

АННОТАЦИЯ

Черных Д.В. Целесообразность внедрения инвестиционного проекта в практику работы промышленной организации. – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-517, 103 с., 23 ил., 40 таб., библиогр. список – 25 наим., 3 прил., 13 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью обоснования целесообразности внедрения инвестиционного проекта в практику работы промышленной организации.

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

В работе проведен анализ основных показателей работы, анализ финансово-хозяйственной деятельности, а также затратности функционирования предприятия.

В целях повышения эффективности работы предприятия в выпускной квалификационной работе были предложен инвестиционный проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	9
1.1 История создания и развития организации	9
1.2 Цель и виды деятельности	11
1.3 Организационно-правовой статус	13
1.4 Структура компании и система управления	17
1.5 Отраслевые особенности функционирования	21
1.6 Свот-анализ	40
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ»	43
2.1 Основные показатели работы	43
2.2 Анализ финансового состояния	45
2.3 Анализ затратности функционирования	70
3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕКУПЕРАЦИИ ПАРОВ НЕФТЕПРОДУКТОВ	75
3.1 Проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов	75
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов	82
3.3 Оценка эффективности внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов	85
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	97
ПРИЛОЖЕНИЯ	100
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»	101
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»	103

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В современных условиях хозяйствования основой стабильного положения организации является его финансовое состояние. Оно демонстрирует то состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, распределяя денежные средства, способно посредством их эффективного применения обеспечить непрерывный процесс производства и реализации продукции, а также его последующее расширение.

Главной задачей производства является максимальное удовлетворение потребительского спроса, снижение себестоимости продукции, повышение эффективности производства и производительности труда, что ведет к увеличению прибыли. Для выполнения этих задач в промышленных предприятиях проводится инвестиционная деятельность, что подразумевает внедрение инновационных проектов.

Концепцию оценки инвестиционных проектов современной компании можно представить, как совокупность показателей, обосновывающих целесообразность разработки и принятия управленческих решений по отдельным направлениям проектов, а также несущих ответственность за результаты и последствия приняты решений.

С точки зрения финансовой и экономической составляющей проект должен быть нацелен на вложение средств для создания и получения чистой прибыли, превалирующей над общей величиной первичных инвестиций. Эффективность инвестиций в проект может быть оценена не только с позиции прибыльности и возвратности денежных активов, но и с точки зрения целесообразности внедрения проекта для общества в целом и для экономики.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в обосновании целесообразности внедрения инвестиционного проекта в практику работы промышленной организации.

Достижение обозначенной цели предполагает решение следующих задач:

- исследовать историю создания и развития предприятия;
- рассмотреть цель и виды деятельности предприятия;
- охарактеризовать организационную структуру предприятия;
- выделить особенности организационно-правового статуса предприятия;
- рассмотреть отраслевые особенности функционирования предприятия;
- провести SWOT-анализ предприятия;
- провести анализ основных показателей деятельности предприятия;
- провести анализ финансового состояния предприятия;
- провести анализ затратности функционирования предприятия;
- обосновать необходимость внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов;
- провести оценку экономической эффективности внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Предмет исследования – методология анализа и оценки коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

Методической базой исследования послужили описательный, структурно-функциональный, сравнительно-сопоставительный методы, а также классификация и группировка.

Эмпирической базой исследования выступили финансовая (бухгалтерская) за период 2017-2019 гг., организационная и отчетно-статистическая документации общества с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования результатов экономического обоснования целесообразности внедрения инвестиционного проекта в практике коммерческих организаций, осуществляющих деятельность в сегменте сбыта нефтепродуктов.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, включающих в себя разделы, заключения и библиографического списка.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

Общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» (ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт») начало свою финансово-хозяйственную деятельность 15 сентября 1997 г. в городе Уфе. С момента своего основания предприятие входит в группу компаний «ЛУКОЙЛ» и является 100% дочерним обществом.

В настоящее время зона присутствия ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» охватывает 10 регионов России (Республики Башкортостан и Татарстан, Удмуртская республика, Оренбургская, Самарская, Тюменская, Челябинская, Курганская, Свердловская, Кировская и Ульяновская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа и Пермский край), включает более 600 АЗС и 12 нефтебаз. Предприятие является одним из крупнейших операторов по сбыту нефтепродуктов в Уральском федеральном округе.

Когалымское региональное управление ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является структурным подразделением предприятия. Направлением производственной деятельности Когалымского регионального управления ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является оптовая и розничная реализация светлых и темных нефтепродуктов, наливных и фасованных масел. Вся реализуемая продукция выпускается на нефтеперерабатывающих заводах ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» и соответствует мировым стандартам качества.

С начала 2006 года начался поэтапный переход на дизельное топливо стандарта EURO-4 и к настоящему времени реализуемые на АЗС ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» нефтепродукты соответствуют высшему Европейскому стандарту качества (EURO-5).

Дальнейшей целью ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», в том числе его структурных подразделений, является расширение рынков сбыта, а также

увеличение доли уже имеющихся рынков, за счет постоянных инвестиций в модернизацию перерабатывающих мощностей и повышение качества обслуживания клиентов.

Благодаря слаженной работе коллектива, высокому качеству продукции и большому рынку сбыта Когалымское региональное управление ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» занимает ведущие позиции на рынке сбыта нефтепродуктов в ХМАО-Югре.

Среди ключевых преимуществ предприятия, достигнутых за время его функционирования, можно отметить:

1. Долгое время работы. Предприятие действует на рынке сбыта нефтепродуктов 24 года.

2. Размер уставного капитала. Уставный капитал составляет 1181080 тыс. руб., что является признаком надежности предприятия.

3. Имеются лицензии. ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» получены несколько лицензий, что является признаком высокой надежности контрагента. Согласно данным ФНС, предприятием получена 121 лицензия на пользование участками недр для целей геологического изучения и добычи подземных вод, используемых для питьевого водоснабжения населения или технологического обеспечения водой объектов промышленности.

4. Крупный поставщик. Предприятие поставило товаров или оказало услуг на сумму более 452994 тыс. руб.

5. Не входит в реестр недобросовестных поставщиков. По данным ФАС, не входит в реестр недобросовестных поставщиков.

6. Нет связей с дисквалифицированными лицами. По данным ФНС, в состав исполнительных органов организации не входят дисквалифицированные лица.

7. Высокая среднесписочная численность работников. По данным ФНС, среднесписочная численность работников: 2468 человек. Это является признаком широкого масштаба деятельности предприятия.

Таким образом, ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» действует на рынке сбыта нефтепродуктов 24 года, что свидетельствует о стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам.

1.2 Цель и виды деятельности

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» создано с целью осуществления коммерческой деятельности и получения прибыли. Предприятие является региональным оператором ПАО «ЛУКОЙЛ» в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов. Основным видом деятельности является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах. Также предприятие работает по дополнительным направлениям:

- строительство жилых и нежилых зданий;
- торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе;
- торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских;
- хранение и складирование жидких или газообразных грузов;
- деятельность вспомогательная, связанная с автомобильным транспортом;
- деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию торжественных мероприятий;
- транспортная обработка грузов;
- торговля розничная напитками в специализированных магазинах [6].

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные законодательством, нацеленные на достижение уставных целей. Те виды деятельности, осуществление которых требует получения от государственных органов особых разрешений и лицензий, предприятие может осуществлять деятельность только после соответствующего оформления в установленном законом порядке.

В своей деятельности предприятие руководствуется утвержденными в ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» документами, которые соответствуют современным российским и международным стандартам в области экологии, промышленной безопасности и охраны труда, энергоэффективности и контроля качества, защиты персональных данных. В частности, ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» руководствуется разработанной стратегией, которая включает три основных направления:

1. Укрепление позиций в отрасли:

– реализация новых проектов в сегменте «Переработка, торговля и сбыт» в целях увеличения объемов производства, улучшения структуры производимой продукции и других ключевых показателей деятельности;

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

– непрерывная оптимизация процессов на действующих активах в целях максимизации эффективности.

2. Финансовая устойчивость:

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

4. Высокая корпоративная ответственность:

– минимизация воздействия на окружающую среду, обеспечение высокого уровня охраны труда и промышленной безопасности;

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

Предприятие постоянно расширяет ассортимент реализуемых на рынке товаров и услуг, осваивает новые для компании рынки Тюменской и Курганской областей, тем самым диверсифицирует свой бизнес и снижает предпринимательские риски.

1.3 Организационно-правовой статус

Организационно-правовой статус исследуемого предприятия – общество с ограниченной ответственностью.

Согласно гражданскому законодательству общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является юридическим лицом, действующему на территории Российской Федерации с момента его государственной регистрации. Предприятие создано без ограничения срока.

Общие правовые положения об обществе с ограниченной ответственностью закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации [1] и Федеральном законе «Об обществах с ограниченной ответственностью» [4]. Деятельность общества с ограниченной ответственностью регулируется и другими правовыми актами и Федеральными законами, направленными на регулирование отдельных сторон деятельности общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Регистрация ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», как юридического лица в форме общества с ограниченной ответственностью, осуществлено Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №39 по Республике Башкортостан 15 сентября 1997 года. Предприятие зарегистрировано по адресу: 450057, республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Цюрупы, д. 16. 22 августа 2002 г.

предприятию присвоен общероссийский государственный регистрационный номер – 1027402893418.

Можно выделить характерные черты для общества с ограниченной ответственностью:

- формирование уставного капитала путем имущественных взносов учредителей. Законодательством закреплён минимальный размер уставного капитала в сумме 10000 руб. Размер уставного капитала ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» составляет 1181080 тыс. руб.;

- участниками ООО могут быть как физические, так и юридические лица, количество которых не должно превышать 50 лиц, законодательство допускает одного участника общества;

- ограниченная ответственность участников по обязательствам общества в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале;

- возможность распределения чистой прибыли между участниками ООО раз в три, шесть и двенадцать месяцев, пропорционально их доли в уставном капитале;

- высшим органом управления ООО является общее собрание участников, имеющих количество голосов при принятии решений голосованием пропорционально размеру их доли в уставном капитале. Управление хозяйственной деятельностью возложено на исполнительный орган (единоличный или коллегиальный);

- возможность участника выйти из ООО независимо от согласия других участников. Доли в уставном капитале могут передаваться в порядке наследования или правопреемства. Участники общества имеют преимущественное право на покупки, как правило, пропорционально размеру своих долей [4].

Форма организации бизнеса в форме ООО является универсальной, так как в этой форме может осуществляться любая профессиональная

предпринимательская деятельность. Эта форма образовалась из переходной формы уже существующих полных товариществ и акционерных обществ.

Основные преимущества общества с ограниченной ответственностью по сравнению с остальными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности:

- общество с ограниченной ответственностью как юридическое лицо, является достаточно привлекательным для сотрудничества как банкам, так и другим организациям;

- простой способ регистрации;

- возможность осуществления предпринимательской деятельности как посредствующего звена;

- имущественные права ООО наиболее защищены для участников, то есть финансовые риски снижены до минимума;

- возможность получения различных лицензий на некоторые виды деятельности;

- система управления ООО не нуждается в формировании совета директоров, управление текущей деятельностью общества исполняет единоличный исполнительный орган, то есть система управления достаточно простая.

- возможность привлечения инвестиций;

- возможность расширения предпринимательской деятельности;

- возможность ООО участвовать в других обществах;

- возможность разрабатывать и применять индивидуальные системы органов управления, которые соответствуют направлению деятельности предприятия и размерам бизнеса;

- возможность распределения прибыли по решению собрания участников общества;

- ООО можно преобразовать в другую форму организации, не прекращая его деятельности;

- четкое определение прав каждого учредителя в процессе принятия решения;
- нет обязанностей в отношении публикации документов, отражающих деятельность предприятия;
- учредителями ООО могут быть как иностранные физические лица, так и юридические;
- возможность применения упрощенной системы налогообложения;
- вкладом в уставной фонд учредители могут внести как денежные средства, так и имущество, и ценные бумаги;
- учредители, имеющие долю вклада в уставный капитал не менее чем десять процентов, имеют право через суд исключить одного из учредителей, не выполняющего должным образом свои обязанности [4].

Кроме преимуществ следует выделить определенные недостатки ООО:

- общее число участников общества не может превышать 50 человек. При этом одно и то же лицо может быть участником только одного ООО, в котором оно единственный участник. Этот признак ООО однозначно является недостатком, так как ограничивает возможности общества при создании филиалов;
- при любом изменении состава членов общества либо пропорций их долей в уставном капитале или управленческой структуры организации необходимо внести изменения в учредительные документы;
- довольно сложная процедура ликвидации;
- любой участник ООО, несмотря на величину вклада в уставный капитал, может выйти из общества в любой момент [4].

Таким образом, наиболее удобной и выгодной организационно-правовой формой для предпринимательской деятельности является общество с ограниченной ответственностью.

1.4 Структура компании и система управления

Тип организационной структуры ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» – иерархический, так как данная структура характеризуется многоуровневым управлением и незначительным объемом управления на каждом уровне, а также централизованным принятием решений и четко определенной ответственностью.

Вид организационной структуры – линейно-функциональный, поскольку полномочия от руководителя передаются по всем функциональным отделам предприятия и начальникам более низкого звена, последние в свою очередь – своим подчиненным (Приложение А).

Руководство текущей деятельностью осуществляет генеральный директор Абузяров Айдар Суфиянович, который избирается общим собранием участников и действует на основании Устава предприятия.

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

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

К основным функциям заместителя директора по экономике и финансам относится осуществление и совершенствование экономической деятельности предприятия, которая направлена на повышение производительности труда, эффективности и рентабельности производства и качества выпускаемой

продукции, снижение ее себестоимости, обеспечение правильных соотношений темпов роста производительности труда и заработной платы, достижение наибольших результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Так же он проводит работу и разработку мероприятий, направленных на совершенствование планирования экономических показателей деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», достижение высокого уровня их обоснованности, по созданию и улучшению нормативной базы планирования.

Заместитель директора по экономике и финансам координирует работу планово-экономического отдела.

Заместитель генерального директора по коммерческим вопросам осуществляет руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области материально-технического обеспечения, заготовки и хранения сырья, сбыта продукции на рынке и по договорам поставки, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания, обеспечивая эффективное и целевое использование материальных и финансовых ресурсов, снижение их потерь, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Заместитель директора по коммерческим вопросам координирует работу отделов сбыта и снабжения.

К функционалу заместителя директора по персоналу и общим вопросам относится работа по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами рабочих и служащих необходимым уровнем специальностей и квалификации. Он обязан принимать решения по вопросам найма, увольнения, перевода сотрудников, контролировать расстановку и правильность использования работников в подразделениях ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и молодых рабочих в соответствии с полученной в учебном заведении профессией и специальностью.

Заместитель директора по персоналу и общим вопросам координирует работу отдела кадров.

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

В прямом подчинении главного бухгалтера находится бухгалтерия. К задачам бухгалтерии относятся:

- отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций предприятия;
- предоставление подразделениям организации оперативной информации о его хозяйственной деятельности;
- расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды;
- составление в установленные сроки официальной налоговой и бухгалтерской отчетности;
- осуществление анализа деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности;
- расчет необходимого ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» объема денежных средств;
- определение источников получения недостающих денежных средств (источников финансирования);
- организация привлечения денежных средств;
- эффективное хранение излишка денежных средств;
- обеспечение финансовой состоятельности предприятия и платежеспособности;
- контроль за финансовым состоянием предприятия;
- финансовое планирование и управление системой бюджетов предприятия и его подразделений;

- управление затратами предприятия, разработка смет и калькуляций затрат;
- расчет цен на продукцию.

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

В ведении главного инженера находится техническая политика. Обеспечение непрерывного повышение уровня технической подготовки производства, его эффективности и сокращение материальных, финансовых и трудовых затрат на производство продукции, работ, высокое их качество. Обеспечивает эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования, достижения высокого уровня качества продукции в процессе ее разработки и производства. В прямом подчинении главного инженера находится главный механик.

Юридическая служба обеспечивает правовую защиту интересов предприятия, осуществляет контроль за соответствием требованиям законодательства проектов уставов, внутренних документов, приказов, распоряжений, инструкций, договоров и других документов правового характера, подготавливаемых в ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», а также самостоятельно готовит проекты указанных документов или участвует совместно с другими службами предприятия в их подготовке.

Иные функциональные отделы, представленные в организационно-производственной структуре, выполняют иные функции, предусмотренные положениями о подразделениях, должностными инструкциями и характеристиками работ каждого отдельного сотрудника предприятия.

1.5 Отраслевые особенности функционирования

Нефтяная отрасль имеет сложный состав и включает в себя добычу, переработку, производство, транспортировку и сбыт нефтепродуктов.

Общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является представителем нефтяной отрасли, осуществляющим свою деятельность в сегменте сбыта нефтепродуктов.

Бензины, дизельное топливо, керосин – все светлые продукты нефтяной переработки, и мазут с гудроном (темные) – основа всего ассортимента, цена на который определяют экономику и социальную политику страны.

В настоящее время отрасль торговли нефтепродуктами характеризуется повышенным вниманием государства. В 2018 году Министерством энергетики РФ было заключено соглашение с нефтяными компаниями на рынке моторных топлив, закрепляющее их обязательства по удержанию розничных и мелкооптовых цен, а также гарантированию ежемесячных отгрузок моторного топлива на внутренний рынок на уровне, превышающем уровень 2017 года. Контроль государства является одной из особенностей функционирования рынка нефтепродуктов.

Нефтепродукты имеют долгую производственную цепочку с момента разведки ресурсной базы для добычи до реализации конечному потребителю. Важным звеном в цепочке реализации нефтепродуктов являются оптовые организации. Продажа топлива оптом – это, фактически, финишная черта достаточно долгого и технологически сложного пути с внушительным списком участников, который проходят нефтепродукты. И именно он способен дать полное представление о современном оптовом рынке [5].

Общая схема рынка оптовой торговли топливом представлена следующими элементами:

1. Добыча.

С каждым годом площадь неразведанных территорий, где потенциально могут располагаться месторождения нефти, непрерывно сокращается. В то же время развитие всей отрасли в целом позволяет совершенствовать технологии разведки и нефтедобычи.

Во-первых, совершенствуется оборудование и средства, позволяющие с высокой точностью обнаруживать месторождения газа и нефти. Во-вторых, ведутся постоянные работы по увеличению КИН – коэффициента извлечения нефти из каждого месторождения. Достигнуть 100% КИН в настоящий момент невозможно, но российские компании уже пересекли показатели в 40%, которые являются практически самыми высокими в мире [2].

В настоящее время процесс нефтедобычи (разработки месторождения) производится с помощью серии скважин. Часть из них используется непосредственно для извлечения нефти из-под подземных пластов, оставшиеся скважины носят сервисный характер – через них под пласт закачивается газ или жидкость, постепенно выталкивающая нефть.

2. Транспортировка.

Полученная нефть – это далеко не топливо, а лишь неочищенное сырье, которое лишь после переработки превратится в бензин, ДТ и другие нефтепродукты, готовые к оптовой продаже. Но, прежде чем приступить к производству продукции, нефть необходимо доставить на НПЗ [2].

Первичную очистку от газа и воды она проходит сразу после добычи, а затем отгружается в транспорт (водный, железнодорожный или автомобильный) или, что гораздо чаще, отправляется напрямую на нефтеперерабатывающий завод по трубопроводу.

3. Переработка.

Именно на НПЗ из исходного сырья получается топливо, оптом купить которое в дальнейшем смогут сети автозаправочных станций, реализующих его конечным розничным покупателям, и крупные предприятия, использующие бензин, дизельное топливо и керосин в собственных целях.

