатов делается вывод об эффективности финансово-производственной деятельности предприятий.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»

2.1 Общая экономическая характеристика предприятия

ООО «Газпром нефтехим Салават» является одним из ведущих предприятий российской нефтехимической отрасли, входящим в состав компании ПАО «Газпром».

Прежнее наименование предприятия «Салаватнефтеоргсинтез» было заменено на «Газпром нефтехим Салават» решением общего собрания акционеров компании 28 января 2011 года.

1 октября 2016 года компания была полностью реорганизована в форме преобразования в ООО «Газпром нефтехим Салават».

Предприятие было заложено в 1948 году.

В это время в поселке Большой Аллагуват Стерлитамакского района Республики Башкортостан началось строительства комбината.

Планировалось, что предприятие будет производить бензин и дизельное топливо путем переработки угля и серного мазута, однако, с открытием нефтяных месторождений в республике более выгодной стала технология производства бензина из нефти.

Уникальность производственного процесса предприятия ООО «Газпром нефтехим Салават» состоит в том, что на одной площадке сконцентрированы различные производства.

В состав ООО «Газпром нефтехим Салават» входят несколько заводов (рисунок 2.1).

Их дополняют вспомогательные и сервисные подразделения, которые поддерживают деятельность перечисленных заводов и дочерние предприятия, осуществляющие свою деятельность в различных сферах (торговая и закупочная, предоставление государственных услуг).

Основой предприятия является нефтеперерабатывающий завод (НПЗ). Каталитический крекинг тяжелых нефтяных фракций и вторичные процессы, используемые на заводе, позволяют получать высокооктановые бензины и другие нефтепродукты.

На заводе «Мономер» выпускается высококачественная продукция из бутиловых и изобутиловых спиртов, фталевого ангидрида, пластификаторов, высших спиртов.

С установкой EP-300 и производством бензола он обеспечивает потребности компании наиболее ценным углеводородным сырьем: этиленом, пропиленом, бензолом, этилбензолом и стиролом. Он производит ударопрочный полистирол и вспенивающийся полистирол, различные виды полиэтилена.

Азот и кислород для нужд компании, аммиак, аммиачную воду, мочевины, которая является азотным удобрением для сельского хозяйства, выпускает газохимический завод (ГХЗ).

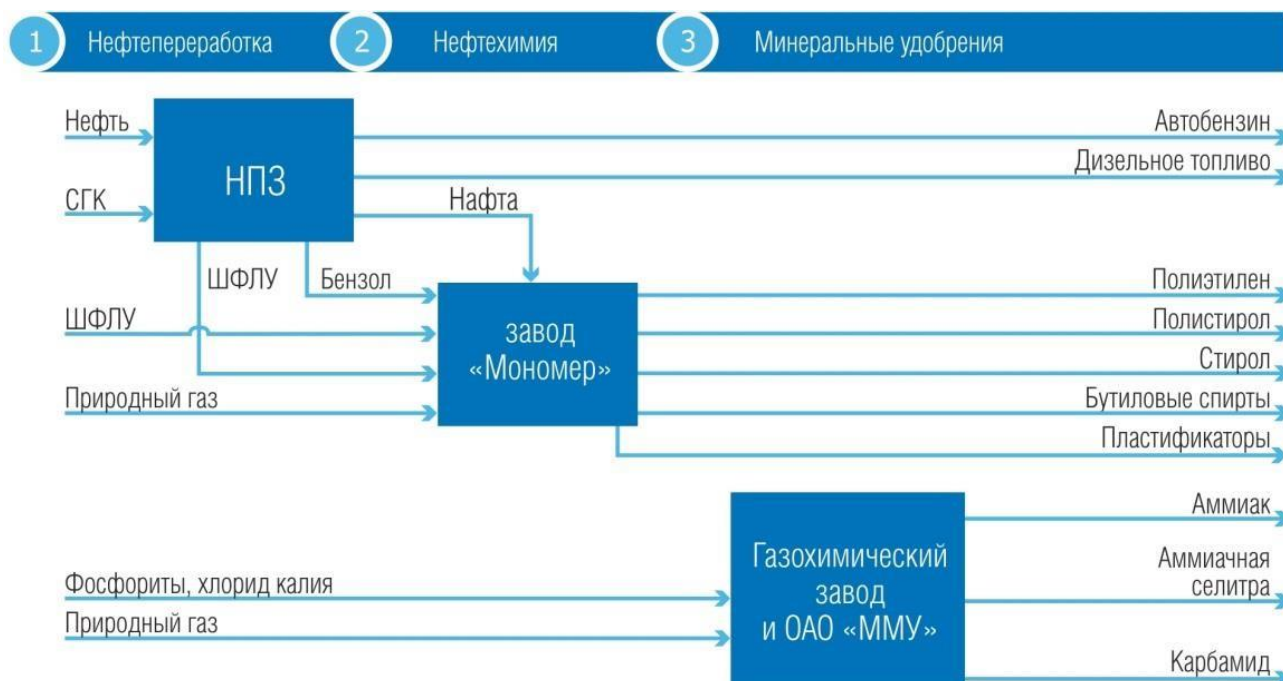


Рисунок 2.1 – Состав производственного комплекса ООО «Газпром нефтехим Салават»

В настоящее время ассортимент выпускаемой продукции насчитывает более 70 наименований.

Большую часть ее составляют такие востребованные виды в различных сферах экономики виды как:

- 1) бензины;
- 2) дизельное топливо;
- 3) мазут;
- 4) полистиролы;
- 5) полиэтилены;
- 6) сера;
- 7) карбамид;
- 8) аммиак и другие.

Продукция ООО «Газпром нефтехим Салават» получила признание во многих странах и отгружается кроме российских регионов в более, чем 20 стран мира.

Ее отличительной особенностью является то, что часть продукции реализовывается как полуфабрикат, то есть, идет на дальнейшую переработку в готовый продукт на предприятия разных отраслей.

Приоритетным направлением дальнейшего развития компании ООО «Газпром нефтехим Салават» является продолжение осуществления масштабной инвестиционной программы, строительства новых и реконструкции существующих производственных площадок на основе внедрения прогрессивных энергосберегающих и экологических технологий, неукоснительное соблюдение правил безопасности на производстве, развитие социальной инфраструктуры и улучшения условий труда и отдыха работников.

2.2 Анализ внешней среды предприятия

В процессе осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности каждое предприятие испытывает влияние внешней среды, причем оно может влиять как положительно, так и негативно.

Хозяйствующий субъект получает необходимые ресурсы из внешней среды, происходит обмен продуктами деятельности между ним и внешней средой. Однако во внешней среде происходят события, нивелировать влияние которых предприятие не в состоянии (ухудшение экономического положения в стране, рост налоговой нагрузки, усиление санкционного давления, снижение курса отечественной валюты и платежеспособности потребителей, снижение спроса на продукцию, усиление конкуренции и т. п.).

В настоящее время после осуществления налогового маневра произошло перераспределение наценок рынка нефтепродуктов от оптовых к розничным каналам.

В итоге снизилась загрузка отечественных нефтеперерабатывающих заводов с 99 % до 84 % за истекший год, а объем переработки нефтепродуктов уменьшился до 41,9 млн. тонн (падение на 7,6 % по отношению к предыдущему году).

У предприятия ООО «Газпром нефтехим Салават» выход светлых нефтепродуктов (без учета мини-НПЗ) в 2018 году вырос до 59,0 % (в 2017 году составлял 55,0 %). Глубина переработки достигла 79,6 % (без мини-НПЗ) из-за сокращения производства мазута на российских НПЗ.

Основной вклад в увеличение выхода светлых нефтепродуктов внес Нижегородский нефтеперерабатывающий завод, где был внедрен второй комплекс каталитического крекинга вакуумного газойля и комплекс вакуумного фракционирования дегтя.

Капитальные затраты на российских НПЗ Группы в 2018 году составили 55 млрд. руб. (74 миллиарда рублей в 2017 году). Некоторое снижение капитальных затрат произошло вследствие завершения инвестиционного цикла при переработке.

Следует отметить, что руководство и менеджмент ООО «Газпром нефтехим Салават» осуществляют модернизацию производства с прицелом на будущее. Несмотря на относительную дороговизну, в производство внедряются самые передовые технологии, позволяющие в значительной степени снизить вредное воздействие на окружающую среду, при этом закладываются европейские стандарты качества моторного топлива.

Благодаря этому, предприятие получает серьезные конкурентные преимущества в будущем на фоне постоянного усиления требований европейских стран к качеству поставляемой продукции и ее экологичности.

Таким образом, на деятельность предприятия, кроме внешней среды, оказывают влияние и факторы внутренней среды.

Специфика предприятия такова, что в факторах внешней среды присутствует политическая составляющая.

К неблагоприятным моментам на отечественном рынке относятся:

- 1) уменьшение спроса на продукцию предприятия;
- 2) замедление темпов развития российской экономики;
- 3) рост доли экспортных поставок углеводородов при одновременном снижении доли их поставок на внутренний рынок, что вызвано низким уровнем спроса отечественных потребителей и нестабильностью рубля как платежного средства;
- 4) постоянный рост цен на энергоносители и их транспортировку, не имеющий зависимости от цен на нефтяное сырье;
- 5) массовое снижение стоимости использования продуктов;
- 6) усиление конкуренции в связи с вводом в действие новых мощностей и реконструкции действующих в других странах, поставляющих такую же продукцию на внешний рынок, что и ООО «Газпром нефтехим Салават»;
- 7) введение странами-потребителями протекционистских пошлин, квот на ввоз продукции ООО «Газпром нефтехим Салават» при поставках экспортной продукции.

При дальнейшем ухудшении экономической ситуации и с целью снижения возможных рисков предприятию необходимо осуществить комплекс следующих превентивных мероприятий:

- 1) уменьшить производственные расходы;
- 2) оптимизировать существующую структуру производственной программы с целью максимизации прибыли ООО «Газпром нефтехим Салават»;
- 3) увязать возможности производственной программы с показателями рекламной кампании с целью сохранения и увеличения доли рынка.
- 4) в рамках существующих возможностей диверсификации оптимизировать соотношение объемов производимой продукции на экспорт и на внутренний рынок;
- 5) разработать программу страхования рисков.

Следует отметить крупных поставщиков сырья для компании, на которых приходится не менее 10 % всех поставок:

- 1) доля ПАО «Газпром» в общем объеме поставок – 26,6 %;
- 2) доля ОАО «Сургутнефтегаз» – 11 %.

В планах компании дальнейшее расширение рынков сбыта для производимой продукции.

На рынке минеральных удобрений крупнейшими конкурентами ООО «Газпром нефтехим Салават» являются:

- 1) ОАО «Сибур»;
- 2) «Тольятти-Азот»;
- 3) «Куйбышев-Азот».

На рынке нефтепродуктов крупнейшими конкурентами ООО «Газпром нефтехим Салават» являются:

- 1) ОАО «Лукойл»;
- 2) ОАО «Роснефть»;
- 3) ОАО АНК «Башнефть»;
- 4) ОАО «Нижекамскнефтехим» и др.

К ключевым конкурентным преимуществам ООО «Газпром нефтехим Салават» следует отнести:

- 1) процесс вертикальной интеграции глубокой переработки сырья, то есть, заложен полный производственный цикл от покупки сырья, его переработки и продажи готовой продукции конечным потребителям;
- 2) группировка всех технологических процессов на одной территории создает основу для снижения расходов на всех уровнях производства;
- 3) признанное не только внутри страны, но и за рубежом высокое качество выпускаемой продукции;
- 4) высокий уровень подготовки персонала ООО «Газпром нефтехим Салават». Этот фактор обеспечивает успешное внедрение современных сложных методов и технологий во всех процессах от производства до продажи продукции, внедрение передовых информационных технологий в управление, повышение эффективности управления ООО «Газпром нефтехим Салават» в целом. Роль человеческого фактора в управлении производством растет из года в год;
- 5) использование для целей управления автоматизированных систем, компьютерных программных продуктов, повышающих эффективность управления ООО «Газпром нефтехим Салават» в целом.

Таким образом, внешняя среда ООО «Газпром нефтехим Салават» представляет собой совокупность явлений и процессов, прямо или косвенно влияющих на работу компании, на степень неопределенности и рисков при осуществлении производственной деятельности.

В таблице 2.1 представлен анализ финансового результата ООО «Газпром нефтехим Салават» в динамике за 2017–2018 гг.

Таблица 2.1 – Анализ финансового результата ООО «Газпром нефтехим Салават» в динамике

Наименование показателя	2017гг.	2018 гг.	Изменения
Выручка, тыс. руб.	75 153,00	104 035,00	32 677,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	34 418,00	45 837,00	11 420,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	3218,00	4165,00	948,00
Рентабельность собственного капитала, %	6,72	14,50	5,09
Рентабельность активов, %	4,09	4,82	0,73
Рентабельность продаж, %	6,63	7,22	0,54
Оборачиваемость капитала, разы	2,88	2,15	0,72

Источник: Финансовая отчетность ООО «Газпром нефтехим Салават»

В 2018 году по сравнению с 2017 годом прибыль от реализации продукции, сделок, предложений ООО «Газпром нефтехим Салават» выросла на 29,9 млрд.

долларов или на 27 %.

Показатель валовой прибыли увеличился в 2018 году по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 10,4 млрд. долларов или на 29 % под влиянием увеличения продаж продуктов.

Доля себестоимости реализованной продукции, продуктов, сделок, предложений от продажи продуктов, сделок, предложений за рассматриваемый период осталась буквально на том же уровне: с 68 % (показатель 2017 года) до 67 % (2018 год).

Правильно выбранные ориентиры в развитии предприятия позволили ООО «Газпром нефтехим Салават» войти в число лидеров среди отечественных производителей ряда видов продуктов, в частности бутиловых спиртов и пластификаторов, сополимеров стирола и стирола.

В связи с этим деятельность «Газпром нефтехим Салават», несмотря на негативные тенденции на внутреннем и на мировом рынках, направлена на оптимизацию производственной программы, усиление конкурентных преимуществ, а также производство наиболее выгодных продуктов.

Наибольший вклад в повышение прибыльности вносят полимеры, которые в настоящее время являются одним из перспективных видов продукции при планировании производственной линейки товаров ООО «Газпром нефтехим Салават».

2.3 Анализ ликвидности баланса

Важным показателем финансового состояния предприятия является его платежеспособность, то есть, способность своевременно погашать свои обязательства наиболее ликвидными оборотными активами: денежными средствами и денежными эквивалентами.

В общем случае ликвидность оборотных активов определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше времени требуется, чтобы собрать актив, тем выше его ликвидность.

Различают ликвидность баланса и коэффициентную ликвидность.

Ликвидность баланса характеризует способность субъекта управлять активами в денежной форме и погасить свои платежные обязательства.

Это зависит от степени соответствия стоимости доступного платежа и означает сумму краткосрочной задолженности.

Основной целью оценки ликвидности баланса является установление суммы покрытия обязательств предприятия его активами, а срок преобразования их в денежные средства (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия активы и пассивы группируют по:

- 1) по степени снижения ликвидности активов;
- 2) по степени срочности оплаты обязательств.

Группировку активов выполняют в следующем порядке:

A1: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2: дебиторская задолженность со сроком погашения 12 месяцев;
 А3: запасы материалов, сырья, готовой продукции и дебиторской задолженности со сроком погашения более 12 месяцев;
 А4: внеоборотные активы.

Группировку пассивов выполняют в следующем порядке:

П1: кредиторская задолженность;
 П2 : краткосрочные займы и кредиты;
 П3: долгосрочные займы и кредиты;
 П4: капитал и резервы.

В таблице 2.2 приведена группировка активов и пассивов по степени их ликвидности.

Таблица 2.2 – Анализ ликвидности баланса в динамике

в тыс. руб.

Активы	На конец 2016 г.	На конец 2017г.	На конец 2018г.	Пассивы	На конец 2016 г.	На конец 2017г.	На конец 2018г.
А1	60 984	13 441	7413	П1	405 241	423 382	437 441
А2	375 604	472 995	524 568	П2	161 225	150 888	145 517
А3	474 186	572 985	633 428	П3	1635	12 616	24 802
А4	873 693	905 865	942 731	П4	847 138	914 353	981 583

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Газпром нефтехим Салават»

В таблице 2.3 приведено сравнение активов и пассивов по степени ликвидности. По данным таблицы 2.3 можно сделать вывод, что баланс предприятия не является полностью ликвидным, поскольку не выполняется соотношение $A1 > P1$.

Таблица 2.3 – Сопоставление активов и пассивов баланса

Условие абсолютной ликвидности	На конец 2016 г.	На конец 2017г.	На конец 2018г.
$A1 > P1$	<	<	<
$A2 > P2$	>	>	>
$A3 > P3$	>	>	>
$A4 < P4$	>	<	<

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Газпром нефтехим Салават»

Можно сделать вывод, что у организации есть определенные проблемы с погашением краткосрочных обязательств, что вызвано превышением суммы кредиторской задолженности над суммой денежных средств.

Второе неравенство заключается в том, что организация имеет необходимую

сумму краткосрочной дебиторской задолженности для погашения краткосрочных займов.

Третье неравенство является положительным, у организации есть возможность погасить свои обязательства в будущем, то есть, медленно реализующиеся активы.

Четвертое неравенство производится в 2017 и 2018 годах – это положительное заключение, поскольку у организации достаточно оборотного капитала, который используется для пополнения оборотных средств.

Коэффициентный анализ ликвидности представлен в таблице 2.4.

Собственный оборотный капитал имеет отрицательное значение, то есть, у предприятия за счет заемных средств сформированы не только оборотные активы, но и часть внеоборотных активов, что создает вероятность возможного банкротства при стечении неблагоприятных условий хозяйствования.

За отчетный период собственный оборотный капитал увеличивается, но это рост в отрицательной области значений.

Коэффициент текущей ликвидности в 2018 году соответствует нормативному значению, которое фактически считается положительным явлением, что указывает на то, что организация располагает текущими активами для погашения собственных краткосрочных обязательств.

Таблица 2.4 – Коэффициентный анализ ликвидности в динамике

Показатель	Норматив	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	-	-130 172	-96 821	-53 274
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	0,95	1,14	1,18
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5-0,8	0,67	0,80	0,96
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15-0,2	0,10	0,03	0,02
Коэффициент собственной платежеспособности	-	-0,31	-0,17	-0,09

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Газпром нефтехим Салават»

Промежуточный коэффициент ликвидности в рассматриваемом периоде фокусируется на увеличении, и в конце 2018 года он воспринимает нормативное значение, которое считается положительным моментом, подтверждающим вероятность того, что организация выполнит свои собственные обещания в будущем.

Коэффициент абсолютной ликвидности в течение анализируемого периода имеет значения ниже стандартных, то есть у организации мало денег для погашения текущих долгов.

Коэффициент собственной платежеспособности имеет отрицательное значение, что говорит о том, что предприятие испытывает трудности с возмещением за счет чистых оборотных активов краткосрочных обязательств.

Таким образом, организация в настоящее время имеет сложную финансовую ситуацию из-за нехватки средств для погашения краткосрочных обязательств.

2.4 Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ финансовой устойчивости предприятия в динамике

в тыс. руб.

Показатели	Значения		
	2016	2017	2018
1.Источники собственных средств	751 876	786 391	844 633
2.Основные средства и иные внеоборотные активы	883 791	904 864	942 732
3.Наличие собственных оборотных средств	-131 915	-109 460	-78 121
4.Долгосрочные кредиты и заемные средства	1645	13 615	24 803
5.Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-140 182	-96 853	-53 293
6.Краткосрочные кредиты и заемные средства	541 731	682 231	699 910
7.Наличие собственных, долгосрочных, краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	371 551	495 474	547 614
8.Величина запасов и затрат	102 917	106 581	113 285
9.Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-223 733	-215 054	-180 382
10.Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-222 097	-213 432	-175 575
11. Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	339 632	489 781	534 433

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Газпром нефтехим Салават»

Финансовая устойчивость является неотъемлемой частью общей устойчивости предприятия, баланса финансовых потоков, наличия средств, которые позволяют организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, включая обслуживание полученных займов и

производство продуктов.