Эти продукты называются светлыми и имеют наибольший спрос, поэтому нефтеперерабатывающие компании больше всего заинтересованы именно в их производстве – оно составляет едва ли не 90% от всего объема выпускаемой продукции.

На оставшиеся 10% приходятся так называемые темные нефтепродукты – мазуты, дистиллятные масла, битумы, гудроны и прочая продукция, содержащая тяжелые нефтяные фракции, оставшиеся после первичной и вторичной переработки сырья [5].

4. Хранение и доставка.

Готовая продукция поступает на хранение на специально оборудованные базы нефтепродуктов. Они необходимы для [2]:

- качественного хранения;
- перегрузки с одного транспорта на другой для дальнейшей доставки;
- оптового отпуска.

Любой клиент, пожелавший купить данный товар и обратившийся в офис продаж представителя определенной нефтяной компании или посредника, получает необходимый объем продукции именно с базы, расположенной на значительном удалении от самого офиса и даже НПЗ.

Заказанное топливо чаще всего доставляется клиенту на специализированном транспорте, принадлежащем самой крупной компании или ее партнеру, отвечающему исключительно за транспортировку.

В соответствии с основными особенностями рынка торговли нефтепродуктами можно представить общую схему оптового рынка с точки зрения его участников на рисунке 1.1.

В соответствии с рисунком 1.1 можно выделить следующих участников:

- нефтедобывающие компании – поставщики сырья;
- транспортировочные компании – перевозчики нефти и готовой продукции посредством специализированного транспорта или владельцы нефтепроводов, соединяющих месторождения, НПЗ и базы нефтепродуктов;

– покупатели – сети АЗС или крупные предприятия, приобретающие топливо оптом для дальнейшей продажи или использования;

– оптовые организации (посредники) – продавцы топлива, работающие мелким оптом.

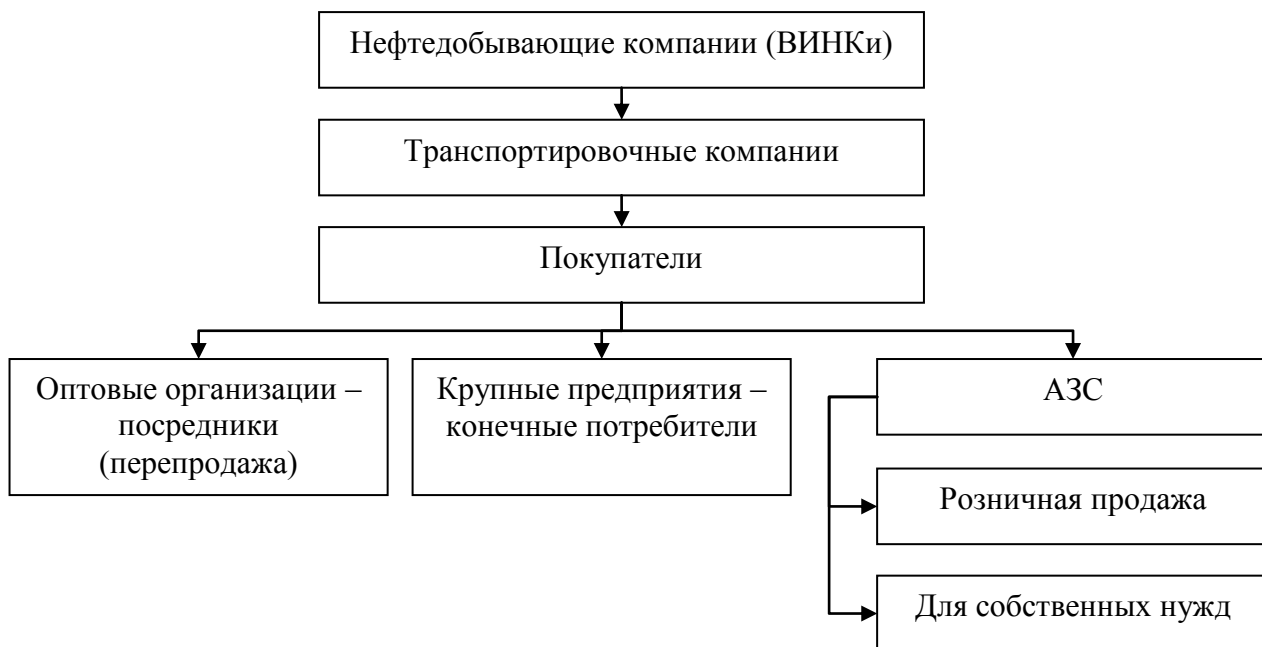


Рисунок 1.1 – Участники оптового рынка топлива РФ [2]

Роль каждого вышеуказанного участника могут играть отдельные мелкие организации (к примеру, частная АЗС может пользоваться транспортными услугами посредника, доставляющего топливо с крупной нефтебазы) или обширные группы компаний, охватывающие всю цепочку движения нефти и нефтепродуктов. Стоит отметить, что закупать топливо оптом в последнем случае ввиду отсутствия посредников и наценок гораздо удобнее и выгоднее.

Рынок добычи и переработки нефтепродуктов приходится на ВИНК – вертикально-интегрированные нефтяные компании, которые являются основным поставщиком нефтепродуктов на рынки России. Реализации их продукции происходит через два основных канала сбыта:

- собственная сбытовая сеть;
- оптовые посредники.

Второй канал продаж, а именно, оптовые посредники необходимы для ВИНК для диверсификации и снижения издержек продаж. Основная особенность взаимодействия с посредниками заключается в том, что при продаже нефтепродуктов данному виду бизнеса ВИНК получает следующие преимущества:

- снижение издержек на транспортировку, хранение, ведение переговоров с конечным потребителем;

- оптовые продавцы имеют собственную базу потребителей, зачастую мелких, что снижает трудозатраты ВИНК на налаживание деловых отношений с данной группой потребителей;

- ВИНК освобождают себя от ответственности за транспортировку и доставку до конечного потребителя нефтепродуктов;

- снижение издержек на приобретение транспортных средств для доставки продукции конечному потребителю;

- повышение эффективности управления посредством снижения числа проверок компаний Службой безопасности. Крупные ВИНК проверяют всех контрагентов (поставщиков, потребителей) посредством службы безопасности. Чем меньше таких компаний, тем эффективнее управление;

- оптовые компании принимают на себя ответственность и риски по оплате потребителем поставленной продукции.

Крупные производители и поставщики, к которым можно отнести такие Группы компаний как «Газпром» и «Роснефть», осуществляют продажи через собственную сеть. Мелкооптовая и розничная реализации нефтепродуктов этими компаниями, в том числе через сеть автомобильных заправочных станций (АЗС), осуществляется специализированными сбытовыми дочерними организациями. Общую схему реализации нефтепродуктов можно представить на рисунке 1.2.

При реализации нефтепродуктов нужно учитывать основные особенности функционирования рынка, одной из которых является то, что на современном

Помимо этого, для реализации продаж нефтепродуктов компания проходит обязательное лицензирование. И оптовая, и розничная торговля нефтепродуктами требует соблюдения целого ряда лицензионных условий, например, касающихся документального подтверждения наличия специальных складов хранения нефтепродуктов.

Таким образом, рынок нефтепродуктов имеет свои особенности, которые нужно учитывать при организации торговой деятельности. В настоящее время значительная доля рынка приходится на основных крупных игроков, которые реализуют свою продукцию через дочерние организации. Наиболее выгодные условия предоставляются именно крупными поставщиками и производителями, тем не менее, возможность работать с ними напрямую существует не у всех предприятий. В целом, структуру рынка нефтепродуктов можно представить на рисунке 1.3.

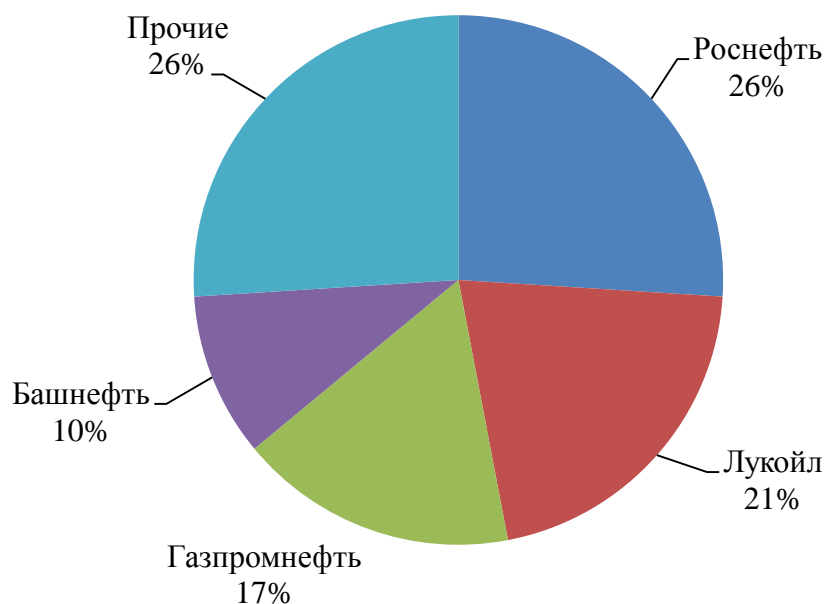


Рисунок 1.3 – Структура производителей нефтепродуктов в РФ в 2019 году

В структуре производства, лидером является «Роснефть» с долей 26%, далее идут «Лукойл» (21%), «Газпромнефть» (17%) и «Башнефть» (10%).

При рассмотрении баланса производства и потребления бензинов можно отметить, что объем производства превышает объем потребления. Динамика данного показателя представлена на рисунке 1.4.

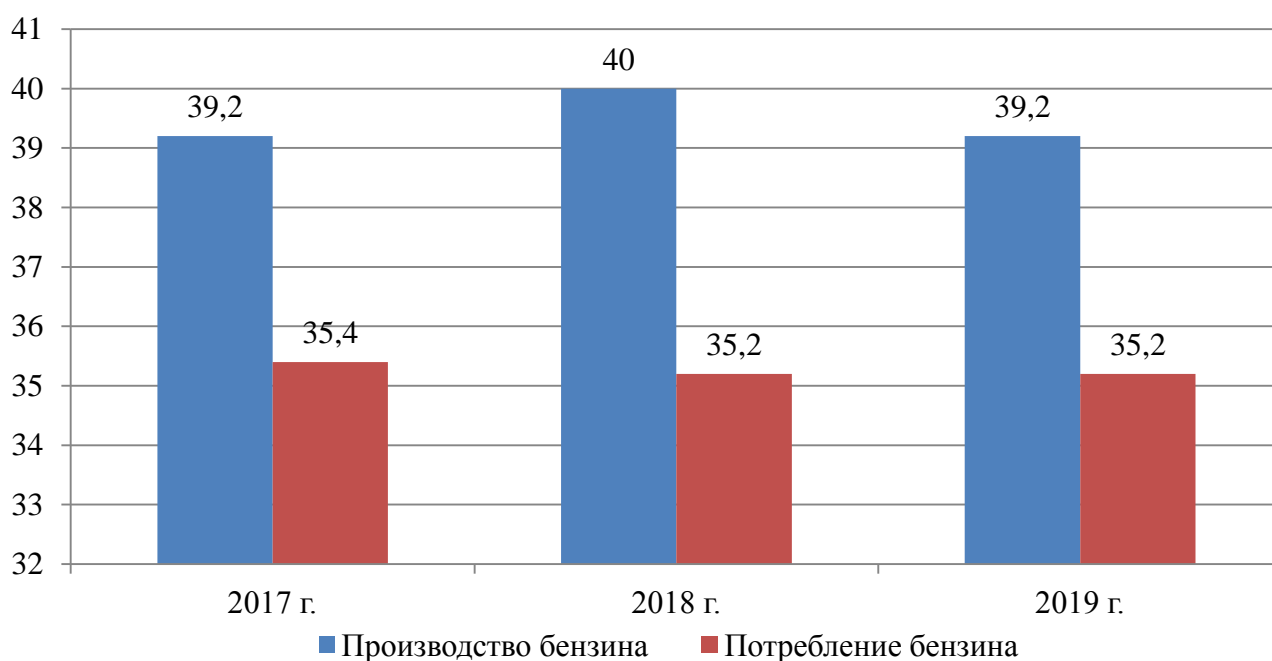


Рисунок 1.4 – Баланс производства и потребления бензина в России, млн. тонн

При общей отрицательной динамике некоторые предприятия все же смогли увеличить объемы выпуска: это «Лукойл» (+5%) и «Газпром нефтехим Салават» (+54%). Нарастили выработку топлив и мини-НПЗ (рост около 5%). Рост производства в Башкирии связан с увеличением переработки газового конденсата и выводом на нормальный технологический режим новой установки изомеризации пентан-гексановой фракции [5].

Положительной динамики не наблюдалось в потреблении бензинов в России – оно сохранилось на уровне 2018 года. При этом для насыщения внутреннего рынка пришлось пойти на сокращение экспорта, в 2019 году он снизился на 17,4% до 4,1 млн. тонн.

При рассмотрении структуры рынка бензинов, то следует отметить, что объем производства бензина класса 5 ежегодно растет: в прошлом году доля такого топлива на рынке достигла 98%. Что касается октанового числа, то 51%

бензинов выпускался с октановым числом 92-95, 29% – с октановым числом 95-98.

Структуру производства бензина в России в 2019 году можно представить на рисунке 1.5.

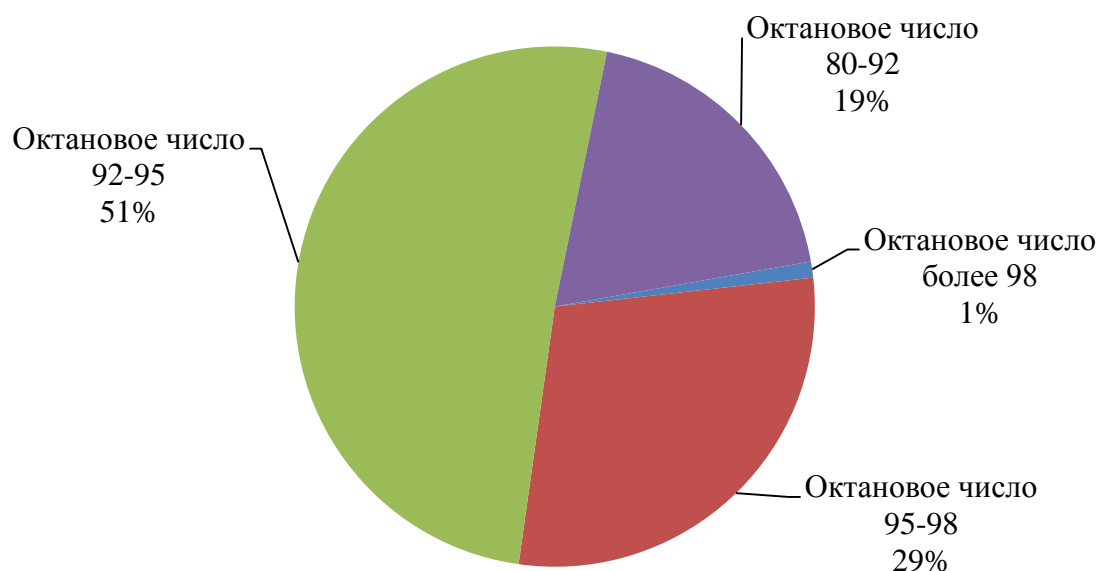


Рисунок 1.5 – Структура производства бензина в России в 2019 году [5]

При более подробном рассмотрении структуры производства бензина можно отметить следующее. В бензинах с октановым числом 80-92 преобладают бензины экологического класса К5 объемом производства 7 млн. тонн с долей рынка 18,9%, остальные 0,33% приходятся на бензин экологического класса К3 (0,03% или 0,01 млн. тонн) и класса К2 (0,3% или 0,12 млн. тонн).

В производстве бензина с октановым числом 92-95 преобладающая доля приходится на бензин экологического класса К5 с объемом производства 18,9 млн. тонн и долей рынка 49,7%. На бензин экологического класса К2 приходится 1,4% рынка с объемом производства 0,5 млн. тонн. Остальные 0,2% приходятся на бензины класса К3 и К4 с равными долями рынка.

Ситуация с дизельным топливом по итогам 2019 года практически не изменилась: производство выросло на 1%, потребление – на 2%, экспорт остался

без изменений. Баланс производства и потребления дизельного топлива представлен на рисунке 1.6.



Рисунок 1.6 – Баланс производства и потребления дизельного топлива в РФ, млн. ТОНН

В соответствии с диаграммой можно сделать вывод об относительной стабильности в производстве и потреблении дизельного топлива. Изменение показателей незначительно. Лидерами по производству стали те же компании, которые доминируют в сегменте бензинов, – это «Роснефть» (26,5%), «Лукойл» (20,6%), «Газпромнефть» (10,3%) и «Башнефть» (8,8%). В 2018 году произошло значительное увеличение выпуска дизельного топлива компанией «Лукойл»– на 17%. Основная причина – рост выпуска на «Лукойл-Волгограднефтепереработке», где в 2017 году заработал комплекс глубокой переработки вакуумного газойля. В комплекс входят три установки: гидрокрекинга, производства водорода и утилизации сероводородсодержащих газов. Он позволяет производить дизтопливо из компонентов мазута [5].

Все больший объем нефтепродуктов реализуется через товарную биржу, так в 2018 году 20% потребления на внутреннем рынке было обеспечено торгами на СПБМТСБ.

Биржевая торговля развивается. Так, в 2018 году запущен институт Оператора товарных поставок с участием «Транснефти». Активно развивается сегмент мелкооптовой биржевой торговли нефтепродуктами. В 2017 году объемы торгов в этом сегменте выросли на 64,8%, до 113 тыс. т. Продавцами по итогам года выступили 18 сбытовых предприятий «Роснефти», кроме того, в торгах мелким оптом принимают участие сбыты «Лукойла», НКК, «Татнефти», «Сургутнефтегаза» и других ВИНК.

Также в биржевой торговле запускаются торги с применением новых инструментов – с поставкой автомобильным транспортом до пункта назначения покупателя. Намечено расширение базисов поставки, а также развитие балансовых пунктов с целью создания максимальной концентрации продавцов и покупателей.

В рамках развития торгов разрабатывается запуск биржевых индексов моторного топлива в мелком опте, а также соответствующих внебиржевых индексов на основании регистрации сделок внебиржевого рынка.

Производимые нефтепродукты реализуются как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Структуру рынка по данной классификации можно представить на рисунке 1.7.

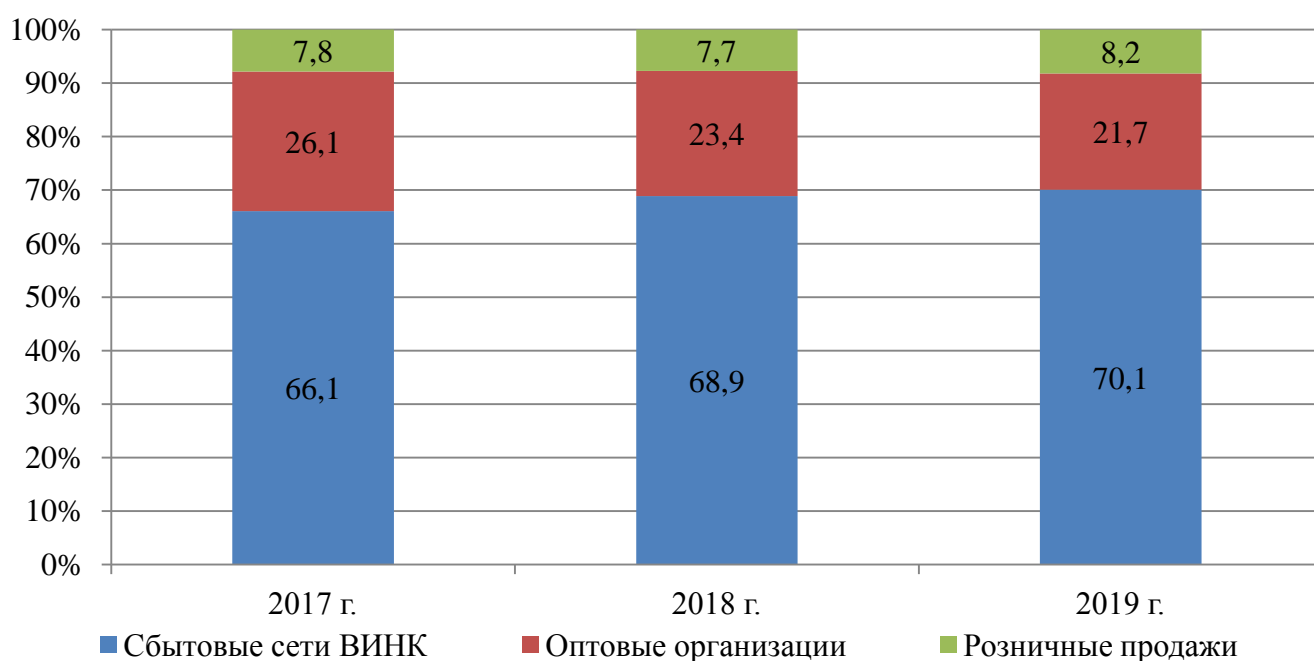


Рисунок 1.7 – Динамика доли торговли нефтепродуктами в РФ, %

В соответствии с рисунком 1.7 следует отметить, что основная доля продаж осуществляется сбытовыми сетями ВИНК, причем доля присутствия продавцом, осуществляющих реализацию нефтепродуктов напрямую, возрастает в течение исследуемого периода. Так, в 2017 году на них приходилось 66,1% продаж, а в 2019 году уже 70,1%.

В то же время снижается доля реализации оптовыми организациями с 26,1% в 2017 году до 21,7%. Доля розничной торговли возросла с 7,8% до 8,2% за 3 года.

Изменение структуры продаж бензина автомобильного в РФ представлено на рисунке 1.8.

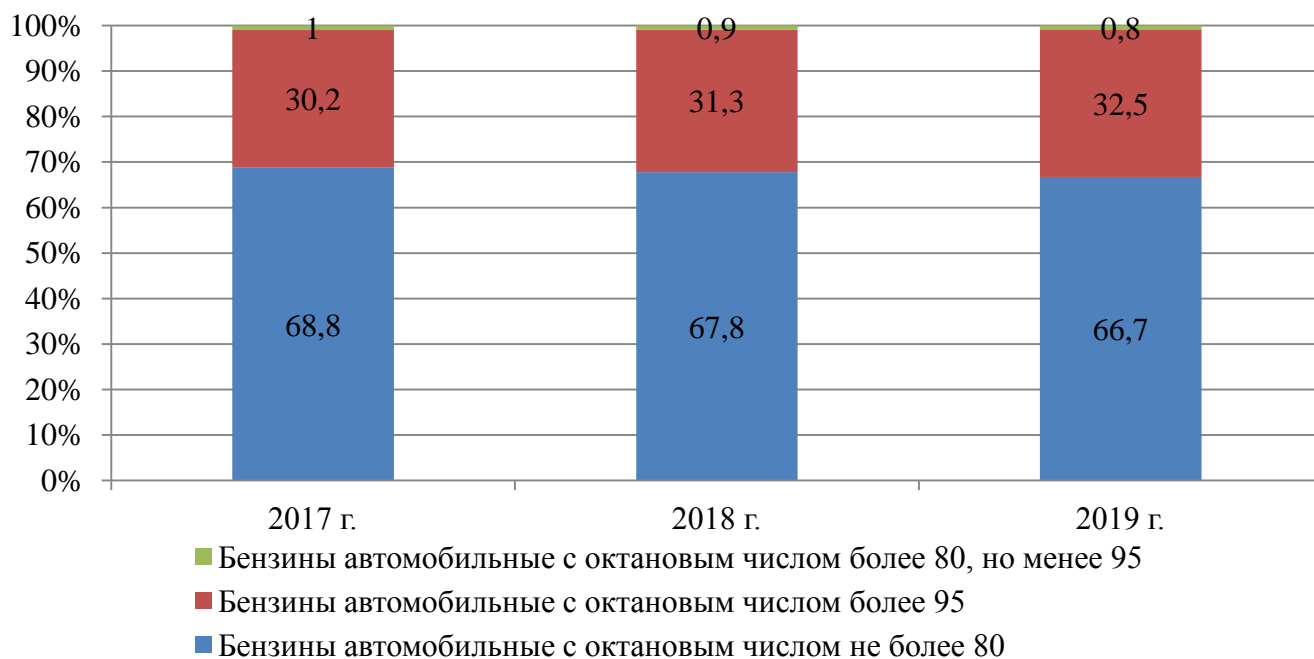


Рисунок 1.8 – Структура оптовых продаж в натуральном выражении в РФ, %

Значительно уменьшается доля оптовых продаж автомобильных бензинов с октановым числом 80-95, которая снизилась с 68,8% в 2017 году до 66,7% в 2019 году. Это произошло за счет увеличения доли продаж автомобильного бензина с 30,2% в 2017 году до 32,5% в 2019 году. Также сокращается доля продаж автомобильного бензина с октановым числом менее 80.

Динамика оптовых продаж нефтепродуктов по видам продукции в РФ представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Объем оптовых продаж нефтепродуктов в РФ в натуральном выражении [5]

Показатели	Значение показателя, млн. тонн			Отклонение			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
				Млн. тонн	Темп роста, %	Млн. тонн	Темп роста, %
Бензины автомобильные	21,1	22,7	24,9	1,6	107,58	2,2	109,69
Бензины автомобильные с октановым числом более 80, но менее 95	14,5	15,3	16,6	0,8	105,52	1,3	108,50
Бензины автомобильные с октановым числом более 95	6,4	7,1	8,1	0,7	110,94	1	114,08
Бензины автомобильные с октановым числом не более 80	0,2	0,2	0,2	0	100,00	0	100,00
Нефтяные масла и другие смазочные материалы, смазочно-охлаждающие жидкости	0,2	0,2	0,2	0	100,00	0	100,00
Топливо дизельное	32,7	34,0	37,3	1,3	103,98	3,3	109,71
Услуги по оптовой торговле мазутом топочным	11,9	12,1	12,4	0,2	101,68	0,3	102,48
Услуги по оптовой торговле сырой нефтью и газовым конденсатом нестабильным	26,3	25,6	26,1	-0,7	97,34	0,5	101,95

В соответствии с таблицей 1.1 следует выделить рост объема продаж автомобильного бензина в течение всего анализируемого периода. Прирост объема продаж автомобильного бензина в 2019 году составляет 2,3 млн. тонн.

В общем объеме продаж наибольшие продажи приходятся на бензины автомобильные с октановым числом более 80, но менее 95, объем реализации которого в 2017 году составлял 14,5 млн. тонн, а в 2019 году уже 16,6 млн. тонн.

Также возрастающая динамика наблюдается в продажах дизельного топлива. Отрицательные тенденции наблюдаются в отношении услуг по оптовой торговле топочным мазутом в 2017 году, а также сырой нефтью и газовым конденсатом нестабильным в 2017 и в 2018 годах.

Основные темпы роста бензина в России представлены на рисунке 1.9.

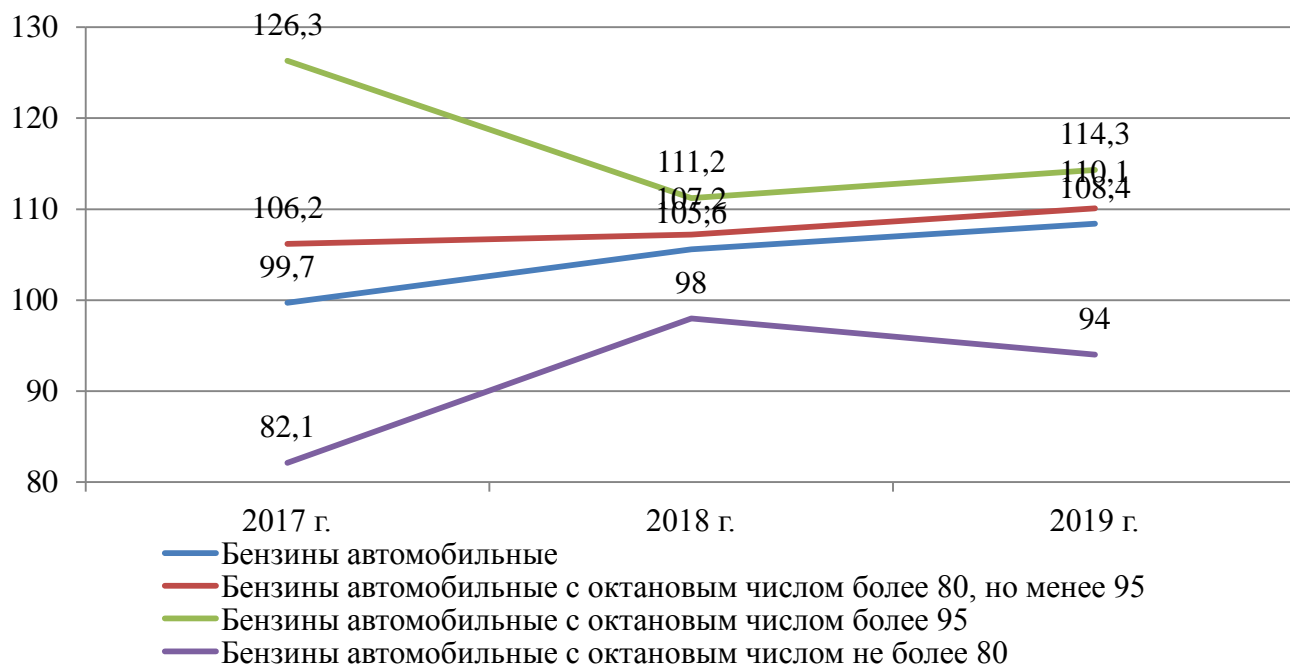


Рисунок 1.9 – Темп роста оптовой торговли нефтепродуктами в РФ, %

Наименьший темп роста реализации бензина в РФ наблюдается по бензину с октановым числом менее 80, продажи остальных категорий бензина возрастают в течение анализируемого периода. Наибольший темп роста характерен для автомобильного бензина с октановым числом более 95.

Нефтепродукты относятся к той категории товара, на которую спрос определен значимостью занимаемого места в экономике в целом. Все машины и оборудование, занятые в производственных процессах во всех сферах экономики, работают на топливе. Поэтому все отрасли экономики находятся в прямой зависимости от поставки топлива.

В последнее время очень остро на рынке встала проблема стоимости закупа сырья. Новое законодательство, вызвавшее повышение стоимости топлива

и нефтепродуктов, имеет значительное влияние на всех участников рынка и конечного потребителя в частности.

Одной из тенденций является вероятность увеличения минимального обязательного объема продаж оптовыми компаниями. Особенность рассматриваемого рынка состоит в том, чтобы закупать топливо и нефтепродукты у крупнейших производителей – лидеров рынка. В то же время, эти компании выставляют обязательный объем, который должен закупать оптовый посредник. Как правило, при снижении объемов продаж на рынке начинают повышаться цены на нефтепродукты, поэтому при росте требований к объему реализации продукции оптовыми организациями неминуемо приведет к очередному увеличению цен [5].

Основные события 2018 года на рынке нефтепродуктов связаны с ценовой политикой предприятий и ценообразованием. Повышение цен на АЗС было существенным: розничный сегмент опять убыточен, а на оптовом рынке продолжился рост цен по объективным причинам.

На топливном рынке наблюдался быстрый рост оптовых цен и медленный – цен розничных. Это значительно повлияло на НПЗ, которые частично потеряли премию, но больше всего на АЗС.

По итогам 2020 года стабильные цены на АЗС и демпфер вернули котировки бензина на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже на уровне 2019 года. Дальнейший рост оптовых цен приведет либо к попыткам поднять цены в рознице, либо приведет к убыткам независимой розницы и неизбежному вмешательству государственных регуляторов рынка.

В долгосрочной перспективе маржа заправок будет оставаться минимальной, как и премия нефтеперерабатывающих заводов. Это связано с тем, что заводы покупают нефть по экспортному нетбэку, соответственно, и продавать произведенную продукцию они должны не ниже нетбэка, иначе получают убытки.

В данной ситуации участники рынка пытаются сохранить свои позиции и прибыльность. Можно выделить две тенденции, наблюдающиеся на российском топливном рынке для обеспечения прибыльности. Первая – это оптимизация логистики, когда НПЗ стали поставлять продукцию в ближайшие регионы (пусть даже и поменяв ради этого основных покупателей). Вторая – это уход автотранспорта из оптового сегмента в розничный.

Учитывая возрастающую доходность экспорта и отсутствие отлаженной системы поставок на внутренний рынок, все говорит о дальнейшем сокращении валового объема реализации на бирже. При сохраняющейся динамике указанных выше показателей оптовая цена неминуемо возрастет, что отразится на спросе.

При росте цен основные потребители будут искать пути снижения издержек, менять поставщиков, оптимизировать условия взаимоотношений с ними, оптимизировать бизнес-процессы и логистику.

Для стабилизации ситуации на отечественном топливном рынке Независимый топливный союз предлагает уравновесить внутренний рынок и экспортную альтернативу. Этого можно добиться только либерализацией цен в розничном сегменте и снижением налоговой нагрузки за счет обнуления акцизов на бензин и дизельное топливо параллельно со снижением экспортных пошлин в рамках налогового маневра в нефтяной отрасли.

Либерализация формирования розничных цен на бензин и дизельное топливо, а также обнуление акцизов на нефтепродукты позволила бы сбалансировать внутренний рынок и экспортную альтернативу.

Для стабилизации ситуации на рынке ведущими экономистами выдвигаются следующие варианты действий [2]:

1. Для преодоления диспаритета розничных и оптовых цен необходимократно увеличить значения обязательных к реализации объемов на бирже (до 25% – дизельное топливо; до 50% – автомобильный бензин), а также распространить требования на все отечественные НПЗ без исключения. Также обязательство по

биржевой торговле нефтепродуктами необходимо добавить в условия выдачи лицензии для переработки нефти.

2. Правительству РФ при проведении налогового маневра для выравнивания условий хозяйствования на внутреннем и внешних рынках, параллельно снижать экспортные пошлины, произвести поэтапное снижение акцизов на бензин и дизельное топливо. Необходима система одинаковой налоговой нагрузки на внутренние и внешние поставки, при которой только и возможен полноценный баланс отечественного рынка и экспорта. Такая система может иметь следующую конфигурацию: НДС на внутренние поставки, НДС и экспортная пошлина в размере НДС на внешние поставки. Если произвести либерализацию розничной цены, а также реформировать налоговое законодательство в описанном выше ключе, отечественный и внешний рынки будут балансироваться в автоматическом режиме. При этом потери от упразднения акциза на моторное топливо в бюджете будут компенсированы уменьшением затрат на обратный акциз на нефть для НПЗ.

3. Следует совершенствовать биржевую торговлю, в том числе по направлению системного развития мелкооптовой торговли с возможностью отгрузки трубопроводным транспортом и упразднению временного лага при формировании цен в разных сегментах рынка. В этом направлении могут произойти следующие события, которые могут оказать значительное воздействие на спрос продукции [2]:

- разработка и внедрение единого для всех участников рынка стандарта биржевой мелкооптовой торговли, обеспечение подключения к биржевым торгам всех нефтебаз ВИНК;

- внедрение в качестве инструмента на бирже АО «СПбМТСБ» возможности сокращенных сроков отгрузки нефтепродуктов до 15 дней с момента покупки по фиксированной наценке за срочность;

- разработка и внедрение системы мониторинга цен на топливо в режиме реального времени как на АЗС, так и на нефтебазах, на основе информации

операторов фискальных данных, которые принимают ее от контрольно-кассовой техники и передает в ФНС. Разрешить публичные индикаторы цен на бензин и дизельное топливо в разрезе города, региона и федерального округа для формирования ценовых ориентиров для потребителя;

– доработка 44-ФЗ и 223-ФЗ в части закупок нефтепродуктов с изменением условий формирования цены. С учетом того, что оптовая цена формируется на биржевых условиях, перевести государственные закупки нефтепродуктов с фиксированной цены (которая постоянно влечет убытки поставщика) на формульное ценообразование относительно биржевых индексов;

– возврат в рассмотрение и принятие ряда доработок по проекту ФЗ «Об особенностях оборота нефти и нефтепродуктов в Российской Федерации», который предусматривает конкретизацию важнейших антимонопольных понятий и категорий, разделение ВИНК на оптовом и розничном сегментах, отдельный учет доходов и расходов по всем видам топлива в структуре нефтяных корпораций, что обеспечит равные условия для независимых и вертикально-интегрированных компаний;

– в целях уменьшения требований к сооружению АЗС могут измениться требования к постройке АЗС и ГАЗС в части требований по расстоянию нахождения от АЗК жилых строений. Возможна актуализация действующих эксплуатационных нормативов, регламентов и инструкций.

Представленные тенденции свидетельствуют о значительном влиянии на рынок налоговой политики, экспортной политики, политики реализации продукции на внутреннем рынке. В настоящее время практически все на рынке нефтепродуктов решают цены. Поставщики находятся в достаточно тяжелом состоянии, что объясняется необходимостью постоянного поиска путей достижения эффективности и прибыльности функционирования. Конечный потребитель также вынужден реагировать на тенденции рынка, что выражается в смене поставщиков, поиска наиболее оптимальных условий взаимодействия с ними.

Таким образом, проведенный анализ рынка говорит о негативных явлениях на рынке, выраженных в проявлении жестких условий, в которых вынуждены функционировать все участники рынка. Наиболее тяжелые условия деятельности предоставлены для розничных компаний и АЗС, на которых в итоге ложится вся рыночная ситуация. Условия функционирования вынуждают участников розничного рынка прибегать к повышению цен для поддержания рентабельности, что приводит к потере клиентов. Оптовые продавцы также вынуждены искать способы поддержания доходности, т.к. определения минимальных объемов продаж, следования необходимости поддерживать определенный уровень продаж на бирже. Жесткие условия рынка диктуют участникам оптимизировать и изобретать новые схемы взаимодействия для получения обоюдной выгоды при сотрудничестве.

Ханты-Мансийский автономный округ относится к экспортно-ориентированному региону: на долю экспорта в совокупном объеме его внешнеторгового оборота приходится 95,6%. Регион экспортирует минеральное топливо, нефть и продукты ее переработки, древесину и пр. Из всего объема экспорта 99,4% занимает сырая нефть. По итогам 2019 года в объеме валового регионального продукта 67,2% составила добыча полезных ископаемых.

Российская экономика достаточно диверсифицирована в отличие от экономики ХМАО-Югры, для которого характерна «специализация на сырьевом секторе», прямая зависимость развития от нефтегазодобывающей отрасли, что свидетельствует о принадлежности ХМАО-Югры к моноотраслевым регионам. Также спецификой региона является его удаленность от международных рынков сбыта, потенциальных потребителей углеводородов и неблагоприятные климатические условия, усложняющие разработку месторождений.