Различают следующие виды финансовой устойчивости:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость;
- 2) нормальная финансовая устойчивость;
- 3) нестабильное финансовое состояние;
- 4) кризисное финансовое состояние.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Газпром нефтехим Салават» показал, что в рассматриваемом периоде организация находится в кризисном финансовом состоянии.

Помимо показателя финансовой устойчивости, состоящего из трех компонентов, существует ряд факторов, характеризующих финансовую независимость, представленных в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Коэффициенты финансовой устойчивости в динамике

Показатель	Нормативное значение	На конец 2016г.	На конец 2017г.	На конец 2018г.
Коэффициент финансовой независимости	Выше 0,5	0,51	0,52	0,53
Коэффициент задолженности	Менее 0,67	0,76	0,88	0,83
Коэффициент самофинансирования	Более 1	1,28	1,12	1,18
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Более 0,1	-0,23	-0,15	-0,08
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	-0,17	-0,13	-0,08
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	0,63	0,65	0,69

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Газпром нефтехим Салават»

Таблица 2.6 показывает, что коэффициент финансовой независимости в рассматриваемом периоде превышает 0,5. Это указывает на позитивную ситуацию и достижение финансовой независимости.

Коэффициент задолженности в рассматриваемом периоде превышает стандартные значения, и наблюдается его рост, что является негативным явлением, свидетельствующим о том, что доля заемных средств увеличивается, а собственные источники сокращаются.

Коэффициент самофинансирования в рассматриваемом периоде превышает 1. Следовательно, возможность собственного капитала для покрытия заемных средств возможна, поскольку присутствует достаточный капитал.

Коэффициент собственного оборотного капитала на протяжении анализируемого периода имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что у организации недостаточно источников формирования собственного оборотного капитала. Коэффициент маневренности на протяжении всего периода также отрицателен. Соотношение мобильных и иммобилизованных активов в

рассматриваемом периоде увеличивается и на конец 2018 года принимает значение минус 0,69.

2.5 Анализ деловой активности

Деловая активность является характеристикой предпринимательской деятельности в отрасли, компании, стране. В широком смысле деловая активность означает весь комплекс усилий по продвижению компании на рынках продукции, труда, капитала, в более узком смысле, как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. Данная характеристика тесно связана с другими основными характеристиками коммерческих организаций, являясь объектом экономического анализа, поэтому ее можно оценить используя ряд показателей.

Показатели деловой активности, представленные в таблице 2.7, характеризуют деятельность производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Таблица 2.7 – Показатели деловой активности в динамике

Коэффициент	2016	2017	2018
Оборачиваемость собственного капитала	2,44	2,13	2,12
Оборачиваемость материальных запасов	17,71	16,23	16,45
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,88	3,67	3,55
Период оборота дебиторской задолженности	74,57	98,78	102,43
Оборачиваемость кредиторской задолженности	4,46	4,04	4,23
Период оборота кредиторской задолженности	81,84	90,13	86,37
Фондоотдача основных средств	2,15	1,95	2,02

Источник: Финансовая отчетность ООО «Газпром нефтехим Салават»

Значения коэффициентов оборачиваемости текущих активов и запасов находятся на очень низком уровне, что указывает на нерациональное использование этих ресурсов, снижение всех коэффициентов оборачиваемости: оборачиваемость собственного капитала снизилась с 2,44 оборота в год до 2,14 оборота в год; товарооборот снизился с 17,73 оборота в год до 16,46 оборота в год; оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась с 4,46 оборота в год до 4,23 оборота в год. Соответственно наблюдается снижение фондоотдачи основных фондов с 2,16 руб. до 2,03 руб., что является негативным моментом в деятельности организации.

2.6 Анализ рентабельности

Коэффициенты рентабельности позволяют увидеть насколько прибыльна деятельность компании.

Как правило, показатели рентабельности рассчитываются как отношение

полученной прибыли к затраченным средствам, либо как отношение полученной прибыли к выручке от реализованной продукции. Анализ рентабельности представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ рентабельности предприятия

Показатель	Расчетные данные			Изменение 2018-2016гг.
	2016 год	2017 год	2018 год	
Рентабельность продаж (ROS)	2,83	3,17	3,68	0,85
Рентабельность активов (ROA)	3,62	3,62	4,28	0,66
Рентабельность собственного капитала (ROE)	6,92	6,84	7,88	0,96
Рентабельность инвестиций (ROI)	6,91	6,73	7,66	0,76

Источник: Финансовая отчетность ООО «Газпром нефтехим Салават»

Согласно таблице 2.8, можно сделать вывод, что в рассматриваемом периоде произошло увеличение рентабельности продаж с 2,84 % в 2016 году до 3,69 % в 2018 году. Рентабельность активов также увеличилась с 3,63 % в 2016 году до 4,29 % в 2018 году. Собственный капитал увеличился с 6,93 % в 2016 году до 7,89 % в 2018 году. Рентабельность инвестиций выросла с 6,91 % в 2016 году до 7,67 % в 2018 году.

При изучении рентабельности использования средств организации становится ясно, что рентабельность активов и продаж невелика, однако это можно объяснить невозможностью регулирования тарифов на реализуемую продукцию.

Во второй части дипломного проекта по комплексной оценке положения предприятия были использованы методы анализа внешней и внутренней среды.

Коэффициент задолженности в рассматриваемом периоде превышает стандартные значения, и наблюдается его рост, что является негативным явлением, свидетельствующим о том, что доля заемных средств увеличивается, а собственные источники сокращаются.

Коэффициент самофинансирования в рассматриваемом периоде превышает 1. Следовательно, возможность собственного капитала для покрытия заемных средств возможна, поскольку присутствует достаточный капитал.

Коэффициент собственного оборотного капитала на протяжении анализируемого периода имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что у организации недостаточно источников формирования собственного оборотного капитала. Коэффициент маневренности на протяжении всего периода также отрицателен. Соотношение мобильных и иммобилизованных активов в рассматриваемом периоде увеличивается и на конец 2018 года принимает значение 0,69.

Выводы по разделу 2

Анализ финансового состояния в динамике за период с 2016 по 2019 годы

позволяет сделать следующие заключения:

- 1) компания не относится к разряду абсолютно ликвидных, поскольку первое неравенство не соблюдается, но значения показателей ликвидности находятся на достаточном уровне;
- 2) почти все показатели оборачиваемости снижаются, что свидетельствует о нерациональном использовании этих ресурсов.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом прибыль от реализации продукции, сделок, предложений ООО «Газпром нефтехим Салават» увеличилась на 29,9 млрд долларов или на 27 %.

Показатель валовой прибыли увеличился в 2018 году по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 10,4 млрд. долларов или на 29 % под влиянием увеличения продаж продуктов.

Коэффициент абсолютной ликвидности в течение анализируемого периода имеет значения ниже стандартных, то есть у организации мало денег для погашения текущих долгов.

Коэффициент собственной платежеспособности имеет отрицательное значение, что говорит о том, что предприятие испытывает трудности с возмещением за счет чистых оборотных активов краткосрочных обязательств.

Коэффициент финансовой независимости в рассматриваемом периоде превышает 0,5. Это указывает на позитивную ситуацию и достижение финансовой независимости. Собственные средства для покрытия обязательств имеются.

Коэффициент самофинансирования в рассматриваемом периоде превышает 1. Следовательно, возможность собственного капитала для покрытия заемных средств возможна, поскольку присутствует достаточный капитал.

Коэффициент собственного оборотного капитала на протяжении анализируемого периода имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что у организации недостаточно источников формирования собственного оборотного капитала. Коэффициент маневренности на протяжении всего периода также отрицателен. Соотношение мобильных и иммобилизованных активов в рассматриваемом периоде увеличивается и на конец 2018 года принимает значение 0,69.

В рассматриваемом периоде произошло увеличение рентабельности продаж с 2,84 % в 2016 году до 3,69 % в 2018 году. Рентабельность активов также увеличилась с 3,63 % в 2016 году до 4,29 % в 2018 году. Собственный капитал увеличился с 6,93 % в 2016 году до 7,89 % в 2018 году. Рентабельность инвестиций выросла с 6,91 % в 2016 году до 7,67 % в 2018 году.

При изучении рентабельности использования средств организации становится ясно, что рентабельность активов и продаж невелика, однако это можно объяснить невозможностью регулирования тарифов на реализуемую продукцию.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»

3.1 Комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия

Как отмечалось выше компания ООО «Газпром нефтехим Салават» выпускает более 70 наименований нефтехимической продукции.

С целью повышения эффективности деятельности компании и дальнейшей диверсификации ее деятельности в работе предлагается инвестиционный проект создания подразделения по переработке битумосодержащих отходов в кровельный битум для покрытия кровли, пропитывания поверхностей с целью гидроизоляции и других целей. В таблице 3.1 представлен комплекс мер, связанных с этим проектом.

Таблица 3.1 – Комплекс мер, связанных с реализацией предлагаемого проекта

1	Создание производства кровельного битума, позволяющего диверсифицировать деятельность предприятия путем освоения нового вида деятельности
2	Снижение затрат при более полном использовании сырья и материалов, то есть, при переработке битумосодержащих отходов
3	Общее увеличение финансового результата предприятия, обусловленное суммированием чистой прибыли от основной операционной деятельности и чистой прибыли внедряемых на предприятии коммерчески эффективных инвестиционных проектов, является важным фактором повышения эффективности деятельности предприятия
4	При использовании результатов анализа чувствительности проекта повышение эффективности деятельности предприятия в целом достигается за счет разработки соответствующих мероприятий, направленных на минимизацию или устранение возможных рисков

В настоящее время приняты ПНСТ (предварительные национальные стандарты), регламентирующие методы испытаний и классификацию битумных вяжущих. На предприятии проведено техническое перевооружение производственных мощностей и лабораторно-аналитического оборудования для производства битума по стандарту ПНСТ 85–2016 (Supergrove).

Производственное оборудование также прошло комплексную модернизацию - произведена полная автоматизация процессов, позволяющая наиболее точно контролировать производственные циклы, установлены необходимые узлы смещения, обновлено внутреннее устройство колонного оборудования.

Конкурентами создаваемого предприятия являются нижеперечисленные предприятия.

1. ООО «БИТУМ», г. Салават Республики Башкортостан (РБ).

Предприятие основано в 1991 году как производитель нефтяных битумов. Оно имеет современное оборудование, передовые технологии, высококвалифицированный персонал, что позволяет занимать лидирующие позиции на рынке нефтяных дорожных битумов Уральского региона. Производство нефтяных битумов включает в себя две установки мощностью

250 тысяч тонн в год с сооружениями, оснащенными всеми необходимыми производственными коммуникациями, резервуарным парком на 40 000 тонн, аттестованной лабораторией.

2. ООО ПрофиПетролеум. г. Уфа РБ.

Компания основана в 2015 году и предоставляет разнообразный ассортимент высококачественной продукции нефтепереработки, которая отвечает всем требованиям ГОСТа и сопровождается необходимыми паспортами качества и сертификатами соответствия.

3. ООО «Дорожные Профессионалы» занимается производством и продажей нефтепродуктов. г. Уфа РБ.

4. Компания «ПОТОК». г. Уфа РБ. Оптовые поставки темных и светлых нефтепродуктов по всей территории РФ с 2013 года.

5. ООО «БитумСнаб». г. Уфа РБ. Оптовая торговля твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами.

Продукцией создаваемого подразделения является битум кровельный для покрытия кровли, пропитывания поверхностей с целью гидроизоляции и других целей.

Битум – это продукт переработки нефти и составная часть полезных ископаемых. В его состав входят углероды, кислородные, азотистые, серные и металлосодержащие производные. Существует несколько разновидностей этого материала, отличающихся по свойствам, составу и применению [26].

Разновидности.

Битумы классифицируются по нескольким признакам.

Первый критерий – происхождение и состав.

Природные битумы получают при добыче нефтяных полезных ископаемых. Их основной состав – углеводороды и производные, которые получают при активном окислении нефтяных веществ в недрах земли. Природный углеводород может быть твердым или вязким. В привычном виде вещество получают на производстве, отделяя нужные фракции. Битумы для укладки асфальта получают при добыче пористых полезных ископаемых, залегаемых глубоко в недрах земной коры. Породу измельчают вместе с углеводородным веществом, получается материал для дорожных работ.

Строительный битум – это синтетический продукт, получаемый из нефти промышленным путём. Материал используют для гидроизоляции конструкций и производства кровельных рулонных материалов и мягкой черепицы. Синтетический углеводород твердой структуры, для применения его растапливают до жидкого состояния, после чего он снова фиксирует свою форму уже на рабочей поверхности. В строительных битумах, которые используют для гидроизоляции и изготовления кровельных материалов, состав приблизительно одинаковый. Его составляют: углерод – около 80 %, водород – приблизительно 15 %, сера – 2...9 %, кислород – до 5 %, азот – до 2 %.

Битум кровельный.

Рулонные материалы (рубероид, рубемаст, еврорубероид и другие), мягкая черепица шинглас изготавливают из кровельного битума марок:

- 1) БНК 90/30 используют для покрытия кровли, организации финишного слоя;
- 2) БНК 40/180 подходит для пропитывания поверхностей с целью гидроизоляции;
- 3) БНК 45/190 служит материалом для изготовления кровельных материалов.

Температура плавления битума у кровельной разновидности материала небольшая, она не обязательно пропорциональна твердости покрова. Для данного типа важна пластичность листа, которую обеспечит полотно именно с мягкой текстурой.

С рулонными материалами из битума для кровли и гидроизоляции всё просто – их раскатывают по конструкциям или по кровле и фиксируют наплавлением или приклеиванием на расплавленный битум. Последний, в свою очередь, может применяться как самостоятельный компонент в строительстве. Для этих целей его нужно правильно подготовить.

Средний расход битума на 1м² гидроизоляции при слое 1,5...2,5 мм составляет 1...1,5 кг.

Существует сотни разновидностей металлочерепицы и черепицы из битума, других кровельных материалов. Рулонные кровельные материалы прогрессируют, а их способности улучшаются. Они прекрасно удерживают старые конструкции. Особенно часто рулонное покрытие используется для устройства плоских крыш. Плюсом использования рулонного покрытия является возможность его укладки на кровлю с абсолютно разной конфигурацией.

К рулонным материалам относятся:

- 1) рубероид и еврорубероид;
- 2) все пароизоляционные, гидроизоляционные, ветроизоляционные мембраны.

Переработка битумного сырья.

Битум добывается скважинным, шахтным или карьерным путем. Основными показателями, по которым определяется сфера применения битума в твердом состоянии, являются критерии вязкости, пластичности, аморфности и ломкости. Для жидких веществ – вязкость и фракция летучих масел. Основным видом сырья, из которого производятся битумы нефтяные строительные, кровельные, является нефть. После фракционной перегонки и выделения из ее состава светлых веществ, таких как бензин, лигроин, керосин, смазочных, а также иных попутно производных нефтепродуктов, из тяжелых остатков получают основу битумного материала. Количество продукта зависит от качественного состава нефти, которая имеет разные консистенции. Современный способ получения битума основывается на атмосферной сепарации и вакуумной дистилляции с последующим окислением или смешиванием твердых остатков. Процесс окисления заключается в продувке остатков нефтепереработки до получения продукта определенного уровня вязкости. Кислород, вступая во взаимодействие с гудроном, способствует прохождению реакции окисления битума и образованию в нем высокомолекулярных компонентов. Данная технология позволяет получать качественный продукт. Из него производятся битумы нефтяные кровельные, ГОСТ которых, разработан специально для этого материала.

Второй способ изготовления, который производится после перегонки – смешивание. После него на выходе получают компаундированные материалы.

Суть данного процесса заключается в том, что гудроновое вещество обрабатывается пропаном в жидком виде и смешивается с масляными дистиллятами.

Свойства и показатели битума.

Показатель пластичности зависит от содержания маслянистых веществ, продолжительности воздействия механических нагрузок и температуры. У битумов нефтяных кровельных, ГОСТ по показателям пластичности определяется способностью материала растягиваться в тонкую нить на приборе, который называется дуктилометр. Испытание проводится при температуре нулевой и 25 С температуре.

Длина нити в момент разрыва служит показателем пластичности битума. Вязкость вещества отражает структурно-механическую основу материала. Данная характеристика является отражением композиционного состава и реакции на определенную температуру. При низких температурах показатель вязкости повышается, а при высоких – падает.

На битумы нефтяные кровельные, ГОСТ метод испытаний твердых и вязких веществ, проверяют с помощью иглы. Процесс монтажа битумного покрытия на крышу Ее проникновение вглубь материала при определенной нагрузке, температуре и времени погружения фиксируется пентаметром. Чем меньше глубина проникновения, тем выше данный показатель.

Уровень вязкости жидких материалов определяется с помощью вискозиметра, когда исследуемое вещество протекает через отверстие прибора за определенный промежуток времени. Температура размягчения определяется на приборе «шар и кольцо».

Принцип исследования состоит в том, что битумный образец помещается на латунное круглое отверстие определенного диаметра и постепенно разогревается под равномерным давлением металлического шарика до момента прикасания к нижней планке прибора. Стандартная температура размягчения находится в пределах от 20 до 95°С. Дополнительной характеристикой теплостойкости битумного материала является температура хрупкости. Данный показатель определяется моментом появления первой трещины на материале во время одновременного сгибания и охлаждения исследуемого материала.

Рулонный битум может использоваться для обустройства гидроизоляции деревянного пола Температура воспламенения. При нагревании битума образуются пары, которые при контакте с открытым огнем воспламеняются. В ходе исследования на специальном приборе момент загорания паров характеризует степень его пожароопасности.

Обычный показатель разогрева до момента воспламенения для твердых или вязких веществ находится за показателем в 200°С. Для определения адгезивных свойств разработано много технологий, а также приборов. Наиболее доступным является визуальный метод.

Важной особенностью битумных материалов является их свойство прилипать к любым поверхностям минерального или органического происхождения. Битум приклеивается к поверхности гравия, после чего кипятится в воде. Если после

завершения эксперимента пленка осталась в том же положении, показатель оценивается высшей оценкой по пятибалльной шкале. Неудовлетворительная оценка адгезивности ставится в том случае, если пленка совсем не держится на предмете в процессе кипячения.

Рынок битумов в России в 2017–2018 годах показал существенную динамику роста объема рынка в стоимостных показателях. В 2017 году объем рынка битумов по стоимости увеличился на 80%, по итогам 2018 года темп прироста рынка составил порядка 38 % [29].

На рисунке 3.1 представлена динамика объема производства битума в России.



Рисунок 3.1 – Производство битума в России

Согласно данным исследования «Рынок битумов в России: исследование и прогноз до 2023 года», подготовленного маркетинговым агентством ROIF Expert в 2019 году, оценка совокупного объема российского рынка в стоимостных единицах вплотную приблизилась к отметке в 1,5 млрд. долларов. Это максимальное значение показателя в рамках всего рассматриваемого периода.

Основным фактором такой взрывной динамики рынка битумов стало существенное увеличение цен на битумы на внутреннем рынке. Тенденция значительного повышения цен на битумы началась еще в начале 2017 года и нашла свое продолжение и по итогам 2018 года, в результате индикатор цены производителей на битумы при поставках на внутренний рынок увеличился практически на 200 %.