Наибольший вес в структуре объема отгруженной продукции обрабатывающего сектора занимает производство нефтепродуктов – 86,0 % (14,2 % от объема отгруженных товаров всего промышленного производства автономного округа).

В Югре действуют 6 нефтеперерабатывающих предприятий, которыми в течение 2019 года переработано 6,2 млн. тонн нефти и выработано 1,9 млн. тонн нефтепродуктов. При этом около 95,0 % автомобильного бензина, произведенного в автономном округе, приходится на Сургутский ЗСК.

Таблица 1.2 – Динамика производства продукции переработки нефти, газа и газового конденсата

Показатели	Значение показателя			Отклонение			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
				Абс., +/-	Темп роста, %	Абс., +/-	Темп роста, %
Керосин авиационный ТС-1, тыс. тонн	2380,2	2243,4	2435,0	-136,8	94,25	191,6	108,54
Сухой газ, млн. куб. м	5796,6	5898,9	6082,7	102,3	101,76	183,8	103,12
ШФЛУ, тыс. тонн	22136,5	21549,9	22069,7	-586,6	97,35	519,8	102,41
Дизельное топливо, тыс. тонн	1358,2	1384,1	1366,8	25,9	101,91	-17,3	98,75
Бензин автомобильный, тыс. тонн	1488,5	1600,6	1579,6	112,1	107,53	-21	98,69
Сжиженный газ, тыс. тонн	235,7	229,2	221,3	-6,5	97,24	-7,9	96,55

Общий объем продаж нефтепродуктов на территории ХМАО-Югры в 2019 году составил 2639 тыс. тонн. Значительный объем собственных нефтепродуктов ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» реализует на розничном рынке через хорошо диверсифицированную сбытовую сеть. Так, в 2019 году суммарные розничные продажи нефтепродуктов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на территории ХМАО-Югры составили 359 тыс. тонн. Следовательно, в структуре реализации нефтепродуктов предприятие занимает существенную долю – 13,6%.

1.6 Свот-анализ

Рынок нефтепродуктообеспечения характеризуется следующими тенденциями: укрупнением имеющихся розничных сетей АЗС; ужесточением конкуренции между вертикально-интегрированными нефтяными компаниями

(ВИНК); увеличением спектра предоставляемых продуктов и услуг на АЗС; повышением качества обслуживания.

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» входит в состав одной из крупнейших современной вертикально интегрированной многопрофильных нефтяной компании России. Среди главных конкурентов предприятия, вносящих вклад в сегмент нефтепродуктообеспечения на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, можно отметить дочерние подразделения ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром нефть».

В соответствии с представленной характеристикой, можно выделить сильные, слабые стороны, возможности, потенциальные угрозы и на их основе представить SWOT-анализ ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Таблица 1.3 – SWOT-матрица ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

	Сильные стороны	Слабые стороны
	1) Высокий контроль качества. 2) Широкий территориальный охват реализации продукции. 3) Весомая доля в объеме рынка сбыта нефтепродуктов ХМАО-Югры.	1) Высокая себестоимость. 2) Нестабильность финансовых результатов. 3) Текучесть кадров среди рабочего персонала.
Возможности	Сила и возможности	Слабость и возможность
1) Рост реальных доходов населения. 2) Наличие постоянных потребителей. 3) Стабильный экономический рост и инновационная активность.	1) Увеличение числа новых клиентов. 2) Увеличение доли рынка. 3) Расширение сети АЗС.	1) Удержание конкурентных позиций. 2) Повышение занимаемой доли на рынке. 3) Сохранение темпов развития предприятия.
Угрозы	Сила и угрозы	Слабость и угрозы
1) Несовершенная и сложная налоговая система, приводящая к установлению высоких цен на продукцию предприятия. 2) Усиление деятельности конкурентов – появление новых АЗС на рынке. 3) Упадок экономической активности потребителей продукции предприятия.	1) Расширение географии деятельности. 2) Возможность выхода на новые сегменты. 3) Повышение объема продаж.	1) Снижение спроса и общей прибыли. 2) Повышение уровня квалификации персонала (обучение, аттестация). 3) Разработка программ по привлечению клиентов.

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» не подвержено сильному влиянию конкурентов сил благодаря лидирующей позиции в отраслевой конкуренции, реализации преимуществ вертикальной интеграции и высокому производственному потенциалу, однако имеет проигрышные позиции по ряду показателей.

Так, сильными сторонами предприятия являются: высокий контроль качества, широкий территориальный охват реализации продукции и весомая доля в объеме рынка сбыта нефтепродуктов ХМАО-Югры.

Слабыми сторонами являются: высокая себестоимость, нестабильность финансовых результатов и текучесть кадров среди рабочего персонала.

Наиболее опасная угроза – появление новых АЗС на рынке. Основными возможностями являются рост доходов населения (в частности владельцев автотранспорта) и наличие постоянных потребителей.

Таким образом, по результатам SWOT-анализа стратегией дальнейшего развития предприятия является повышение общей экономической эффективности предприятия – модернизация и технологическое развитие предприятия путем улучшения основных показателей эффективности производственных процессов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ»

2.1 Основные показатели работы

Так как основной производственной функцией ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является розничная и мелкооптовая реализация нефтепродуктов, основные показатели деятельности представлены объемом реализации нефтепродуктов (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Объем реализации нефтепродуктов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Показатели	Значение показателя, тонн			Отклонение			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
				Тонн	Темп роста, %	Тонн	Темп роста, %
Объем реализации нефтепродуктов по договору	119539	124684	137089	5145	104,30	12405	109,95
Розничный объем реализации нефтепродуктов	196284	177360	222159	-18924	90,36	44799	125,26
Общий объем	315823	302044	359248	-13779	95,64	57204	118,94

Структура объема реализации нефтепродуктов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» также представлен на рисунке 2.1.

Из представленных данных можно сделать вывод о стабильной структуре реализации нефтепродуктов. В 2018 году наблюдается значительный рост объема реализации нефтепродуктов по договору на 5145 тонн или на 4,3%, в 2019 году – на 12405 тонн или 9,95%. Розничный объем реализации нефтепродуктов имеет противоположную динамику. В 2018 году наблюдается уменьшение показателя на 18924 тонн или на 4,2%. Снижение объема реализации нефтепродуктов обусловлено снижением потребительского спроса, а также высокой конкуренцией. В 2019 году произошло увеличение реализации нефтепродуктов 44799 тонн или 25,26%.

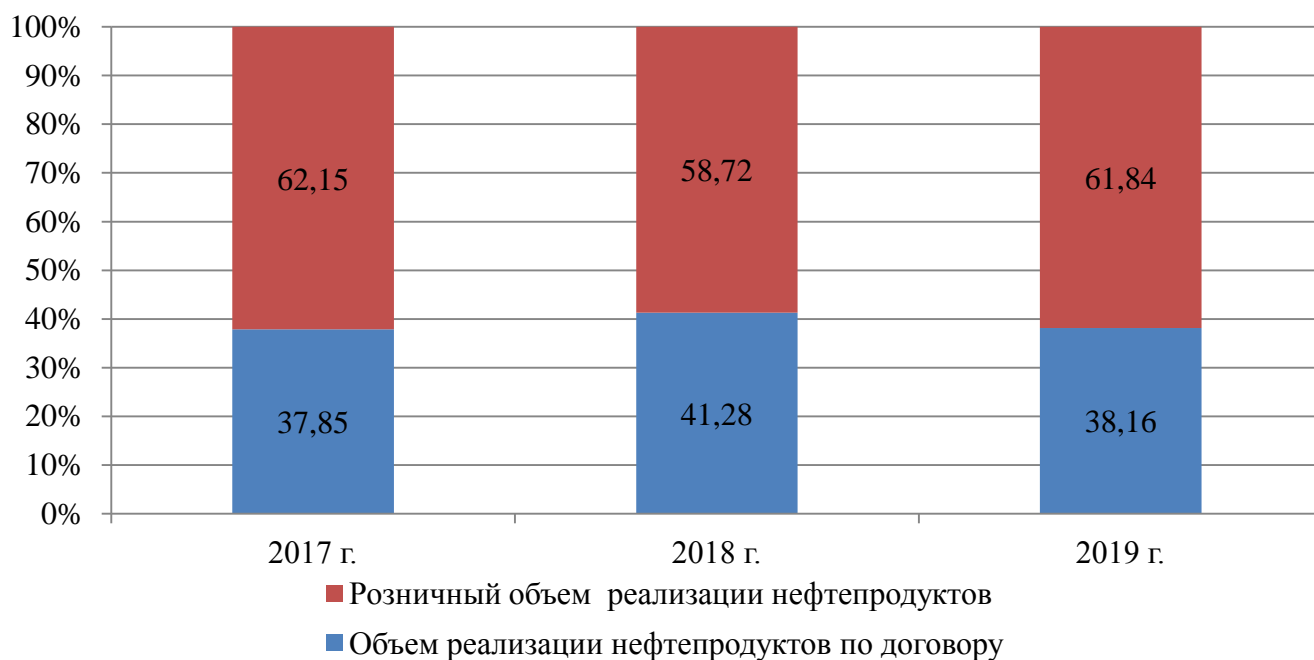


Рисунок 2.1 – Структура объема реализации нефтепродуктов
ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», %

Состав объема продаж продуктов нефтепереработки и газопереработки ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Состав объема продаж продуктов нефтепереработки и газопереработки ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Показатели	Значение показателя, тонн			Отклонение			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
				Тонн	Темп роста, %	Тонн	Темп роста, %
Автомобильный бензин	189146	158785	146034	-30361	83,95	-12751	91,97
Дизельное топливо	43078	107135	110792	64057	248,70	3657	103,41
СУГ	67428	16220	72173	-51208	24,06	55953	444,96
Прочее	16170	19905	30249	3735	123,10	10344	151,97

Структура объема продаж нефтепродуктов представлена на рисунке 2.2.

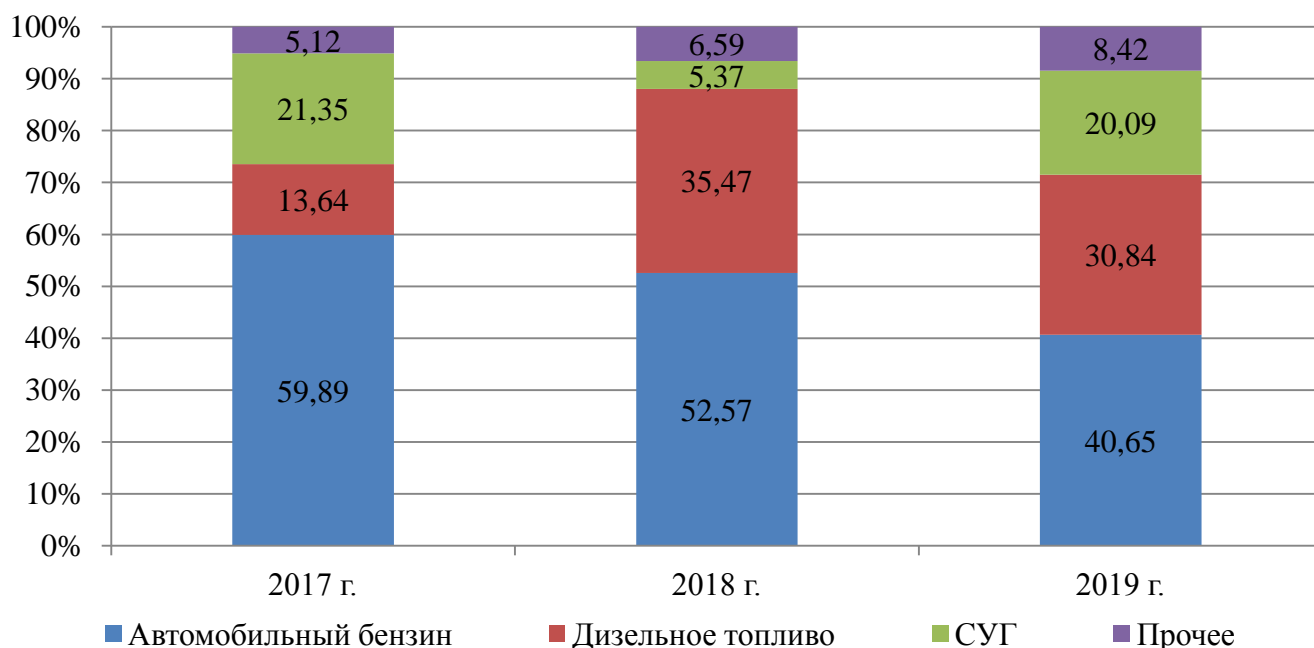


Рисунок 2.2 – Структура объема реализации нефтепродуктов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» по видам переработки, %

Анализируя структуру общего объема реализации нефтепродуктов по видам переработки, следует отметить отрицательную динамику реализации автомобильного бензина (процентное изменение показателя составляет 19,24 п.п.). Снижение объема реализации автомобильного бензина обусловлено снижением потребительского спроса, а также высокой конкуренцией.

2.2 Анализ финансового состояния

На первом этапе анализа финансовой деятельности предприятия, проведена оценка финансовых результатов, а также темпов изменения активов, выручки и прибыли. Источником информации для анализа явился бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах (Приложения Б, В).

В таблице 2.3 представлены основные финансовые результаты деятельности предприятия в течение анализируемого периода.

Таблица 2.3 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятия [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	62015000	110617000	148397000	48602000	178,37	37780000	134,15
Себестоимость	52390400	97893900	121039000	45503500	186,85	23145100	123,64
Валовая прибыль (убыток)	9624550	12722700	27358400	3098150	132,19	14635700	215,04
Прибыль (убыток) от продаж	246192	-208729	10462300	-454921	-84,78	10671029	5012,38
Прибыль (убыток) до налогообложения	-216570	-684176	10261500	-467606	315,91	10945676	1499,83
Чистая прибыль (убыток)	-195475	-763991	8221410	-568516	390,84	8985401	1076,11

Динамика финансовых результатов деятельности предприятия свидетельствует о значительных темпах роста выручки – 78,37% в 2018 году и 34,15% в 2019 году. Рост выручки обусловлен увеличением объема продаж и цены на нефтепродукты. Также наблюдается увеличение себестоимости, причем в 2018 году более быстрыми темпами.

Динамика финансовых результатов деятельности предприятия представлена на рисунке 2.3.

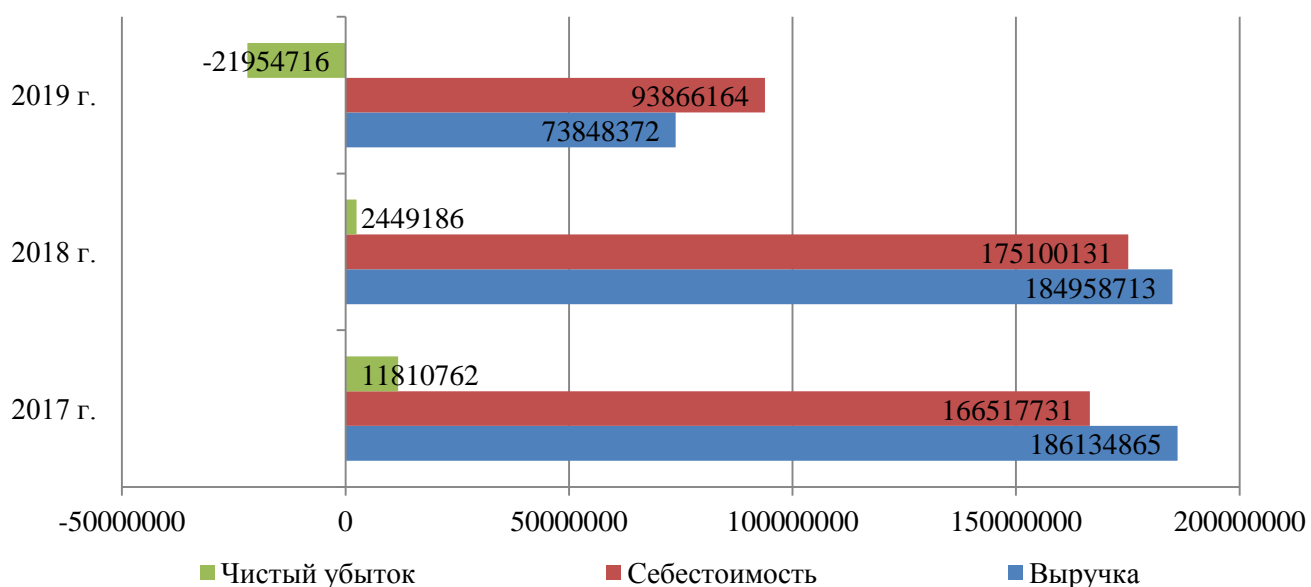


Рисунок 2.3 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятия, тыс. руб.

Валовая прибыль за анализируемый период имеет положительную динамику, однако на формирование чистого убытка в 2017-2018 гг. повлияло увеличение коммерческих расходов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Чистая прибыль на конец анализируемого периода приняла положительное значение, возросла на 8416885 тыс. руб. и составила 8221410 тыс. руб.

Для оценки результатов деятельности предприятия применено «золотое правило экономики», которое наиболее полно отражает важное условие, благодаря которому можно обеспечить расширенное воспроизводство и успешное развитие предприятия на рынке.

«Золотое правило» представлено в следующем соотношении:

$$T_{пр} > T_{оп} > T_{ак} > 100\%, \quad (1)$$

где $T_{пр}$ – темп изменения прибыли;

$T_{оп}$ – темп изменения объема продаж продукции;

$T_{ак}$ – темп изменения активов.

Данное соотношение показывает важность сопоставления темпов изменения основных показателей деятельности предприятия.

Из первого неравенства видно, что темп изменения прибыли больше всех. Это связано с относительным снижением издержек производства и обращения в результате оптимизации технологического процесса.

Из второго неравенства следует, что темп изменения объема продаж продукции выше темпа изменения активов. Это показывает, что ресурсы коммерческой организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в предприятие.

Третье неравенство означает, что экономический потенциал коммерческой организации возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются. Нарастание активов компании, то есть, увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками предприятия и его управленческим персоналом.

Сравнительная динамика показателей изменения активов, выручки и чистой прибыли представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Темпы изменения активов, выручки и прибыли [7]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Активы, тыс. руб.	11391700	27720600	32529200
Выручка, тыс. руб.	62015000	110617000	148397000
Прибыль, тыс. руб.	-195475	-763991	8221410
Темп изменения активов, %	-	243,34	117,35
Темп изменения выручки, %	-	178,37	134,15
Темп изменения прибыли, %	-	390,84	1076,11

Из проведенного расчета следует, что «золотое правило экономики» не выполняется (рисунок 2.4).

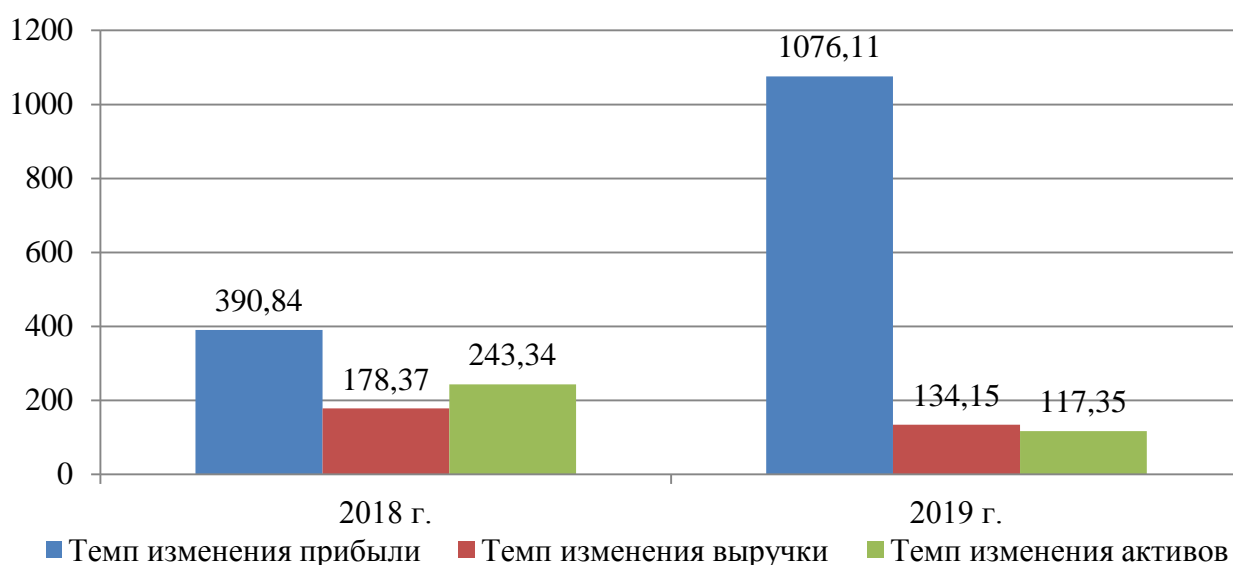


Рисунок 2.4 – Динамика изменения активов, выручки и прибыли, %

Как следует из приведенного графика, данное правило соблюдается лишь в 2019 году, что свидетельствует о достаточно эффективном использовании ресурсов предприятия. Крайне высокий темп роста чистой прибыли в 2019 году обусловлен получением предприятием убытка в 2017-2018 гг. На конец анализируемого периода предприятие может обеспечить расширенное воспроизводство и его положение на рынке можно охарактеризовать, как устойчивое.

Анализ финансового состояния предполагает изучение динамики и структуры отдельных показателей и их групп бухгалтерского баланса. Динамика состава активов предприятия приведена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Внеоборотные активы	7435700	14247900	13127600	6812200	191,61	-1120300	92,14
Оборотные активы	3955950	13472700	19401600	9516750	340,57	5928900	144,01
Активы, всего	11391700	27720600	32529200	16328900	243,34	4808600	117,35

В 2018 году произошло значительное увеличение активов предприятия на 16328900 тыс. руб. или 143,34%, а в 2019 г. – на 4808600 тыс. руб. или 17,35%, главным образом за счет роста стоимости оборотных активов. Темпы роста внеоборотных активов нестабильные: в 2018 г. активы увеличились на 91,61% и существенно снизились в 2019 г. – на 7,86%. В целом, такая динамика свидетельствует о снижении экономического потенциала.

Динамику активов можно проанализировать на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 – Динамика активов, тыс. руб.

Динамика структуры активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика структуры активов предприятия [7]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Внеоборотные активы	65,27	51,40	40,36	-13,87	78,75	-11,04	78,52
Оборотные активы	34,73	48,60	59,64	13,87	139,94	11,04	122,72
Активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Динамика структуры активов баланса за 2017-2018 гг. показывает, что в сумме активов преобладают внеоборотные активы и их доля уменьшается. Учитывая специфику деятельности, для ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» характерно, что в структуре актива баланса преобладают оборотные активы. В 2019 году они отражены в доле 59,64% (+11,04 п.п. к 2018 году). На рисунке 2.6 приведено соотношение оборотных и внеоборотных активов.

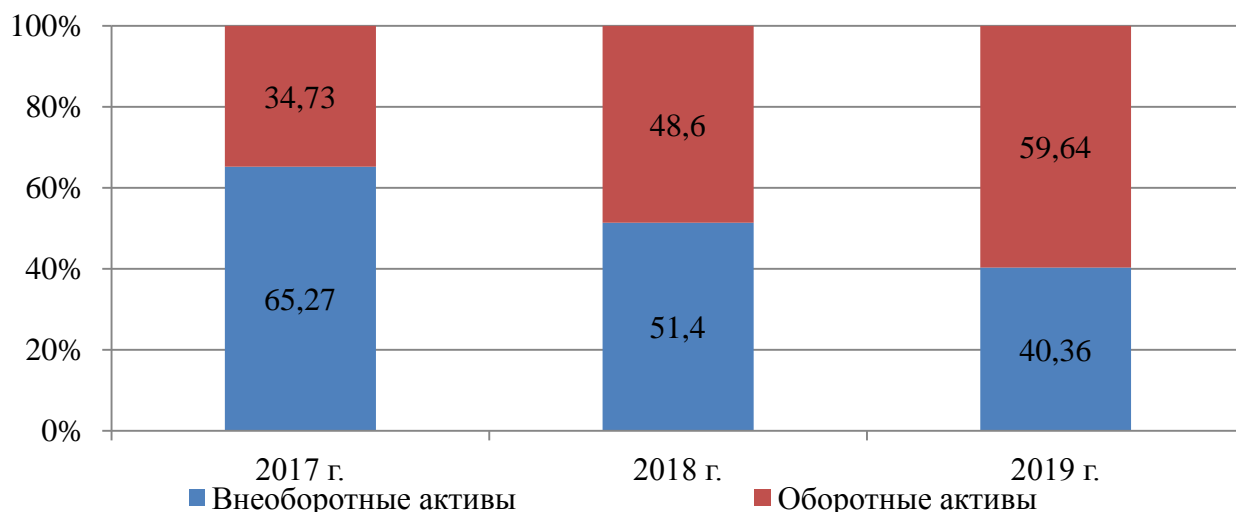


Рисунок 2.6 – Соотношение оборотных и внеоборотных активов, %

Рассмотрев соотношение внеоборотных и оборотных активов, следует отдельно проанализировать данные группы активов.

Динамика внеоборотных активов представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Динамика и структура внеоборотных активов [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Нематериальные активы	286	337	304	51	117,83	-33	90,21
Результаты исследований и разработок	7390	8696	8596	1306	117,67	-100	98,85
Основные средства	7329190	14092400	12967600	6763210	192,28	-1124800	92,02
Отложенные налоговые активы	93811	137251	142957	43440	146,31	5706	104,16
Прочие внеоборотные активы	5017	9167	8124	4150	182,72	-1043	88,62
Внеоборотные активы, всего	7435700	14247900	13127600	6812200	191,61	-1120300	92,14

Анализируя таблицу 2.7, следует отметить, что основную часть внеоборотных активов составляют основные средства. Их размер в 2019 году значительно сократился – на 7,98%. В целом, за рассматриваемый период сумма основных средств возросла на 5638410 тыс. руб. или 76, 93%.

Динамика структуры внеоборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Динамика структуры внеоборотных активов предприятия [7]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0	-	0	-
Результаты исследований и разработок	0,10	0,06	0,07	-0,04	60,00	0,01	116,67
Основные средства	98,57	98,91	98,78	0,34	100,34	-0,13	99,87
Отложенные налоговые активы	1,26	0,96	1,09	-0,3	76,19	0,13	113,54
Прочие внеоборотные активы	0,07	0,06	0,06	-0,01	85,71	0	100,00
Внеоборотные активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Данные таблицы 2.8 подтверждают преобладание основных средств. Доля основных средств составляет более 98,5%. Отсутствие финансовых вложений и крайне низкая доля нематериальных активов за анализируемый период свидетельствуют о низкой инновационной активности. Остальные группы внеоборотных активов составляют незначительную долю.

Динамика изменения оборотных активов приведена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Динамика и структура оборотных активов [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Запасы	3079890	8323450	5561780	5243560	270,25	-2761670	66,82
НДС по приобретенным ценностям	47	6062	0	6015	12897,87	-6062	-
Дебиторская задолженность	404289	624506	526264	220217	154,47	-98242	84,27
Финансовые вложения	0	3221170	12801400	3221170	-	9580230	397,41
Денежные средства и денежные эквиваленты	467525	1272680	505702	805155	272,22	-766978	39,74
Прочие оборотные активы	4203	24877	6431	20674	591,89	-18446	25,85
Оборотные активы, всего	3955950	13472700	19401600	9516750	340,57	5928900	144,01

Оборотные активы предприятия в 2019 году составили 19401600 тыс. руб. (44,01% к 2018 году). В 2019 году по сравнению с 2018 годом произошло сокращение запасов на 2761670 тыс. руб. или 33,18%, что свидетельствует об увеличении оборачиваемости капитала.

Дебиторская задолженность снизилась в 2019 году на 15,73%. За анализируемый период объемы дебиторской задолженности увеличились на 30,17%, что является отрицательным изменением и может свидетельствовать об ухудшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

В таблице 2.10 приведена структура оборотных активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Таблица 2.10 – Динамика структуры оборотных активов предприятия [7]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Запасы	77,85	61,78	28,67	-16,07	79,36	-33,11	46,41
НДС по приобретенным ценностям	0,00	0,04	0,00	0,04	-	-0,04	-
Дебиторская задолженность	10,22	4,64	2,71	-5,58	45,40	-1,93	58,41
Финансовые вложения	0,00	23,91	65,98	23,91	-	42,07	275,95
Денежные средства и денежные эквиваленты	11,82	9,45	2,61	-2,37	79,95	-6,84	27,62
Прочие оборотные активы	0,11	0,18	0,03	0,07	163,64	-0,15	16,67
Оборотные активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Наибольший удельный вес в оборотных активах приходится на финансовые вложения – 65,98% (+175,95% к 2018 году). Также в составе оборотных активов наибольшие изменения произошли по следующим статьям: запасы – в 2019 году их доля в составе активов составила 28,67%; доля дебиторской задолженности в составе активов составила 2,71%.

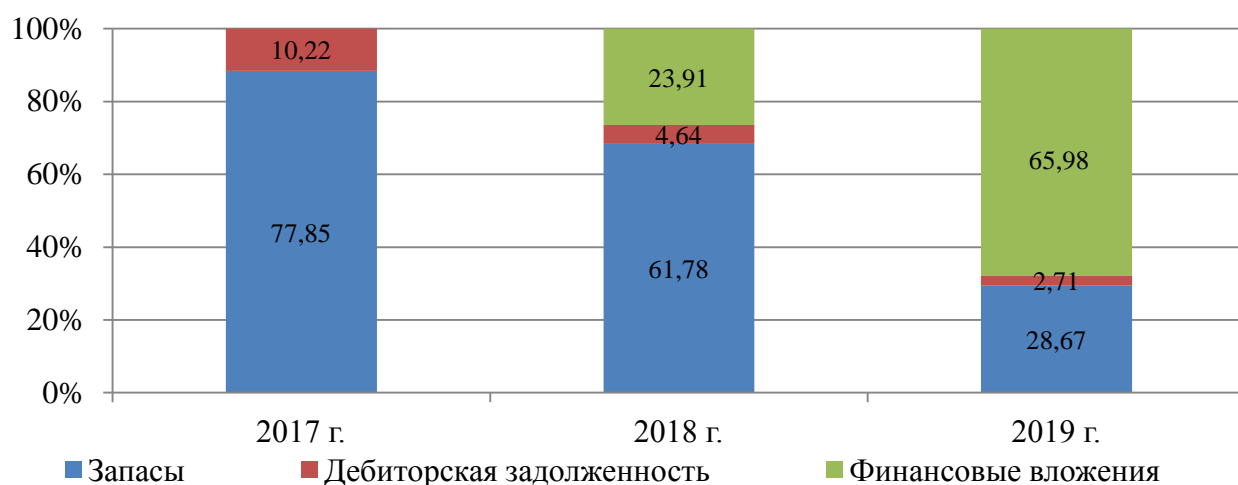


Рисунок 2.7 – Структура оборотных активов, %

Анализ использования ресурсов предполагает выявление состояния, структуры и динамики ресурсной базы (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Динамика и структура собственного и заемного капитала [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Собственный капитал	4352390	11012800	19213800	6660410	253,03	8201000	174,47
Заемный капитал	7039270	16707905	13315312	9668635	237,35	-3392593	79,69
долгосрочные обязательства	447190	852005	786012	404815	190,52	-65993	92,25
краткосрочные обязательства	6592080	15855900	12529300	9263820	240,53	-3326600	79,02
Пассивы, всего	11391700	27720600	32529200	16328900	243,34	4808600	117,35

Собственный капитал ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» увеличился за рассматриваемый период на 14861410 тыс. руб., что является положительным моментом, так как предприятие может в случае необходимости покрыть все обязательства собственными средствами. Размер заемного капитала сократился на 3392593 тыс. руб. преимущественно за счет краткосрочных обязательств.

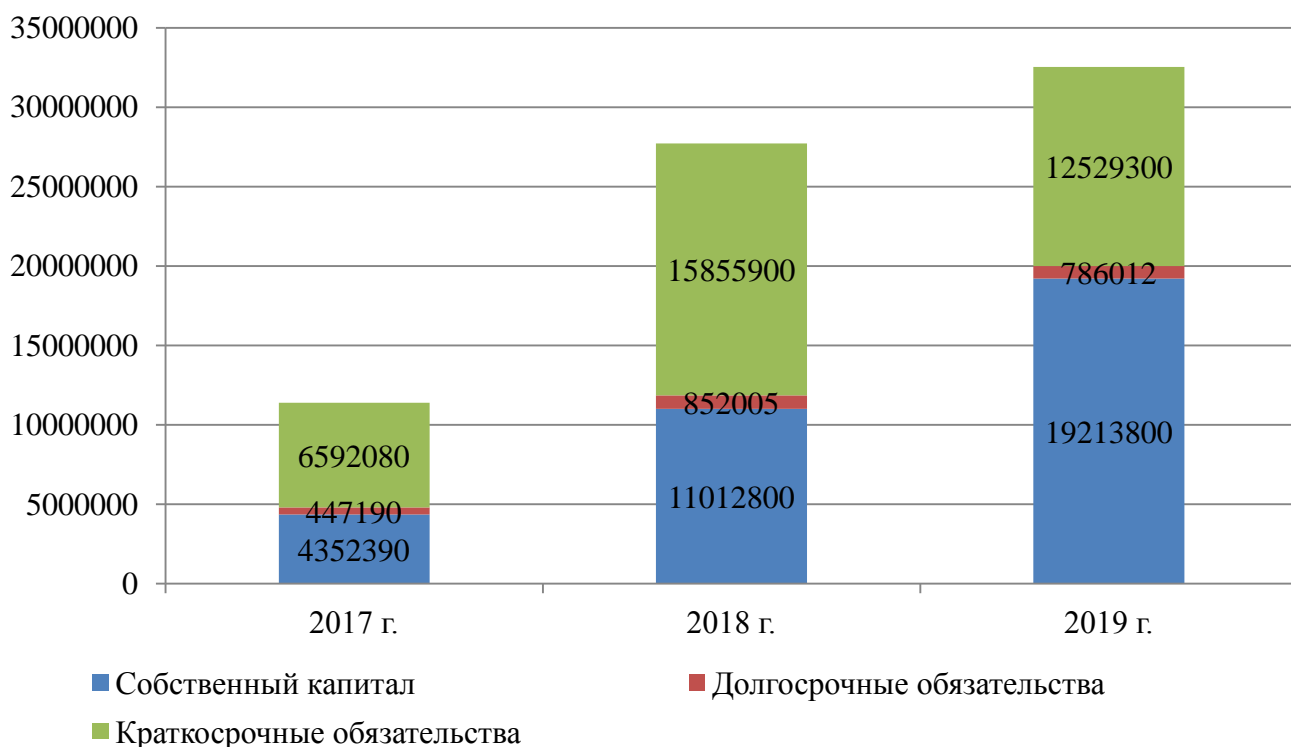


Рисунок 2.8 – Динамика пассивов, тыс. руб.

Структура пассива отражена в таблице 2.12.

При анализе структуры пассивов, прежде всего, следует оценить соотношение собственного и заемного капитала в составе совокупных источников.

Таблица 2.12 – Динамика структуры пассивов предприятия [7]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Собственный капитал	38,21	39,73	59,07	1,52	103,98	19,34	148,68
Заемный капитал	61,79	60,27	40,93	-1,52	97,54	-19,34	67,91
долгосрочные обязательства	3,93	3,07	2,42	-0,86	78,12	-0,65	78,83
краткосрочные обязательства	57,87	57,20	38,52	-0,67	98,84	-18,68	67,34
Пассивы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

В структуре пассивов наибольший удельный вес имеет собственный капитал, при этом наблюдается постепенное увеличение в относительном выражении. В 2019 году пассивы состояли на 59,07% из собственного капитала и на 40,93% из заемного капитала. Соответственно, доля заемного капитала на протяжении анализируемого периода уменьшается.

Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости. Следует отметить, что их доля значительно сократилась – на 19,35 п.п. Доля долгосрочных обязательств изменилась незначительно: произошло сокращение их удельного веса на 1,51 п.п.

Соотношение собственного и заемного капитала представлено на рисунке 2.9.

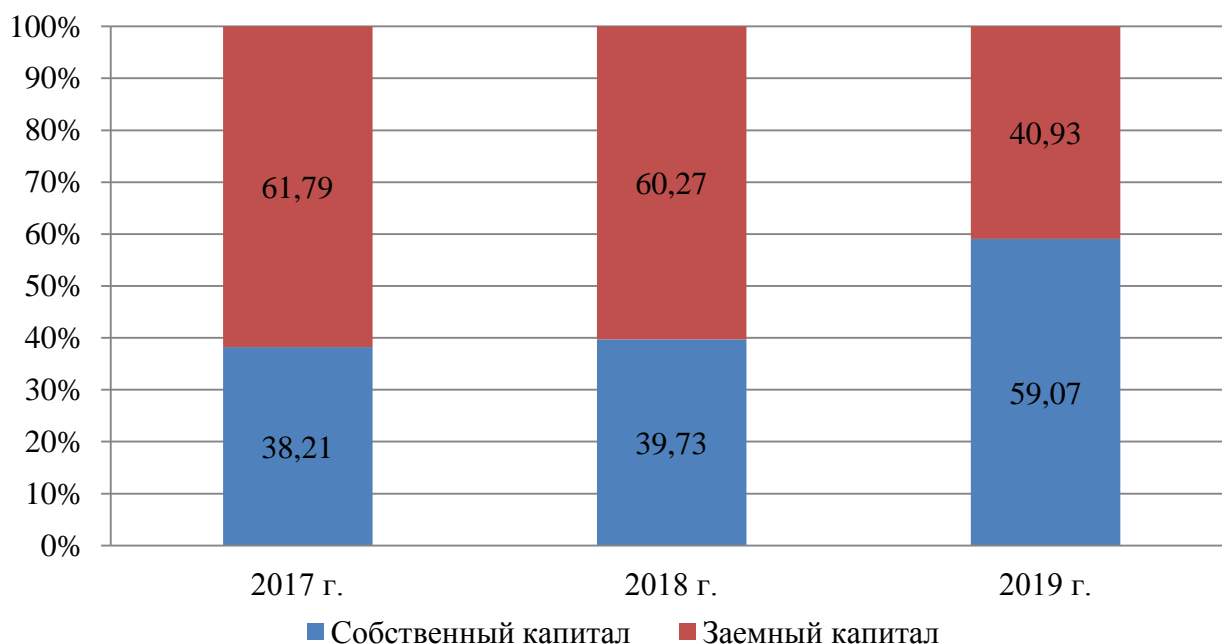


Рисунок 2.9 – Соотношение собственного и заемного капитала, %

Динамика собственного капитала ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» приведена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Динамика собственного капитала [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Уставный капитал	1062120	1181080	1181080	118960	111,20	0	100,00
Переоценка внеоборотных активов	25890	95163	92462	69273	367,57	-2701	97,16
Резервный капитал	100000	100000	100000	0	100,00	0	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3164370	9636530	17840300	6472160	304,53	8203770	185,13
Собственный капитал, всего	4352390	11012800	19213800	6660410	253,03	8201000	174,47

Размер уставного капитала за 2018-2019 гг. не изменился. В 2018 году уставный капитал был увеличен на 118960 тыс. руб. или 11,2%. Резервный капитал сформирован в объеме 100000 тыс. руб., его размер за анализируемый период не изменился. В 2018 г. сумма нераспределенной прибыли увеличилась на

6472160 тыс. руб. или 204,53%, составив 9636530 тыс. руб. В 2019 г. также наблюдается рост нераспределенной прибыли на 8203770 тыс. руб. или 85,13%.