С учетом текущей структуры товарных потоков (отгрузок) битумов, согласно которой в среднем 96,5 % произведенного битума поставляется на внутренний рынок, столь существенное увеличение цен на битумы привело к такой динамике.

Планируется, что выпускаемая продукция будет поставляться для потребителей, находящихся в городах и районах Республики Башкортостан.

Таким образом, основными потребителями продукции создаваемого предприятия будут:

- 1) крупные предприятия, которые выполняют новое строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт различных объектов недвижимости;
- 2) городские жилищно-коммунальные службы и частные строительные организации;
- 3) другие заказчики, занимающиеся индивидуальным жилищным строительством, ремонтом и т. п.).

Производственный план.

Производство планируется организовать на производственной площадке в составе компании общей площадью 200м².

Для производства продукции планируется приобретение стационарного комплекса по переработке битумсодержащих кровельных отходов и нефтешламов (мини-завод ПБМ) стоимостью 14 673 тыс. руб. (Приложение А).

Этот комплекс в зависимости от его комплектации позволяет получить следующие виды продукции:

- 1) чистый битум;
- 2) рулонные битумно-полимерные наплавляемые материалы для устройства кровель и гидроизоляции;
- 3) различные виды мастик;
- 4) битум для дорожного строительства.

За 1 месяц на этом оборудовании «может быть переработано до 300 тонн битумосодержащих отходов.

«Себестоимость 1 тонны получаемого битума колеблется от 2500 до 3500 рублей, в зависимости от условий получения отходов. Рыночная цена тонны аналогичного битума колеблется от 21 000 до 25 000 рублей. Получаемый битум применяется в строительстве, для кровельных работ и для производства стройматериалов» [31].

Доставка оборудования осуществляется спецтранспортом и включена в его стоимость. Срок поставки – две недели.

В стоимость оборудования помимо сертификатов и технологической документации входят также монтаж, ввод в эксплуатацию и обучение рабочих с выездом специалистов поставщика оборудования.

Прогноз продаж 2019-2023 годов основан на анализе спроса потребителей продукции и общих выводах о состоянии рынка их производства.

В таблице 3.2 представлены планируемые объемы реализации, цены на продукцию и доходы от ее продаж.

Производительность мини-завода ПБМ составляет 150 тонн битума в месяц или 1800 тонн год.

Предусмотрен рост цен на продукцию в соответствии с прогнозируемыми темпами инфляции.

Создаваемое подразделение в составе компании будет представлять собой отдельное бизнес-направление (центр ответственности) со своей управленческой

отчетностью и руководителем, отвечающим только за результаты работы этого подразделения.

В связи с этим, заложены следующие накладные расходы подразделения:

- 1) по аренде помещения площадью 200 м² (1200 тыс. руб. в год из расчета 500 руб./м²);
- 2) по коммунальным услугам (2 036 736 руб. в год).

Коммунальные услуги рассчитывались как 200 кВт час x 4,42 руб./кВт час (тариф Энергетической сбытовой компании Башкортостана (ЭСКБ) для промпредприятий г. Уфы на 2019г.) x 8 час. x 24 раб. дня. x 12 мес. = 2 036 736 руб. в год.

Таблица 3.2 – Объемы, цены реализации и доходы от продаж продукции

Показатели	Годы					ИТОГО
	2019	2020	2021	2022	2023	
ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ (в тоннах)						
Битум	1800,0	1800,0	1800,0	1800,0	1 00,0	9000,0
ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ (за тонну, с НДС), руб.						
Битум	21,0	21,8	22,9	24,0	25,3	-
ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ, тыс. руб.						
Битум	37 800	39 240	41 220	43 200	45 540	207 000

В таблице 3.3 представлены необходимые объемы сырья на годовой объем готовой продукции.

Таблица 3.3 – Материальные затраты проекта

Показатели	Годы					ИТОГО
	2019	2020	2021	2022	2023	
РАСХОД СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ (в тоннах)						
Битумосодержащие отходы	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0	18 000,0
ЦЕНА СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ (за тонну, с НДС), тыс. руб.						
Битумосодержащие отходы	3,5	3,7	3,9	4,0	4,3	-
ЗАТРАТЫ НА СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ, тыс. руб.						
Битумосодержащие отходы	12 600	13 320	14 040	14 400	15 480	69 840

Для реализации проекта выбрана самая простая конфигурация мини-завода ПБМ, предлагаемая изготовителем этого оборудования и включающая в себя составные элементы, приведенные в Приложении А.

В таблице 3.4 представлен расчет амортизационных отчислений по проекту. Стоимость объектов основных средств проекта отражается по строке: «Оборудование и другие основные фонды».

Амортизация по вышеназванным объектам основных средств начисляется равномерно по годам в соответствии с линейным способом, как универсальным в целях бухгалтерского и налогового учета, то есть по 20 % от первоначальной стоимости списывается ежегодно в течение пяти лет срока полезного использования объектов.

Таблица 3.4 – Расчет амортизационных отчислений по оборудованию проекта, в тыс. руб.

Показатели	«0»	Годы					ИТОГО
		2019	2020	2021	2022	2023	
Оборудование	14 673	0	0	0	0	0	14 673
Платеж за вычетом НДС	12 228	0	0	0	0	0	12 228
Амортизационные отчисления	-	2446	2446	2446	2446	2446	12 228
Сумма накопленных амортизационных отчислений	0	2446	4891	7337	9782	12 228	-
Остаточная стоимость оборудования	12 228	9782	7337	4891	2446	0	-
Выплаченный НДС	2446	0	0	0	0	0	2446
Зачет НДС	0	2446	0	0	0	0	2446

Амортизация имеет двойственную природу: с одной стороны, это элемент затрат, а с другой, – она не является оттоком денежных средств. Планируемые число работников создаваемого подразделения и фонд оплаты их труда показаны в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расходы на оплату труда и страховые взносы

Показатели	Кол-во, чел.	Мес. оклад	Годы					ИТОГО
			2019	2020	2021	2022	2023	
Основной производственный персонал (оператор)	4	35	1680	1680	1680	680	1680	8400
Вспомогательный производственный персонал (подсобный рабочий)	1	25	300	300	300	300	300	1500
Административный персонал (руководитель и бухгалтер)	2	40	960	960	960	960	960	4800
Коммерческий персонал (менеджер по сбыту)	1	35	420	420	420	420	420	2100
Итого, тыс. руб.	-	-	3360	3360	3360	3360	3360	16 800
Страховые взносы, тыс. руб.	-	-	1008	1008	1008	1008	1008	5040
Сумма зарплаты и страховых взносов, тыс. руб.	-	-	4368	4368	4368	4368	4368	21 840

В настоящее время ставка страховых взносов, начисляемых на заработную плату для перечисления в государственные внебюджетные фонды, составляет в среднем 30 процентов.

Квалифицированная команда специалистов является одним из основных факторов успеха инвестиционного проекта.

Особенные требования предъявляются к менеджеру по сбыту, в задачи которого входит работа со строительными и ремонтными компаниями, поиск и привлечение новых клиентов, отслеживание конкурентной среды и работа по расширению рыночной ниши нового продукта.

Требования к работникам: наличие опыта работы на аналогичном производстве, дисциплинированность, наличие рекомендаций.

Финансовый план.

При реализации финансового плана инвестиционного проекта возникает вопрос о привлечении ресурсов, необходимых для его реализации.

Это связано с необходимостью:

- 1) обеспечения ритмичного финансирования инвестиционной деятельности;
- 2) наиболее эффективного использования инвестиционных средств;
- 3) минимизации платы за их использование;
- 4) обеспечения финансовой устойчивости реализуемых на предприятии инвестиционных проектов, так и самого предприятия.

Следует отметить, что при прочих равных условиях заемные источники обходятся дешевле собственных благодаря использованию так называемого «налогового щита».

Исходя из вышесказанного, в данном проекте в качестве источника финансирования выбраны заемные средства, то есть планируется привлечение кредита суммой 15 000 тыс. руб. с годовой процентной ставкой 17,0 % (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – График кредитования проекта

в тыс. руб.

Показатели	«0»	Годы					ИТОГО
		2019	2020	2021	2022	2023	
Сумма привлекаемого кредита	15 000	0	0	0	0	0	15 000
Возврат основного долга	0	2138	2502	2927	3425	4007	15 000
Возврат процентов по кредиту	-	2550	2186	1761	1263	681	8442
Задолженность на конец текущего периода	15 000	12 862	10 360	7432	4007	0	-

Погашение основного долга и процентов по нему осуществляются в форме аннуитетных платежей, то есть, одинаковыми суммами через равные годовые промежутки времени. В таблице 3.7 сформирован отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках) проекта.

Выручка формируется на основании данных таблицы 3.1 «Доходы от продаж» за вычетом НДС (20 %). В таблице 3.8 приведен отчет о движении денежных средств проекта.

Амортизационные отчисления имеют двойственную природу.

С одной стороны они входят наряду с другими элементами затрат в состав себестоимости продукции, но в то же время не являются оттоками денежных средств, как другие элементы затрат.

Поэтому при построении отчета о движении денежных средств используются затраты и текущие производственные затраты за исключением амортизационных отчислений.

Таблица 3.7 – Отчет о финансовых результатах проекта

в тыс. руб.

Показатели	Даты					ИТОГО
	2019	2020	2021	2022	2023	
Выручка от реализации продукции	31 500	32 700	34 350	36 000	37 950	172 500
- Себестоимость реализованной продукции	18 314	18 914	19 514	19 814	20 714	97 268
сырье и материалы	10 500	11 100	11 700	12 000	12 900	58 200
оплата труда	3360	3360	3360	3360	3360	16 800
страховые взносы на заработную плату	1008	1008	1008	1008	1008	5040
производственные расходы	1000	1000	1000	1000	1000	5000
амортизационные отчисления	2446	2446	2446	2446	2446	12 228
Валовая прибыль	13 187	13 787	14 837	16 187	17 237	75 233
- Административные расходы	1698	1698	1698	1698	1698	8488
Прибыль (убыток) от продаж	11 489	12 089	13 139	14 489	15 539	66 745
- Налог на имущество	242	188	135	81	27	673
- Проценты к уплате	2550	2186	1761	1263	681	8442
Прибыль до налогообложения	8697	9714	11 243	13 145	14 831	57 630
- Налог на прибыль	1994	2161	2424	2755	3034	12 368
Чистая прибыль (убыток)	6703	7553	8819	10 390	11 797	45 262

В отчете о движении денежных средств суммируются данные о денежных потоках от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности по проекту.