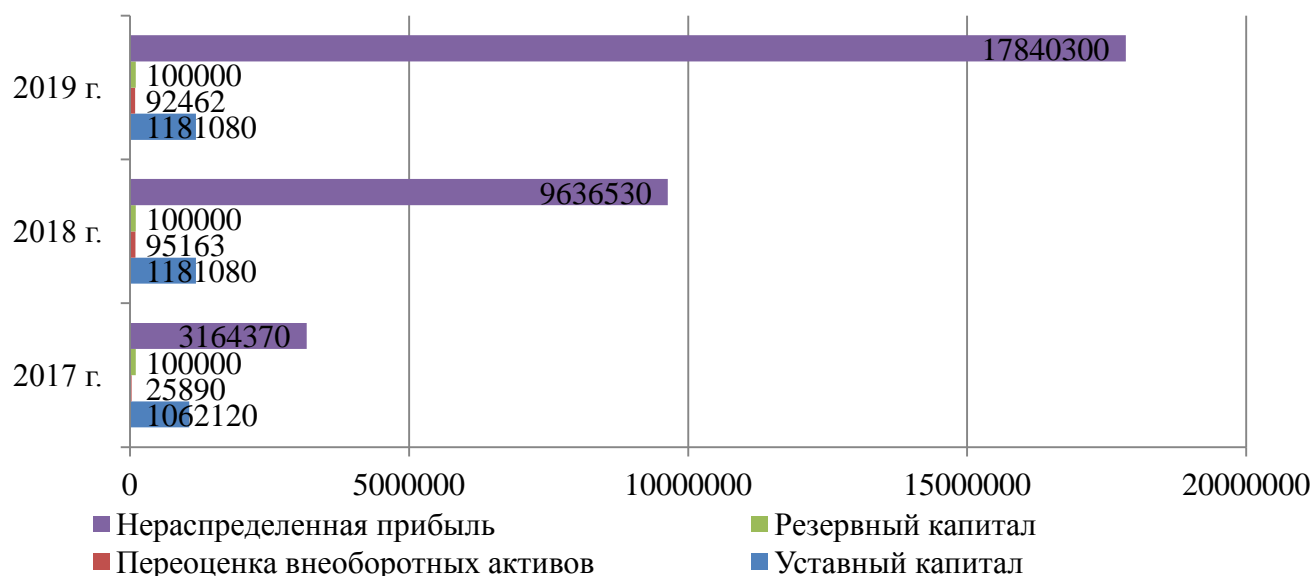


Рисунок 2.10 – Динамика собственного капитала, тыс. руб.

Состав заемного капитала представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Динамика заемного капитала [7]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Долгосрочные обязательства	447190	852005	786012	404815	190,52	-65993	92,25
отложенные налоговые обязательства	447190	852005	783893	404815	190,52	-68112	92,01
прочие обязательства	0	0	2119	0	-	2119	-
Краткосрочные обязательства	6592080	15855900	12529300	9263820	240,53	-3326600	79,02
заемные средства	756297	0	0	-756297	-	0	-
кредиторская задолженность	5515540	15708500	12376800	10192960	284,80	-3331700	78,79
оценочные обязательства	320235	147362	152585	-172873	46,02	5223	103,54
Заемный капитал, всего	7039270	16707905	13315312	9668635	237,35	-3392593	79,69

Динамика заемного капитала приведена на рисунке 2.11.

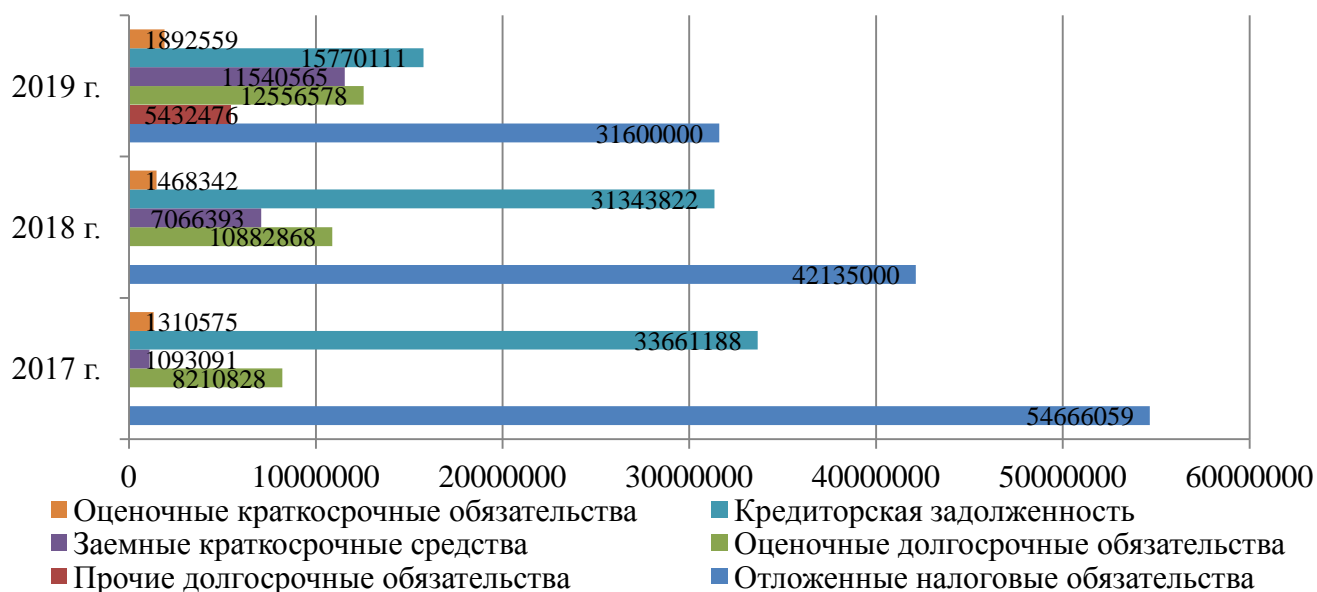


Рисунок 2.11 – Динамика заемного капитала, тыс. руб.

Заемные средства в ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» уменьшились в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 3392593 тыс. руб. или 20,31%. Кредиторская задолженность уменьшилась на 3331700 тыс. руб. или 21,21%, и составила 12376800 тыс. руб., что подтверждает уменьшение долгов предприятия перед кредиторами. Наиболее быстрыми темпами возросли оценочные обязательства – 3,54%. Долгосрочные обязательства представлены преимущественно отложенными налоговыми обязательствами.

Анализ состава и структуры баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» позволяет выделить ключевые факторы развития деятельности предприятия:

- итог баланса увеличился на 21137500 тыс. руб. или на 185,55%. Это произошло за счет роста оборотных активов на 15445650 тыс. руб. или на 390,44%;

- в сумме активов преобладают оборотные активы и их доля увеличивается;

- в структуре пассивов преобладают собственные средства, представленные преимущественно нераспределенной прибылью, что является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и рост финансовой устойчивости предприятия в целом.

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовую устойчивость предприятия можно оценить с помощью абсолютных и относительных показателей. Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости приведена в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости [7]

Вид источников формирования запасов	Абсолютная величина (тыс. руб.)			Излишек (+); недостаток (-) источников		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Наличие собственных оборотных средств СОС	-3083310	-3235100	6086200	-6163200	-11558550	524420
Наличие собственных и долгосрочно-заемных источников формирования запасов и затрат СДИ	-2636120	-2383095	6872212	-5716010	-10706545	1310432
Наличие общей величины основных источников формирования запасов и затрат ОИФ	-1879823	-2383095	6872212	-4959713	-10706545	1310432

На основе полученных данных, представленных в таблице 2.15, можно сделать вывод, что ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» в 2017-2018 гг. характерно кризисное финансовое состояние, поскольку из трех вариантов расчета показателей покрытия запасов и затрат собственными оборотными средствами на последний день анализируемого периода все показатели имеют отрицательное значение. В 2019 году данные показатели находятся в области положительных значений, что свидетельствует об абсолютной финансовой устойчивости.

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 2.12.

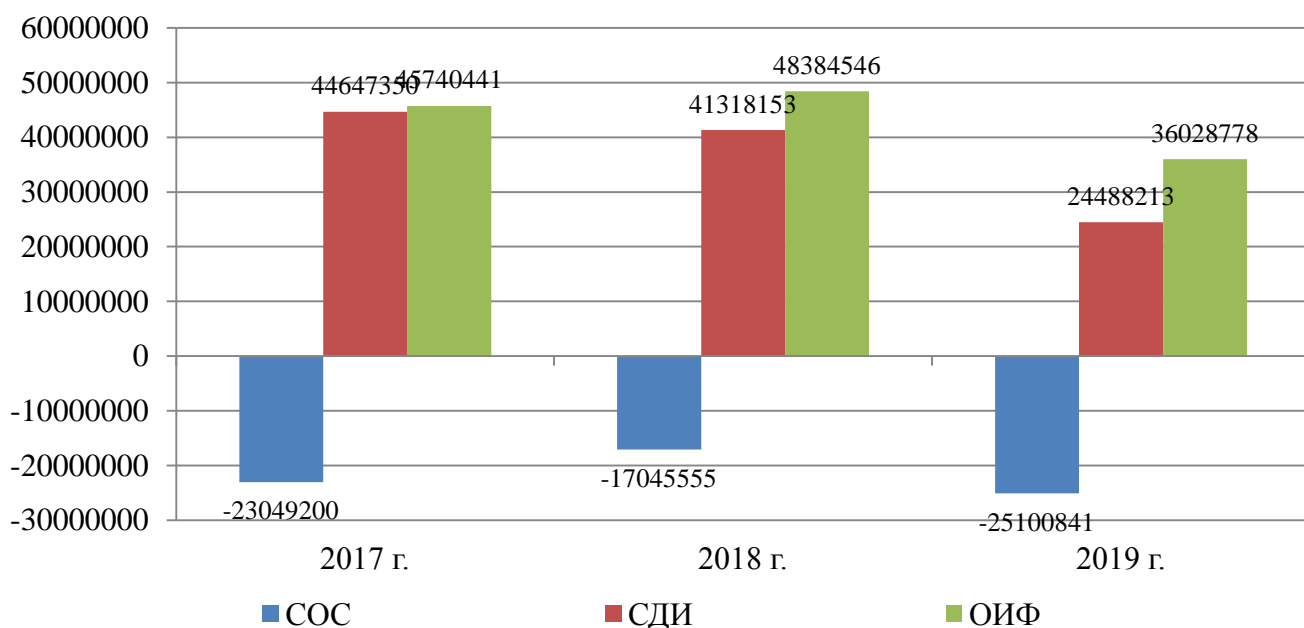


Рисунок 2.12 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости, тыс. руб.

За 2019 год сумма собственных оборотных средств увеличилась на 524420 тыс. руб. Это произошло за счет роста перманентного капитала, а именно нераспределенной прибыли, а также снижения размера внеоборотных активов.

Для подтверждения сделанных выводов проведена оценка относительных показателей финансовой устойчивости. Относительные показатели оценки финансовой устойчивости представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Относительные показатели оценки финансовой устойчивости [7]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018/ 2017 гг.	2019/ 2018 гг.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,617	1,517	0,693	-0,1	-0,824
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,068	0,054	0,063	-0,014	0,009
Коэффициент маневренности	-0,606	-0,216	0,358	0,39	0,574
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,666	-0,177	0,354	0,489	0,531

На конец анализируемого периода коэффициент соотношения заемных и собственных средств достиг нормативного значения. Полученное значение

показывает, что на 2019 г. 69,3% имущества предприятия сформировано из собственных средств.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств свидетельствует о неоптимальной структуре пассивов и об отсутствии уверенности в способности предприятия выплачивать свои долги.

Значение коэффициента маневренности в 2017-2018 гг. ниже допустимого уровня, т.е. значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными, т.е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность. Изменение же коэффициента маневренности собственных средств свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости предприятия в 2019 г.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательное значение в 2017-2018 гг., что говорит о недостатке собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. За 2019 год увеличилась доля средств, предназначенная для погашения долгов, достигнув значения в 0,354.

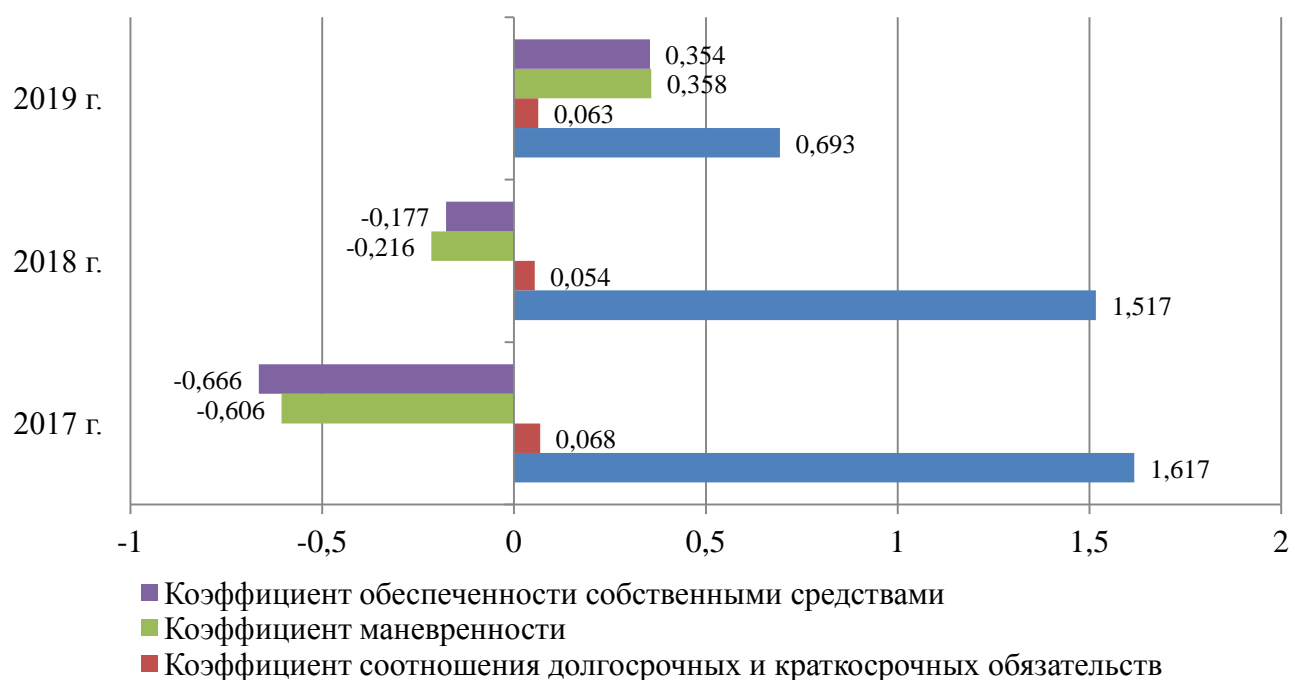


Рисунок 2.13 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости

Таким образом, анализ финансовой устойчивости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия. Показатели финансовой устойчивости на конец анализируемого периода находятся в рамках нормативного значения.

Анализ ликвидности и платежеспособности включает в себя: анализ ликвидности баланса групповым методом и методом финансовых коэффициентов.

При использовании группового метода средства по активу группируются по степени их ликвидности в порядке убывания, обязательства по пассиву группируются по срокам их погашения в порядке возрастания. Первые три группы активов могут постоянно меняться в течение хозяйственного периода и относятся к текущим активам организации: они более ликвидны, чем остальное имущество организации.

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности приведена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Результаты анализа ликвидности баланса, тыс. руб. [7]

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Платежный излишек (+)/ недостаток (-)		
								2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1	467525	4493850	13307102	П1	5515540	15708500	12376800	-5048015	-11214650	930302
A2	404289	624506	526264	П2	1076540	147400	152500	-672251	477106	373764
A3	3084140	8354389	5568211	П3	447190	852005	786012	2636950	7502384	4782199
A4	7435700	14247900	13127600	П4	4352390	11012800	19213800	3083310	3235100	-6086200
Итого	11391654	27720645	32529177	Итого	11391654	27720645	32529177	-	-	-

Баланс считается абсолютно ликвидным, а предприятие платежеспособным, если одновременно выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

В результате сопоставления групп активов и обязательств по балансу выявляется несоответствие значений абсолютных финансовых показателей ликвидности рекомендуемым значениям.

Таблица 2.18 – Сопоставление групп активов и обязательств

2017 г.			2018 г.			2019 г.		
467525	<	5515540	4493850	<	15708500	13307102	>	12376800
404289	<	1076540	624506	>	147400	526264	>	152500
3084140	>	447190	8354389	>	852005	5568211	>	786012
7435700	>	4352390	14247900	>	11012800	13127600	<	19213800

В 2019 г. все условия соответствуют нормативному значению, а следовательно, баланс является абсолютно ликвидным.

Структура активов по степени ликвидности приведена на рисунке 2.14.

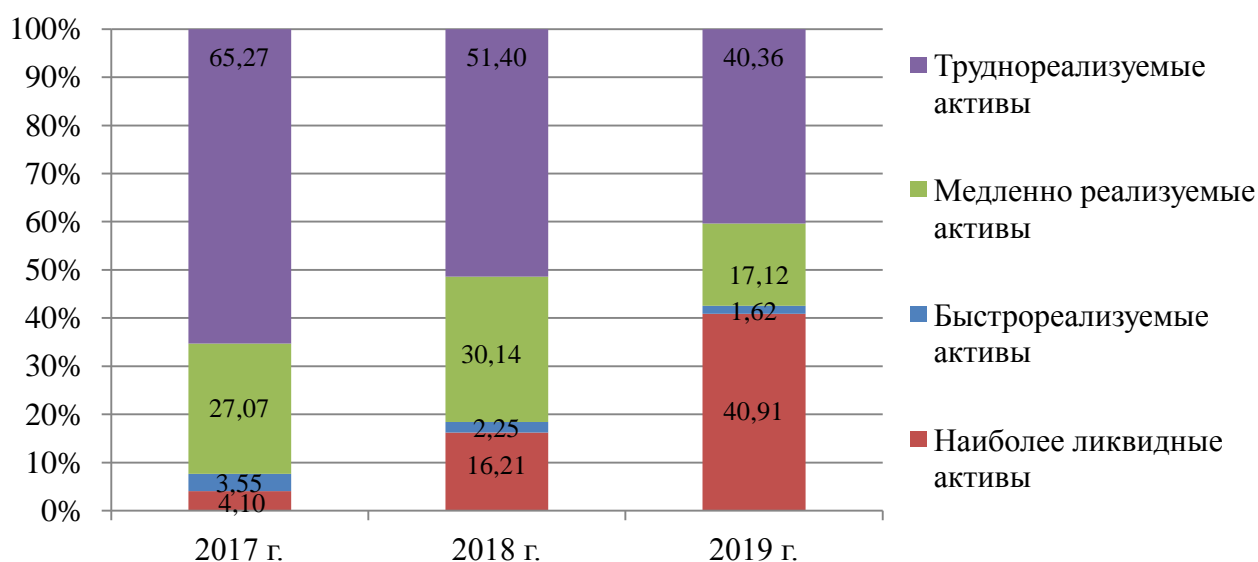


Рисунок 2.14 – Структура активов по степени ликвидности, %

Анализируя структуру баланса по данным группам, можно заметить, что доля наиболее ликвидных активов значительно возросла на 36,81 п.п. В структуре активов труднореализуемые активы сократились на 24,91 п.п.

Структура пассивов по степени ликвидности приведена на рисунке 2.15.



Рисунок 2.15 – Структура пассивов по степени ликвидности, %

При этом снизилась доля наиболее срочных пассивов на 10,37 п.п. Постоянные устойчивые активы возросли на 20,86 п.п.

Более детально уровень платежеспособности отражает анализ при помощи финансовых коэффициентов (таблица 2.19).

Таблица 2.19 – Анализ относительных показателей платежеспособности [7]

Показатели	Норм. огран.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,071	0,283	1,062	0,212	0,779
Коэффициент критической ликвидности	≥ 1	0,132	0,323	1,104	0,191	0,781
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,600	0,850	1,548	0,250	0,699
Коэффициент общей платежеспособности	≥ 2	1,618	1,659	2,443	0,041	0,784
Коэффициент утраты платежеспособности	-	-	0,456	0,862	0,456	0,406
Коэффициент восстановления платежеспособности	-	-	0,487	0,949	0,487	0,462

Рассчитанные показатели приведены на рисунке 2.16.

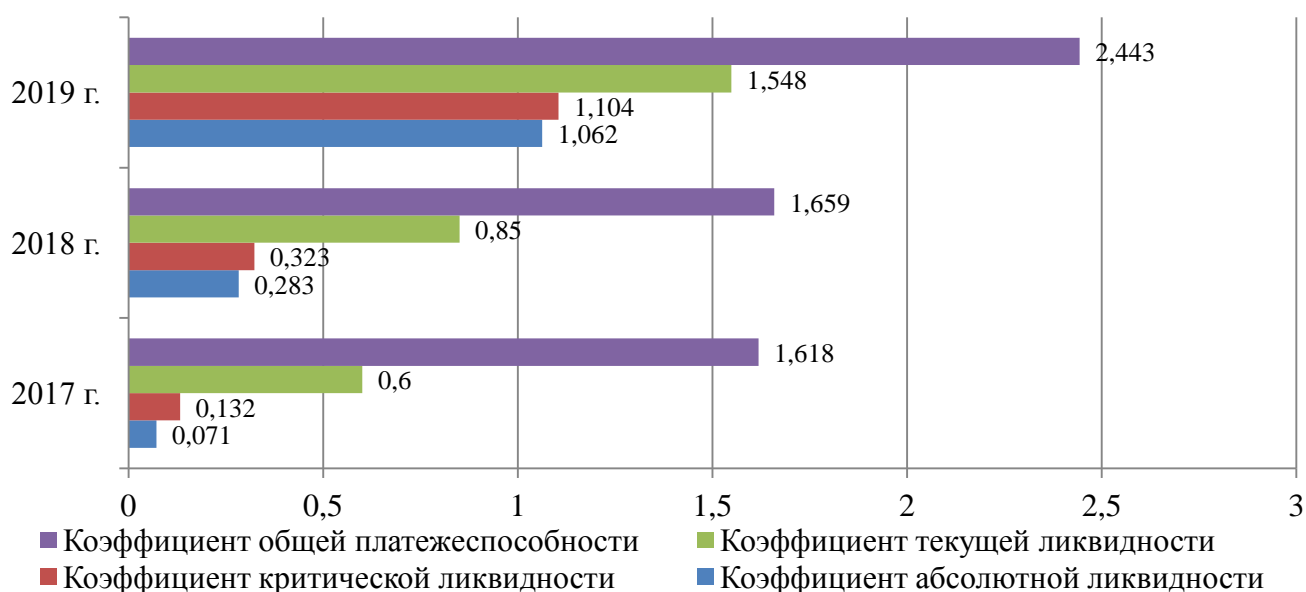


Рисунок 2.16 – Динамика относительных показателей ликвидности

Анализируя уровень абсолютной ликвидности, следует отметить, что ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» имеет на своих счетах достаточный объем денежных средств для оплаты своих срочных обязательств в краткосрочный период. Динамика показателей абсолютной ликвидности свидетельствует о росте платежеспособности предприятия.

В 201-2018 гг. значение критической ликвидности указывает на недостаточность ликвидных активов (т.е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. В 2019 году значение данного коэффициента свидетельствует о достаточности ликвидных активов для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

Показатель текущей ликвидности указывает на то, что оборотных средств недостаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода коэффициенты ликвидности находятся в рамках нормативных значений, за исключением коэффициента текущей ликвидности, баланс можно назвать удовлетворительным с точки зрения его платежеспособности. Динамика показателей абсолютной ликвидности свидетельствуют об увеличении платежеспособности предприятия.

Одним из направлений оценки результативности деятельности предприятия является оценка деловой активности, которая проявляется в динамичном развитии предприятия, достижении им поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Таблица 2.20 – Динамика показателей деловой активности [7]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Производительность труда	30579,39	45297,71	60128,44	14718,32	14830,73
Фондоотдача основных средств	8,46	10,33	10,97	1,87	0,64
Фондоёмкость	0,12	0,10	0,09	-0,02	-0,01
Фондовооруженность	3614,00	4386,07	5482,17	772,07	1096,1
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	14,25	14,40	9,82	0,15	-4,58
Коэффициент оборачиваемости активов	5,44	5,66	4,93	0,22	-0,73
Коэффициент оборачиваемости (оборотных) текущих активов	15,68	12,69	9,03	-2,99	-3,66
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	20,14	19,39	21,37	-0,75	1,98
Коэффициент оборачиваемости запасов	17,01	17,17	17,43	0,16	0,26
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	153,39	215,04	257,91	61,65	42,87
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,24	10,42	10,57	-0,82	0,15
Продолжительность оборота собственного капитала	25,62	25,35	37,17	-0,27	11,82
Продолжительность оборота активов	67,05	64,53	74,10	-2,52	9,57
Продолжительность оборота (оборотных) текущих активов	23,28	28,75	40,43	5,47	11,68
Продолжительность оборота материальных оборотных средств (запасы и НДС)	18,13	18,82	17,08	0,69	-1,74
Продолжительность оборота запасов	21,46	21,26	20,94	-0,2	-0,32
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	2,38	1,70	1,42	-0,68	-0,28
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	32,46	35,02	34,54	2,56	-0,48
Производственный цикл	53,92	56,28	55,48	2,36	-0,8
Финансовый цикл	56,30	57,97	56,89	1,67	-1,08
Операционный цикл	23,84	22,96	22,35	-0,88	-0,61

С ростом выручки увеличилась производительность труда, что свидетельствует о росте эффективности использования трудовых ресурсов. Показатель фондоотдачи основных средств на протяжении анализируемого

периода увеличивался, что обусловлено более быстрыми темпами выручки над темпами роста ввода основных средств. За анализируемый период произошло значительное увеличение показателя фондовооруженности за счет роста стоимости основных средств.

Снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала отражает уменьшение уровня продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и свидетельствует о не эффективном использовании собственных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, отражающий скорость оборота мобильных средств, уменьшился на 6,65, достигнув значения в 9,03. Таким образом, вложенные денежные средства используются менее эффективно.

Оборачиваемость материально-производственных запасов за весь период увеличилась на 0,42. Здесь возможной причиной является слишком большой объем запасов сырья и материалов, что обуславливает необходимость их эффективного нормирования.

Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о сокращении объема предоставляемого кредита и означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия.

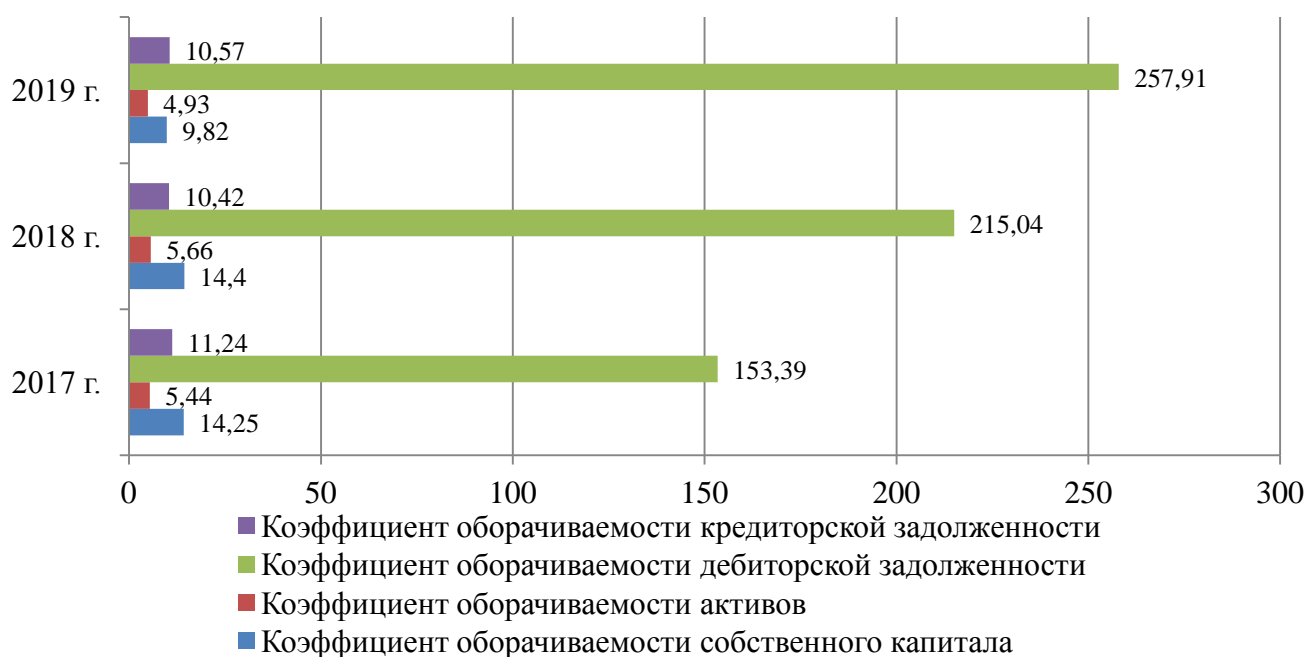


Рисунок 2.17 – Динамика показателей оборачиваемости, об.

Продолжительность операционного цикла сократилась, что является положительной тенденцией, так как это приводит к увеличению эффективности управления дебиторской задолженностью и запасами предприятия, а, следовательно, к улучшению финансового состояния предприятия.

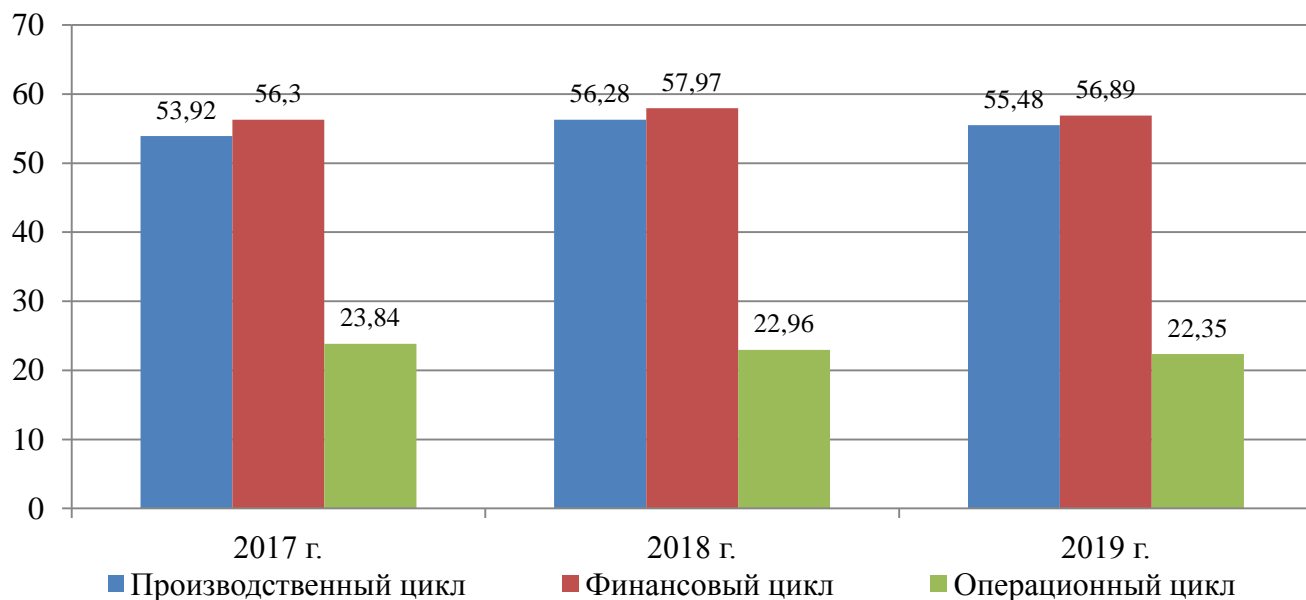


Рисунок 2.18 – Динамика цикла оборачиваемости оборотных активов, дни

Изучив динамику показателей оборачиваемости активов и капитала предприятия за исследуемый период времени, можно отметить, что большинство коэффициентов оборачиваемости снизились по сравнению с прошлым годом. Это свидетельствует о снижении активности деятельности предприятия, о снижении эффективности использования средств предприятия.

Основные показатели рентабельности приведены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Динамика показателей рентабельности, % [7]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	0,40	-0,19	7,05	-0,59	7,24
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-0,32	-0,69	5,54	-0,37	6,23
Рентабельность собственного капитала	-4,98	-6,21	53,41	-1,23	59,62
Рентабельность активов	-1,90	-2,47	31,55	-0,57	34,02
Рентабельность внеоборотных активов	-2,91	-4,80	78,17	-1,89	82,97
Рентабельность оборотных активов	-5,47	-5,08	52,89	0,39	57,97
Рентабельность основной деятельности	0,399	-0,188	7,585	-0,587	7,773

По данным таблицы 2.21, рентабельность продаж в 2019 году возросла на 7,24 п.п. относительно 2018 года, что обусловлено увеличением прибыли от продаж. Рентабельность ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» за 2017-2018 гг. является неудовлетворительной. Отрицательное значение показателей рентабельности обусловлено получением убытка предприятием.

Рентабельность активов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» за 2019 г. увеличилась на 34,02 п.п., так как значительно увеличился размер чистой прибыли предприятия. Увеличение коэффициента рентабельности оборотного капитала обусловлено получением большей прибыли по отношению к используемым оборотным средствам. Коэффициент рентабельности основной деятельности также отражает увеличение финансовых результатов предприятия.

Динамику показателей рентабельности можно проанализировать на рисунке 2.19.

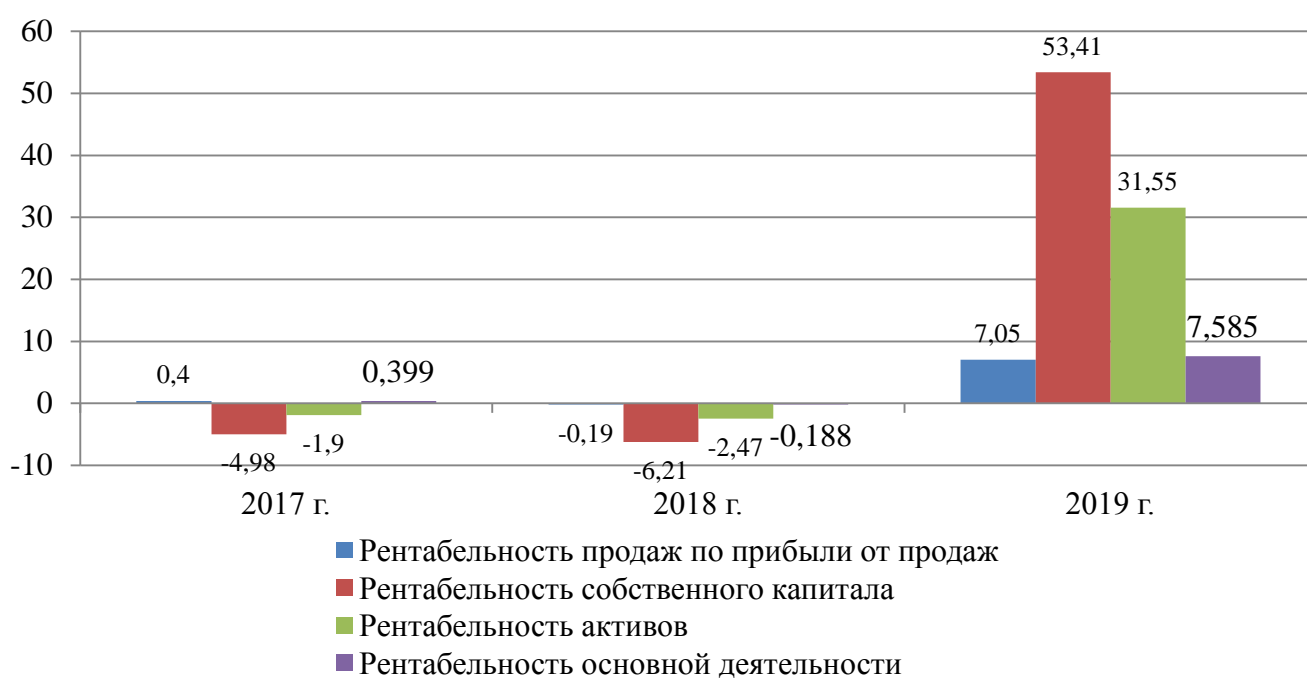


Рисунок 2.19 – Динамика показателей рентабельности, %

Проведенный анализ свидетельствует о росте эффективности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». За рассматриваемый период наблюдается значительное увеличение коэффициентов рентабельности, что является следствием увеличения прибыли от продаж.

2.3 Анализ затратности функционирования

В современных условиях хозяйствования коммерческие организации при осуществлении своей деятельности вынуждены нести определенные затраты. Совокупные издержки напрямую влияют на величину получаемой прибыли и рентабельность функционирования.

Суммарные расходы компании состоят из следующих экономических элементов затрат: материальные затраты; затраты на оплату труда; страховые взносы; амортизация; прочие затраты.

Материальные затраты включают стоимость израсходованных в процессе производства работ и услуг, различного рода топливно-энергетических ресурсов и материалов, запасных частей для ремонта, оборудования, инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов и других средств труда, не относимых к основным фондам, и других малоценных предметов, а также расходы на оплату услуг (труда) производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями и организациями, производствами и хозяйствами самого предприятия, не относящихся к основному виду деятельности.

В элементе «Затраты на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим, руководителям, специалистам и другим служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в устанавливаемых законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда работников, не состоящих в штате предприятия, занятых в основной деятельности.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования от затрат на оплату труда работников, занятых осуществлением транспортных перевозок (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по элементу «Затраты на оплату труда» (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются).