Таблица 3.8 – Отчет о движении денежных средств проекта,

в тыс. руб.

Показатели	"0"	Даты					ИТОГО
		2019	2020	2021	2022	2023	
Поступления от продаж	0	37 800	39 240	41 220	43 200	45 540	207 000
Поступления от продаж	0	37 800	39 240	41 220	43 200	45 540	207 000
Общие затраты	0	-3237	-3237	-3237	-3237	-3237	-16 185
Налоги	0	-4459	-7138	-7557	-8104	-8539	-35 797

Выплата процентов по кредитам	0	-2550	-2186	-1761	-1263	-681	-8 442
Денежные потоки от операционной деятельности	0	11 594	9999	11 265	12 835	14 242	59 935
Инвестиции в оборудование и другие активы	-14 673	0	0	0	0	0	-14 673
Инвестиции в оборотный капитал	0	-416	177	5	59	-24	-199
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-14 673	-416	177	5	59	-24	-14 872
Поступление кредитов	15 000	0	0	0	0	0	15 000
Возврат кредитов	0	-2138	-2502	-2927	-3425	-4007	-15 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	15 000	-2138	-2502	-2927	-3425	-4007	0
Суммарный денежный поток за период	327	9040	7674	8342	9470	10 211	45 064
Денежные средства на конец периода	327	9367	17 041	25 383	34 852	45 064	-

Денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности являются основой для построения чистого денежного потока по годам проекта и последующего расчета показателей его эффективности.

Для приведения будущих денежных потоков инвестиционного проекта к текущему моменту времени, необходимо их продисконтировать, для чего следует рассчитать ставку дисконтирования проекта.

3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий

Проведем расчет ставки дисконтирования инвестиционного проекта. Известны следующие модели ставки дисконтирования:

1. Модель CAPM.
2. Модель WACC.
3. Модель кумулятивного построения и др.

У каждой из них есть свои преимущества и недостатки.

Наиболее объективной является модель оценки собственного капитала CAPM, основанная на данных финансового рынка ценных бумаг, но ее применение ограничивается трудностями определения коэффициента β и необходимостью наличия котировок акций предприятия на фондовом рынке.

Модель WACC более проста в расчетах, но характеризуется отсутствием показателей, отражающих риски проекта. Кроме этого, в модели используются бухгалтерские, а не рыночные стоимости долей заемного и собственного капитала в общей структуре капитала, что не приемлемо при использовании ее в таком

формате, например, при выборе ставки дисконтирования для оценки стоимости предприятия.

В связи с вышеизложенным, применим для расчета ставки дисконтирования рассматриваемого проекта модель кумулятивного построения, которая характеризуется следующей формулой [49, с. 108].

$$r = T_n + P_m + K_r, \quad (1)$$

где T_n – темп инфляции;

P_m – минимальная реальная норма прибыли (безрисковая ставка);

K_r – коэффициент, учитывающий степень риска проекта

Так как, все расчеты проводятся с использованием программы «Альт-Инвест», в которой темп инфляции уже учтен во вкладке «Макроэкономическое окружение проекта» в размере, прогнозируемом Банком России на уровне 4 %, ставку дисконтирования рассчитываем как сумму безрисковой ставки и премии за риск.

В качестве минимальной реальной нормы прибыли за основу берут так называемую безрисковую ставку, то есть, ставку вложения в наиболее надежные ценные бумаги (облигации Министерства финансов РФ или депозитные вклады в наиболее надежных банках, таких как Сбербанк РФ, ВТБ и др.).

При безрисковом вложении инвестор планирует получить на вложенный капитал относительно невысокий доход; главной целью его вложения при этом является сохранение вложенных средств и их небольшой рост, который покрывает темп инфляции.

Гарантом возврата средств при этом может выступать государство в лице Министерства финансов Российской Федерации, если осуществляется инвестирование в государственные ценные бумаги, которые, как правило, не отличаются высокой доходностью.

В качестве безрисковой выбрана ставка на уровне к погашению государственных рублевых облигаций, выпущенных Министерством финансов Российской Федерации, равная 8,6 %.

Для типа проекта, связанного с производством и продвижением на рынок нового продукта, рекомендуемая рискованная премия составляет 13–15%.

В соответствии с этим уровень инвестиционного риска был оценен в 15,0 %.

В итоге, ставка дисконтирования составляет: $r = 8,6 + 15,0 = 23,6 \%$, округленно 24,0 %.

Расчитанные основные показатели эффективности разработанного проекта представлены в таблице 3.9.

Для приведения денежных потоков проекта к текущему моменту времени, их значение по годам умножается на фактор дисконтирования $1/(1+0,23)^n$.

Показатель n это число планируемых лет реализации проекта, которое изменяется от 1 до 5.

Дадим характеристику показателям эффективности разработанного проекта.

Внутренняя норма рентабельности проекта IRR характеризует относительный уровень расходов, связанных с проектом и для достижения его эффективности

должна превышать стоимость привлечения капитала, вкладываемого в проект. Внутренняя норма рентабельности - это еще и максимальное значение ставки дисконтирования, при котором проект еще остается коммерчески эффективным и финансово состоятельным. Срок окупаемости проекта определяется инвестором; чем он меньше, тем выгоднее проект, если рассматривать альтернативные проекты по этому критерию.

Таблица 3.9 – Денежные потоки и показатели эффективности проекта

Показатели	"0"	Годы					ИТОГ О
		2019	2020	2021	2022	2023	
Чистый денежный поток, тыс. руб.	-14 673	13 728	12 362	13 031	14 158	14 900	-
Дисконтированный чистый денежный поток, тыс. руб.	-14 673	11 071	8040	6834	5988	5082	22 343
Дисконтированный поток нарастающим итогом, тыс. руб.	-14 673	-3602	4438	11 273	17 261	22 343	-
Простой срок окупаемости, годы							1,08
Чистая приведенная стоимость NPV, тыс. руб.							22 343,0
Дисконтированный срок окупаемости PBP, годы							1,45
Внутренняя норма рентабельности IRR, %							87,0
Модифицированная IRR, MIRR, %							49,2

Чистая приведенная стоимость проекта NPV является положительной величиной и составила 22 343,0 тыс. руб., срок окупаемости с учетом дисконтирования PBP = 1,45 лет, а внутренняя норма рентабельности IRR = 87,0 % (что выше ставки дисконтирования 24 % и стоимости привлечения заемного капитала для реализации проекта 17 %).

Таким образом, разработанный инвестиционный проект, является финансово состоятельным и экономически эффективным.

Анализ рисков проекта.

Основные виды рисков проекта представлены ниже.

1. Непостоянство качества. Качество готовой продукции может изменяться в достаточно широких пределах в зависимости от соблюдения технологии производства, качества поставляемых сырья и материалов. Для минимизации данных рисков предприятие будет осуществлять непрерывный мониторинг качества готовой продукции, внедрять типовые стандарты рабочих процессов и проводить опрос потребителей по результатам выполненных работ.
2. Риски изменения законодательства отрасли. При существенном изменении нормативно-законодательных документов, регулирующих отрасль, возникают риски увеличения затрат предприятия, направленных на выполнение этих

требований. Для минимизации этих рисков специалисты предприятия будут отслеживать законодательную базу отрасли и принимать участие в мероприятиях различного уровня, посвященных вопросам регулирования отрасли.

3. Риски, связанные с макроэкономической ситуацией и нестабильностью на рынке. Продолжающиеся кризисные явления в экономике, усиливающиеся санкции, изменение курса валюты, снижение покупательской способности населения могут негативно сказаться на финансовом положении предприятия. С учетом макроэкономического характера этих рисков предприятие не обладает действенными рычагами по их минимизации и может только частично их нивелировать за счет снижения производственных расходов и улучшения качества производимой продукции.

4. Риски усиления конкуренции в отрасли. Деятельность предприятия осуществляется в сегменте рынка, характеризующемся высоким уровнем конкуренции.

Для минимизации указанных рисков руководством и менеджментом предприятия будет проводиться работа по расширению своей рыночной ниши и привлечению новых клиентов.

Одним из методов количественной оценки рисков проекта, является анализ его чувствительности к изменению входных параметров, то есть, при этом отслеживается изменение выходных показателей проекта в зависимости от изменения входных показателей.

Это означает, что в инвестиционном проекте следует проанализировать наиболее часто встречающиеся следующие ситуации:

- 1) до какого предела можно снижать цены и объемы реализации, чтобы проект еще оставался экономически эффективным и финансово состоятельным по основным своим критериям (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, простой и дисконтированный срок окупаемости и т. д.);
- 2) какое максимальное увеличение цен на входные ресурсы проекта (материальные и трудовые) он способен выдержать. Речь идет о возможном росте цен на сырье и материалы основными поставщиками; максимально возможных ставках оплаты труда специалистов, занятых в проекте и т. д.
- 3) границы изменения ставки дисконтирования проекта; запас финансовой прочности, определяемый как разница между принятой ставкой дисконтирования и рассчитанной внутренней нормой рентабельности проекта IRR.

Проведем в среде программного продукта «Альт-Инвест» [17] анализ чувствительности показателей эффективности проекта от изменения трех входных переменных:

- 1) уровня цен на продукцию;
- 2) объема продаж продукции;
- 3) стоимости сырья и материалов.

На рисунке 3.2 приведен анализ чувствительности показателей эффективности от изменения уровня цен на выпускаемую продукцию.

Сделаем выводы по результатам проведенного анализа:

- 1) для обеспечения эффективности проекта граничным значением для уровня цен

на продукцию является уровень в 80% от запланированного в проекте. При снижении уровня цен ниже этой величины, показатели эффективности перестают отвечать заданным критериям (NPV становится отрицательной величиной, а IRR – меньше ставки дисконтирования).

1	АЛЪТ-Инвест™ Прим 5.11									
2	<i>Анализ чувствительности проекта</i>									
3	АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ	Настроить ...								
4	Анализ выполнен для проекта:									
5	Битум									
6		Начальное значение	Шаг изменения							
7	<i>Уровень цен на реализуемую продукцию</i>	70%	5%	70%	75%	80%	85%	90%	95%	100%
8	Результаты анализа:	Пересчитать ...								
9	Чистая приведенная стоимость (NPV)			-9245	-4587	-614	3243	7100	10916	14725
10	Внутренняя норма рентабельности (IRR)			-9,4%	8,7%	22,0%	34,1%	45,6%	56,4%	66,8%
11	Дисконтированный срок окупаемости (РВР)			нет	нет	нет	3,74	2,86	2,31	1,92
12	Норма доходности инвестиционных затрат			-59,3%	-29,5%	-4,0%	21,1%	46,6%	72,0%	97,8%
13	Минимальный остаток денежных средств на счете			-12580	-4143	558	2212	3865	5272	6637
14	Суммарная чистая прибыль за период анализа			-11370	-3038	3862	10762	17662	24562	31462
15	Потребность в инвестициях			15 883	15 778	15 631	15 504	15 378	15 251	15 125
16	Оценка стоимости бизнеса			-6706	-988	4039	8953	13868	18741	23607

Рисунок 3.2 – Анализ чувствительности показателей эффективности от изменения уровня цен на продукцию

На рисунке 3.3 приведен анализ чувствительности показателей эффективности от изменения объема продаж продукции.

1	АЛЪТ-Инвест™ Прим 5.11									
2	<i>Анализ чувствительности проекта</i>									
3	АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ	Настроить ...								
4	Анализ выполнен для проекта:									
5	Битум									
6		Начальное значение	Шаг изменения							
7	<i>Объем продаж</i>	40%	5%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%
8	Результаты анализа:	Пересчитать ...								
9	Чистая приведенная стоимость (NPV)			-3989	-1368	-83	2423	4928	7433	9939
10	Внутренняя норма рентабельности (IRR)			10,5%	19,5%	23,7%	31,7%	39,3%	46,7%	54,0%
11	Дисконтированный срок окупаемости (РВР)			нет	нет	нет	3,96	3,27	2,76	2,39
12	Норма доходности инвестиционных затрат			-26,7%	-9,2%	-0,6%	16,2%	33,0%	49,9%	66,7%
13	Минимальный остаток денежных средств на счете			-3351	366	949	1995	3041	4086	5132
14	Суммарная чистая прибыль за период анализа			-3050	1522	3910	8482	13054	17626	22198
15	Потребность в инвестициях			14 974	14 944	14 956	14 943	14 929	14 915	14 902
16	Оценка стоимости бизнеса			-588	2739	4428	7643	10858	14073	17288

Рисунок 3.3 – Анализ чувствительности показателей эффективности от изменения объема продаж продукции

2) для другого входного параметра проекта - объема продаж, необходимо для сохранения эффективности проекта, не допускать снижения этого показателя

более чем на 50 % от запланированного проектом объема;

3) для обеспечения эффективности проекта стоимость сырья и материалов для производства продукции не должна превышать 85 % от запланированного проектом уровня.

На рисунке 3.4 приведен анализ чувствительности показателей эффективности от изменения стоимости сырья и материалов.

1	АЛТ-Инвест™ Прим 5.11									
2	<i>Анализ чувствительности проекта</i>									
3	АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ	Настроить ...								
4	Анализ выполнен для проекта:									
5	Битум									
6		Начальное значение	Шаг изменения							
7	Стоимость материалов и комплектующих	170%	5%	170%	175%	180%	185%	190%	195%	200%
8	Результаты анализа:	Пересчитать ...								
9	Чистая приведенная стоимость (NPV)			3600	2248	896	-457	-1809	-3161	-4556
10	Внутренняя норма рентабельности (IRR)			35,0%	30,9%	26,8%	22,6%	18,3%	13,9%	9,2%
11	Дисконтированный срок окупаемости (PBP)			3,67	4,06	4,60	нет	нет	нет	нет
12	Норма доходности инвестиционных затрат			22,4%	13,9%	5,5%	-2,8%	-11,0%	-19,2%	-27,5%
13	Минимальный остаток денежных средств на счете			1967	1358	750	142	-466	-1870	-3754
14	Суммарная чистая прибыль за период анализа			12670	10342	8014	5686	3358	1030	-1298
15	Потребность в инвестициях			16 452	16 565	16 678	16 790	16 903	17 016	17 129
16	Оценка стоимости бизнеса			9732	8033	6333	4633	2934	1234	-509

Рисунок 3.4 – Анализ чувствительности показателей эффективности от изменения стоимости сырья и материалов

Таким образом, анализ чувствительности инвестиционного проекта позволяет выявить наиболее весомые риски, по которым необходимо разрабатывать соответствующие мероприятия, направленные на их нивелирование или устранение.

Выводы по разделу 3

С целью повышения эффективности деятельности компании и дальнейшей диверсификации ее деятельности в работе предложен инвестиционный проект создания подразделения по переработке битумосодержащих отходов в кровельный битум для покрытия кровли, пропитывания поверхностей с целью гидроизоляции и других целей.

Битум – это продукт переработки нефти и составная часть полезных ископаемых. В его состав входят углероды, кислородные, азотистые, серные и металлосодержащие производные. Существует несколько разновидностей этого материала, отличающихся по свойствам, составу и применению.

Рынок битумов в России в 2017–2018 годах показал существенную динамику роста объема рынка в стоимостных показателях; по итогам 2018 года темп прироста рынка составил порядка 38 %.

Планируется, что выпускаемая продукция будет поставляться для городов и районов Республики Башкортостан.

Таким образом, основными потребителями продукции создаваемого предприятия будут крупные предприятия, которые выполняют новое строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт различных объектов недвижимости; городские жилищно-коммунальные службы и частные строительные организации; другие заказчики, занимающиеся индивидуальным жилищным строительством, ремонтом и т. п.).

Для производства продукции планируется приобретение стационарного комплекса по переработке битумсодержащих кровельных отходов и нефтешламов (мини-завод ПБМ) стоимостью 14 673 тыс. руб., который позволяет получить следующие виды продукции: чистый битум; рулонные битумно-полимерные наплавляемые материалы для устройства кровель и гидроизоляции; различные виды мастик и битум для дорожного строительства.

В качестве источника финансирования проекта выбраны заемные средства, то есть планируется привлечение кредита суммой 15 000 тыс. руб. с годовой процентной ставкой 17,0 %

По итогам проведенных расчетов, чистая приведенная стоимость проекта NPV является положительной величиной и составила 22 343,0 тыс. руб., срок окупаемости с учетом дисконтирования PBP = 1,45 лет, а внутренняя норма рентабельности IRR = 87,0 % (что выше ставки дисконтирования 24 % и стоимости привлечения заемного капитала для реализации проекта 17 %).

Проведен анализ чувствительности показателей эффективности проекта от изменения трех входных переменных:

- 1) уровня цен на продукцию;
- 2) объема продаж продукции;
- 3) стоимости сырья и материалов, который позволил выявить граничные значения этих параметров, при которых проект еще остается эффективным.

В связи с вышеизложенным, можно сделать общий вывод о финансовой состоятельности и экономической эффективности разработанного инвестиционного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе разработан комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия ООО «Газпром нефтехим Салават».

Для этого исследована экономическую сущность эффективности деятельности предприятия и проанализированы показатели оценки эффективности его деятельности.

Под экономическим эффектом понимается результат хозяйственной деятельности, измеряемый, как правило, разницей между денежными доходами и денежными затратами на осуществление этой деятельности.

Таким образом, положительный экономический эффект возникает, если денежные доходы превышают денежные расходы. Если ситуация обратная – негативный экономический эффект. То есть чем меньше сумма затрат и чем больше значение результата экономической деятельности, тем выше эффективность.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия с разных точек зрения рассчитывается система показателей, на основании которой анализируется эффективность хозяйствующего субъекта.

На основании полученных результатов делается вывод об эффективности финансово-производственной деятельности предприятий.

Анализ финансового состояния компании за период с 2016 по 2018 годы позволяет сделать следующие выводы:

- 1) баланс компании не является абсолютно ликвидным. При этом коэффициент абсолютной ликвидности в течение анализируемого периода имеет значения ниже стандартных, то есть, организация испытывает недостаток денежных средств и денежных эквивалентов для погашения текущих обязательств;
- 2) показатели платежеспособности и собственного оборотного капитала имеют отрицательные значения, что означает соответственно, что у предприятия преобладает доля заемных средств и за счет них сформированы не только оборотные активы, но и часть внеоборотных активов, что создает вероятность возможного банкротства при стечении неблагоприятных условий хозяйствования;
- 3) негативным моментом в деятельности компании является снижение показателей оборачиваемости;
- 4) показатели валовой прибыли и чистой прибыли показали уверенный рост в 2018 году по сравнению с 2017 годом (соответственно на 29 % и 27 %);
- 5) коэффициент финансовой независимости в рассматриваемом периоде превышает 0,5;
- 6) за анализируемый период 2016 – 2018гг. наблюдается рост показателей рентабельности деятельности компании;
- 7) величина собственного капитала компании выросла незначительно: с 6,93 % в 2016 году до 7,89 % в 2018 году.

Несмотря на рост показателей прибыли и рентабельности в динамике за последние годы, у компании есть определенные трудности с ликвидностью,

финансовой устойчивостью, оборачиваемостью и достаточностью собственного капитала.

С целью повышения эффективности деятельности компании и дальнейшей диверсификации ее деятельности в работе предложен инвестиционный проект создания в компании подразделения по переработке битумосодержащих отходов в кровельный битум для покрытия кровли, пропитывания поверхностей с целью гидроизоляции и других целей.

Битум – это продукт переработки нефти и составная часть полезных ископаемых. В его состав входят углероды, кислородные, азотистые, серные и металлосодержащие производные. Существует несколько разновидностей этого материала, отличающихся по свойствам, составу и применению.

Рынок битумов в России в 2017–2018 годах показал существенную динамику роста объема рынка в стоимостных показателях; по итогам 2018 года темп прироста рынка составил порядка 38 %.

Планируется, что выпускаемая продукция будет поставляться для городов и районов Республики Башкортостан.

Таким образом, основными потребителями продукции создаваемого предприятия будут:

- 1) крупные предприятия, которые выполняют новое строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт различных объектов недвижимости;
- 2) городские жилищно-коммунальные службы и частные строительные организации;
- 3) другие заказчики, занимающиеся индивидуальным жилищным строительством, ремонтом и т. п.).

Для производства продукции планируется приобретение стационарного комплекса по переработке битумосодержащих кровельных отходов и нефтешламов (мини-завод ПБМ) стоимостью 14 673 тыс. руб., который позволяет получить следующие виды продукции: чистый битум; рулонные битумно-полимерные наплаваемые материалы для устройства кровель и гидроизоляции; различные виды мастик и битум для дорожного строительства.

В качестве источника финансирования проекта выбраны заемные средства, то есть, планируется привлечение кредита суммой 15 000 тыс. руб. с годовой процентной ставкой 17,0 %

По итогам проведенных расчетов были получены следующие результаты.

Величина планируемой чистой прибыли проекта за весь срок его реализации составила 45 262 тыс. руб.

Чистая приведенная стоимость проекта NPV составила положительную величину 22 343,0 тыс. руб., срок окупаемости с учетом дисконтирования PBP = 1,45 лет, а внутренняя норма рентабельности IRR = 87,0 % (что выше ставки дисконтирования 24 % и стоимости привлечения заемного капитала для реализации проекта 17 %).

Проведен анализ чувствительности показателей эффективности проекта от изменения трех входных переменных:

- 1) уровня цен на продукцию;
- 2) объема продаж продукции;
- 3) стоимости сырья и материалов, который позволил выявить граничные значения этих параметров, при которых проект еще остается эффективным.

В связи с вышеизложенным, можно сделать общий вывод об экономической эффективности разработанного инвестиционного проекта и возможности его внедрения в производство.

Таким образом, предприятию необходимо проводить разработку и анализ наиболее выгодных инвестиционных проектов, позволяющих оптимизировать его итоговый финансовый результат за счет влияния на финансовые показатели от основной деятельности предприятия, положительных денежных потоков соответствующих проектов, что позволит снизить риски хозяйствования и повысить финансовую устойчивость.

Общее увеличение финансового результата предприятия, обусловленное суммированием чистой прибыли от основной операционной деятельности и чистой прибыли внедряемых на предприятии коммерчески эффективных инвестиционных проектов, является главным фактором повышения эффективности его инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенарод. голосованием 12.12.1993 г. // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // Собрание законодательства РФ. – 2017. – № 7. – Ст. 1031.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // Российская газета. – 2017. – 9 января.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина РФ № 32н от 06.05.99г. // СПС «Консультант-Плюс». – <http://www.consultant.ru/>.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99г. № 33н. // СПС «Консультант-Плюс». – <http://www.consultant.ru/>.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». ПБУ 18/02. Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002г. № 114н. // СПС «Консультант-Плюс». – <http://www.consultant.ru/>.
7. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» № 66н от 02.07.2010г. // СПС «Консультант-Плюс». – <http://www.consultant.ru/>.
8. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.
9. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: монография / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 238 с.
10. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: монография/ Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
11. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2015. – 768 с.
12. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 432 с.
13. Брайчева, Т.В. Экспресс-анализ финансовой отчетности: учебник / Т.В. Брайчева. – СПб: Питер, 2015. – 224 с.
14. Бувевич, С.Ю. Анализ финансовых результатов деятельности: учебник / С.Ю. Бувевич. – М.: КНОРУС, 2014. – 160 с.
15. Гордеева, О.Г. К вопросу о влиянии МСФО на результаты анализа финансового положения организаций / О.Г. Гордеева, Т.Ю. Серебрякова // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 5 (464). – С. 902–918.
16. Губанов, Р.С. Концептуальные основы анализа финансового состояния в системе корпоративного менеджмента: теория и практика / Р.С. Губанов // Финансовый менеджмент. – 2017. – № 3. – С. 22–32.
17. Догучаева, С.М. Ключевые тенденции развития цифровых технологий в экономике / С.М. Догучаева // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2018. – № 2. – С. 15–17.

18. Елисеева, И.И. Финансовый анализ: учебник / И.И. Елисеева. – М.: «ПРОСПЕКТ», 2016. – 448 с.
19. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент / Л.Г. Зайцев. – М.: Экономистъ, 2015. – 416 с.
20. Захарова, Ю.Н. Анализ финансового состояния организации / Ю.Н. Захарова, Д.И. Мартынов // Инновационная наука. – 2017. – Т. 1. – № 4. – С. 90–93.
21. Ивашковская, И.В. Индекс устойчивого роста: эмпирическая апробация на данных российских компаний / И.В. Ивашковская, Е.Л. Животова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Общий и стратегический менеджмент. – 2009. – Вып. 4. Сер. 8. – С. 3–29.
22. Казакова, О.В. Сущность, роль и значение финансового анализа / О.В. Казакова // Дневник науки. – 2017. – № 2. – С.4–7.
23. Крейнина, М.Н. Методика финансового анализа на предприятиях современной России / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 3. – С. 3–15.
24. Кузнецова, Е.Ю. Формирование механизма устойчивого развития предприятия / Е.Ю. Кузнецова, С.В. Кузнецов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – Т. 17. – № 1. – С. 105–127.
25. Когденко, В.Г. Современные тенденции в бизнес-анализе: исследование экосистемы компании, анализ информационной составляющей бизнес-модели, оценка возможностей роста / В.Г. Когденко, М.В. Мельник // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16. – № 1 (448). – С. 38–57.
26. Комилаев, А.В. Роль оценки финансового состояния в управлении предприятием / А.В. Комилаев // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2017. – №2. – С. 91–93.
27. Коростелкина, И.А. Управление рисковыми операциями посредством инструментов и функционалов учетно-аналитической системы / И.А. Коростелкина, М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2017. – № 4 (303). – С. 67–74.
28. Лазарева, Н.В. Экономический анализ как элемент управления финансовыми ресурсами предприятия / Н.В. Лазарева // Финансы. – 2015. – №3. – С.8–12.
29. Луговкина, О.А. Современная практики анализа финансового состояния предприятия / О.А. Луговкина, М.В. Заздравина // Вестник профессионального бухгалтера. – 2017. – № 7–9 (202-204). – С. 45–51.
30. Макарова, Л.М. Информационные возможности бухгалтерского баланса в анализе финансового положения организации / Л.М. Макарова, Н.В. Евдокимова // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 4. – С. 24–29.
31. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: учебник / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 520 с.
32. Наумова, Т.М. Теоретические подходы к определению финансового состояния предприятия / Т.М. Наумова, А.Л. Наумов // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2017. – № 4. – С. 154–157.
33. Никонова, А.А. Модели технологичного роста российской экономики:

- проблемы и решения / А.А. Никонова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – № 3 (360). – С. 427–451.
34. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие / Н.Н. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 511 с.
35. Прохорова, С.А. Реализация стратегий роста на быстрорастущем рынке / С.А. Прохорова, Ю.И. Сафронова // Академия педагогических идей «Новация». – 2018. – № 1. – С. 250–260.
36. Рябова, Е.В. Исследование факторов формирования финансовой архитектуры компаний / Е.В. Рябова, Т.В. Румянцева // Финансовая аналитика. Проблемы и решения. – 2012. – № 33. – С. 39–46.
37. Савина, Т.Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы / Т.Н. Савина // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24. – № 3 (771). – С. 579–590.
38. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2014. – 688 с.
39. Свиридова, Н.В. Мониторинг финансового состояния организаций различных сфер экономической деятельности / Н.В. Свиридова, А.А. Акимов, Л.А. Осипова, К.В. Чуфистова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – № 4 (24). – С. 99–109.
40. Семиколенова, М.Н. Финансовое состояние организации: методы анализа и прогнозирования / М.Н. Семиколенова, Д.И. Сачко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 6. – С. 107–110.
41. Теплова, Т.В. Корпоративные финансы: учебник / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2014. – 655 с.
42. Терловая, В.И. Роль экспресс-диагностики в управлении предприятием / В.И. Терловая, А.И. Ильенко // Вектор экономики. – 2017. – № 8 (14). – С. 5.
43. Тымчина, Л.И. Финансовый результат как важнейшая составляющая информационной системы предприятия / Л.И. Тымчина, Ю.В. Лебедева // Журнал экономических исследований. – 2017. – Т. 3. – № 3. – С. 55–63.
44. Федотенкова, О.А. Оценка финансового состояния организаций для обеспечения их экономической безопасности / О.А. Федотенкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – № 1 (358). – С. 78–96.
45. Поляк, Г.Б. Финансы: учебник / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 703 с.
46. Ханова, Г.Р. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия / Г.Р. Ханова, А.Б. Михайлов // Экономика и социум. – 2017. – № 4 (35). – С. 1466.
47. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
48. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие /

- А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 216с.
49. Волков, О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волков, О.В. Девяткин. – 3 изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 601 с.
49. Экономическая оценка инвестиций: учебник для вузов. / под ред. М. Римера, 5-е изд., переработанное и дополненное (+ обучающий курс). - СПб.: Питер, 2014. - 432 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А