В элементе «Амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм амортизационных отчислений, с применением в необходимых случаях, с целью создания экономических условий для повышения заинтересованности предприятий, объединений и организаций в ускорении обновления активной части основных фондов (транспортных средств, машин, оборудования, приборов) методов ускоренной амортизации в соответствии с законодательством.

При этом по машинам, оборудованию и транспортным средствам начисление амортизации прекращается после истечения нормативного срока их службы при условии полного перенесения всей их стоимости на издержки производства и обращения.

Комплексный элемент «Прочие затраты» включает в себя остальные прочие затраты:

- содержание работников аппарата управления;
- эксплуатация зданий, помещений, сооружений, оборудования, инвентаря и т.п.;
- командировки, связанные с производственной деятельностью;

- оплата услуг связи, услуг, осуществляемых сторонними организациями по управлению, в случае, если штатным расписанием или должностными инструкциями не предусмотрено выполнение каких-либо функций управления;
- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг;
- содержание и обслуживание технических средств управления, вычислительных центров, устройств связи, средств сигнализации и др.;
- затраты по обеспечению сторожевой охраны;
- представительские расходы, в частности прием и обслуживание представителей других организаций, прибывших для переговоров с целью установления и поддержания взаимного сотрудничества;
- выплата стипендий, оплата обучения по договорам с учебными заведениями для подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров;
- возмещение работникам транспортных расходов (в форме оплаты получаемых проездных документов);
- амортизация нематериальных активов;
- расходы на продажу;
- налоги.

Данные элементы характерны для всех коммерческих организаций, однако, их удельный вес напрямую зависит от отраслевой принадлежности организации. Состав и структура себестоимости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» по экономическим элементам за 2017-2019 гг. представлены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Состав и структура затрат по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	тыс. руб.	темп роста, %	тыс. руб.	темп роста, %
Материальные затраты	50242881	94684090	117471172	44441209	188,45	22787082	124,07
Затраты на оплату труда	754416	978754	1021752	224338	129,74	42998	104,39
Социальные отчисления	226325	293626	306526	67301	129,74	12900	104,39

Продолжение таблицы 2.22

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	тыс. руб.	темп роста, %	тыс. руб.	темп роста, %
Амортизация основных средств	820869	1705181	1659853	884312	207,73	-45328	97,34
Прочие затраты	345909	232249	579697	-113660	67,14	347448	249,60
Итого	52390400	97893900	121039000	45503500	186,85	23145100	123,64

В целом затраты в 2018 г. возросли на 86,85%. Преимущественно за счет роста материальных затрат на 88,45%. В 2019 г. наибольшие темпы роста наблюдаются по статье «прочие затраты» – 149,6%.

В структуре затрат по экономическим элементам наибольший удельный вес занимают материальные затраты – более 95%.

На рисунке 2.20 представлена структура затрат.

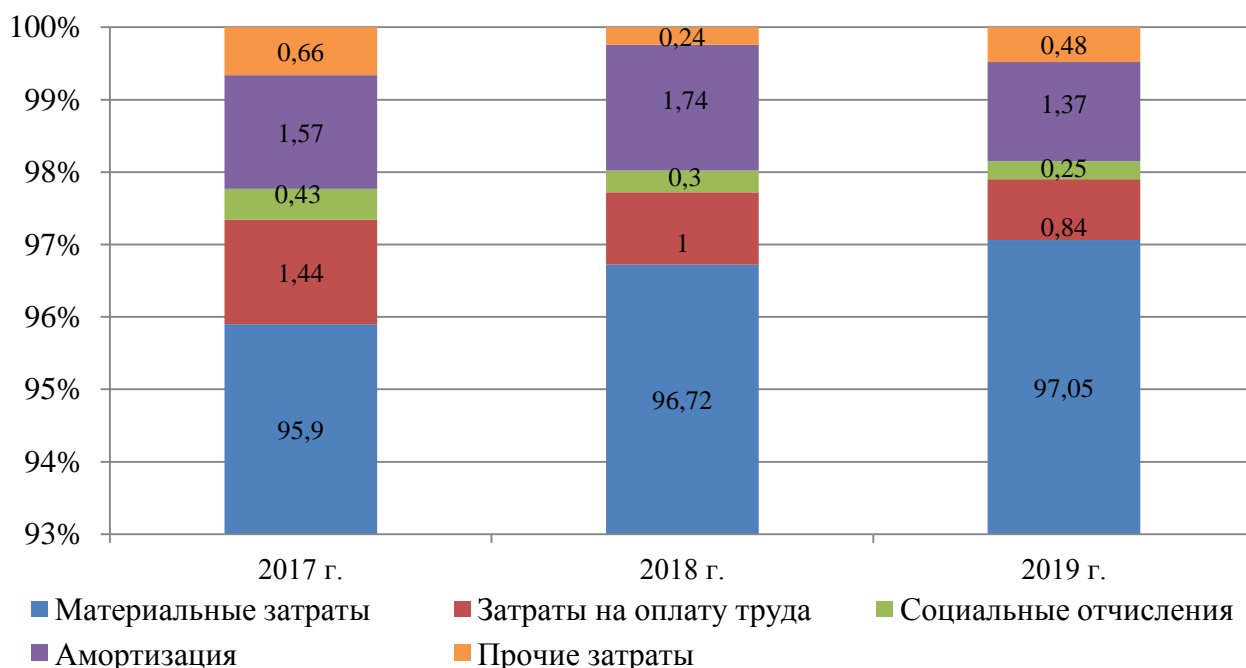


Рисунок 2.20 – Структура затрат предприятия, %

Таким образом, структура затрат в целом устойчива, характеризующаяся преобладанием материальных затрат. Наибольший удельный вес в структуре

затрат предприятия принадлежит материальным затратам. Кроме того, их величина на протяжении исследуемого периода возросла на 1,15 п.п. Это объясняется спецификой деятельности предприятия. Наименьшая доля в структуре затрат принадлежит отчислениям на социальные нужды. Общий размер затрат в рассматриваемом периоде возрос на 23,64%, что напрямую связано с увеличением объема производства.

3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕКУПЕРАЦИИ ПАРОВ НЕФТЕПРОДУКТОВ

3.1 Проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов

В связи с ужесточением Росприроднадзором требований по выбросам в атмосферный воздух загрязняющих веществ, к которым относятся пары нефтепродуктов, возникла необходимость внедрения технологий и оборудования, которые снижают объем выбросов при операциях перевалки нефтепродуктов.

При эксплуатации автозаправочных станций должны выполняться экологические требования, определенные природоохранным законодательством и действующими нормативными техническими документами по охране окружающей среды. Производственная деятельность АЗС не должна приводить к загрязнению окружающей природной среды (воздуха, поверхностных вод, почвы) вредными веществами выше допустимых норм.

Сокращение потерь нефтепродуктов от испарения является важной и актуальной задачей. Наиболее распространенными способами, в настоящее время, являются захлаживание паровоздушной смеси, адсорбции и абсорбции. Наиболее перспективными и энергоэффективными являются способы рекуперации паров нефтепродуктов основанных на разделении паровоздушной смеси на мембранах, обладающих определенной селективностью. Технологии рекуперации паров нефтепродуктов являются до 30% более энергоэффективными.

Значительная часть потерь нефтепродуктов приходится на испарение при хранении, транспортировке и заправке автомобилей. Улавливание паров нефтепродуктов является актуальной задачей, т.к. экономически целесообразно.

Все более актуальной становится экологическая сторона вопроса. Увеличение количества автомобилей приводит к повышению оборачиваемости резервуарных парков, а также числа АЗС, которые находятся в черте городов, что

неизбежно ведет к росту потерь от испарения, тем самым повышая экологическую загрязненность.

Анализ способов рекуперации паров нефтепродуктов в условиях эксплуатации подземных резервуаров АЗС позволил выявить наиболее перспективные. Способы улавливания паров бензина из паровоздушной смеси можно классифицировать следующим образом:

- захлаживание паровоздушной смеси в холодильниках (без изменения давления) до конденсации углеводородов в жидкую фазу (криогенные технологии);

- сжатие смеси с одновременным захлаживанием до конденсации паров;

- прямое сжигание углеводородов (при их высокой концентрации в паровоздушной смеси);

- адсорбция углеводородов из смеси адсорбентом с последующей десорбцией; – разделение паровоздушной смеси на мембранах, обладающих определенной селективностью;

- абсорбция углеводородов из смеси абсорбентом с последующей десорбцией и разделением фракций.

Наиболее перспективными и энергоэффективными являются способы рекуперации паров нефтепродуктов основанных на захлаживании смеси, адсорбции, абсорбции и разделении паровоздушной смеси на мембранах, обладающих определенной селективностью. Одной из главных задач при разделении паровоздушной смеси на мембранах является обеспечение селективности, но при этом необходима приблизительно одинаковая эффективность в отношении различных групп углеводородов. В таком случае важное значение имеет правильный подбор мембран обладающих высокой эффективностью.

Таким образом, большая часть углеводородов на открытом воздухе подвержена быстрому испарению, т.е. превращение жидкого топлива в газ, что отрицательно сказывается на пожарной безопасности объектов, производящих

хранение, погрузку/разгрузку нефтепродуктов, а также на нормативах допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Наличие значительного количества паров бензина в воздухе и их концентрация может привести к взрыву на автозаправочной станции. Эффективным способом решения данной проблемы является установка на АЗС, нефтебазах оборудования для улавливания и возврата (рекуперации) паров.

ООО «Артикул» предлагает высокотехнологичное оборудование для рекуперации паров нефтепродуктов. Поставляемое ООО «Артикул» оборудование имеет уникальный способ рекуперации паров нефтепродуктов из паровоздушной смеси.

Предлагаемая к внедрению система рекуперации паров позволяет завязать в единый комплекс:

- посты налива;
- резервуары;
- автоцистерны с газоотводящим коллектором;
- установки сжижения паров углеводородов в вытесняемой паровоздушной смеси при наливке автоцистерн и закачке продукта в резервуары;
- трубопроводы, проводящие паровоздушную смесь, оснащенные необходимыми приборами и арматурой.

Система рекуперации легких углеводородов полностью изолирована от окружающей среды и применяется при перевалке бензинов, газоконденсатов нефти и других нефтепродуктов с давлением насыщенных паров выше 500 мм. рт. ст.

Система рекуперации может поставляться с наливным оборудованием, а также может применяться с действующим оборудованием при его незначительной модернизации.

Сроки монтажа и пуско-наладки указанного оборудования наливного терминала минимальные и составляют 2-3 месяца.

Стоимость оборудования, основанного на методе абсорбции, составляет 2640 тыс. руб. В стоимость оборудования входит цена монтажных и пуско-наладочных работ.

Приобретенное оборудование относится к категории основных средств, на которые начисляется амортизация (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Расчет амортизации оборудования, основанного на методе абсорбции

Показатели	Ед. изм.	Значение
Комплекс оборудования, основанного на методе абсорбции	руб.	2640000
Срок эксплуатации	лет	5
Норма амортизационных отчислений	%	20
Сумма амортизационных отчислений	руб.	528000

Реализация проекта не требует привлечения дополнительных кадров.

Помимо амортизационных отчислений, текущие расходы при применении оборудования, основанного на методе абсорбции, включают затраты на сервисное обслуживание и электроэнергию.

Потребляемая мощность установки рекуперации легких углеводородов составляет 4 кВт/час. При круглосуточном режиме энергопотребление составит 96 кВт/час. Соответственно, годовое энергопотребление равно 35040 кВт/час. При стоимости кВт/час в 3,52 руб., затраты на электроэнергию составят: $3,52 \times 35040 = 123340,8$ руб.

В таблице 3.2 сведены текущие затраты на реализацию проекта.

Таблица 3.2 – Текущие затраты

Показатели	Значение, тыс. руб.
1. Материальные затраты	123
1.1 Энергетические ресурсы	123
2. Амортизация основных фондов	528
3. Прочие расходы	62
Итого затрат	713
Текущие издержки без амортизации	185

Экономическая эффективность складывается из сокращения потерь бензина при наливных и сливных операциях. Потери нефтепродуктов на АЗС исчисляются по «Единым нормам убыли нефтепродуктов и нефти при отпуске,

приеме, хранении и перевозке». Нормы потерь устанавливались в зависимости от времени года, группы нефтепродуктов, типа резервуара и климатических условий. Нормы естественной убыли чаще всего являются лишь предельно допустимыми и в основном применяются лишь в случаях фактических недостатков нефтепродуктов.

В таблице 3.3 приведены нормативные потери, определяемые исходя из условия общего содержания в 1 м³ резервуара паровоздушной смеси. Зимой они составляют 0,35 кг, а летом около 0,56 кг всех паров нефтепродукта. В числителе можно увидеть все потери паров в зимний период времени, в знаменателе – в летний период.

Таблица 3.3 – Полная зависимость всех ежемесячных потерь бензина от общего числа всех возможных циклов наливных и сливных операций, т.

Общая вместимость резервуаров, м ³	Количество ежемесячных наливных/сливных операций			
	0-10	11-20	21-30	31-40
50	0,19/0,4	0,37/0,8	0,56/0,95	1,2/1,9
100	0,36/0,7	0,9/1,4	1,2/1,9	2,9/3,7
150	0,6/0,95	1,3/2,0	1,6/2,8	3,1/5,5
200	0,8/1,2	1,6/2,5	2,4/3,5	2,9/6,7
250	0,86/1,5	1,8/2,9	2,7/4,3	5,3/8,5

В процессе отбора продукта 50 м³ бензоколонкой из емкости АЗС в нее поступает свежий воздух в объеме 50 м³, который дооснащается парами легких углеводородов до концентрации (при температуре в емкости 10÷15°С) порядка 15%. В емкости АЗС за счет испарения легких углеводородов образуется 57,5 м³ ПВС. При этом 7,5 м³ будет вытеснено в атмосферу, что в переводе на жидкий продукт составит 3,26 кг бензина.

При операциях слива 50 м³ бензина из автоцистерн в емкости АЗС, в последних, при средних температурах 10÷15°С, в атмосферу будет вытеснена ПВС в объеме 50 м³ с концентрацией 15%. В переводе на жидкий продукт это составит 21,76 кг бензина.

При сливе бензина из автоцистерны в емкости последней будет заходить свежий воздух, который будет дооснащаться ЛУВ. При температуре 20°С образуется ПВС с концентрацией 19% в объеме 59,5 м³ часть которой в объеме 50

м³ или в перерасчете на жидкий продукт 27,5кг будет увезена автоцистерной на нефтебазу. А объем в 9,5 м³ ПВС будет вытеснен в атмосферу, что составляет 5,23 кг бензина.

При налив автоцистерны в соответствующий резервуар будет поступать свежий воздух, который будет дооснащен ЛУВ при температуре 20°С до концентрации 19%. При этом образуется 59,5 м³ ПВС, 50 м³ из которой остается в резервуаре, а 9,5 м³ будет вытеснено в атмосферу, что в перерасчете на жидкий продукт составит 5,23кг.

Расчетные данные концентрации легких углеводородов в исходной ПВС составляют 400-550г/ м³ при температурах от 10 до 20°С.

В результате анализа потери и эмиссия «легких углеводородов» в атмосферу распределяется следующим образом при продаже партии бензина в количестве 50 м³.

Таблица 3.4 – Результаты анализа потери и эмиссии легких углеводородов в атмосферу

Виды операций	Эмиссия в атмосферу, кг	Потери АЗС, кг
Заправка автомобиля покупателя бензином	32,8	
Вытеснение из емкости АЗС части ПВС в количестве 7,5 м ³	3,26	3,26
Вытеснение ПВС из емкости АЗС при сливе автоцистерн	21,76	21,76
Вытеснение из автоцистерны при сливе части ПВС 9,5 м ³	5,23	5,23
Налив автоцистерн на нефтебазе	27,5	
Вытеснение избытка ПВС из резервуара	5,23	5,23
Итого потери	95,78	35,48

Одна тонна легких углеводородов равна 1,33 м³. Следовательно, объем реализации в 137089 тонн составляет 182328,37 м³. Себестоимость 1 кг легких углеводородов равна 14,82 руб.

Таблица 3.5 – Объем потерь легких углеводородов

Виды операций	Потери АЗС, кг	Среднегодовой объем потерь, кг	Сумма, руб.
Вытеснение из емкости АЗС части ПВС в количестве 7,5 м ³	3,26	11887,8	176177,196
Вытеснение ПВС из емкости АЗС при сливе автоцистерн	21,76	79349,3	1175956,626
Вытеснение из автоцистерны при сливе части ПВС 9,5 м ³	5,23	19071,5	282639,63
Вытеснение избытка ПВС из резервуара	5,23	19071,5	282639,63
Итого	35,48	129380,1	1917413,08

Система рекуперации обеспечивает снижение выбросов легких углеводородов с 1500г/м³ до 30 г/м³ в точке выброса.

Имея исходные данные, можно определить экономическую эффективность проекта (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Изменение потерь легких углеводородов после внедрении установки рекуперации

Виды операций	Потери АЗС, кг	Среднегодовой объем потерь, кг	Сумма, руб.
Вытеснение из емкости АЗС части ПВС в количестве 7,5 м ³	0,0652	237,76	3523,54
Вытеснение ПВС из емкости АЗС при сливе автоцистерн	0,4352	1586,99	23519,13
Вытеснение из автоцистерны при сливе части ПВС 9,5 м ³	0,1046	381,43	5652,79
Вытеснение избытка ПВС из резервуара	0,1046	381,43	5652,79
Итого	0,7096	2587,60	38348,26

Следовательно, экономия затрат составит 1879064,82 руб. (1917413,08 - 38348,26).

Финансовые результаты инвестиционного проекта приведены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Финансовые результаты инвестиционного проекта

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Экономический эффект	1879,00
Затраты	2640,00
Издержки без амортизации основных средств	185,00

Продолжение таблицы 3.7

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Амортизация основных средств	528,00
Валовый доход (прибыль)	1166,00
Налог на прибыль	233,20
Чистая прибыль	932,80
Чистый приток денежных средств	1460,80

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 1460,80 тыс. руб.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта. Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

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

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

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование). Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом

шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t) определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (2)$$

где t – номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T – период планирования;

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

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

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t - K, \quad (3)$$

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

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

α_t – коэффициент дисконтирования.

K – сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t, \quad (4)$$

где K_t – капиталовложения на t -ом шаге.

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

Индекс доходности – это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t, \quad (5)$$

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

Внутренняя норма доходности – это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E)^t}. \quad (6)$$

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

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал, за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами, это – период (измеряемый в месяцах, кварталах, полугодиях или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости

рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным (суммарным) доходом.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая. В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств. Сальдо денежных потоков – это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности. Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге. Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.3 Оценка эффективности внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов

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

- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 12% в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- инфляция отсутствует.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 5,00%;

– риск недополучения прибыли (неустойчивость спроса, снижение цен конкурентов, снижение платежеспособности потребителей, порча оборудования и материалов) – 7,00%.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.8-3.12.

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Расходы на приобретение							
активов, всего	2 640,00						2 640,00
в том числе:							
за счет собственных средств	2 640,00						
за счет заемных средств.	0,00						0,00
Поток реальных средств							
По шагам	-2 640,00						-2 640,00
Нарастающим итогом	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	-2 640,00						-2 640,00
Нарастающим итогом	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	-2 640,00	

Таблица 3.9 – Поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Экономический эффект	1 879,00	1 879,00	1 879,00	1 879,00	1 879,00	1 879,00	11 274,00
Текущие издержки	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	1 110,00
Амортизация основных средств	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	3 168,00
Валовый доход	1 166,00	1 166,00	1 166,00	1 166,00	1 166,00	1 166,00	6 996,00
Налог на прибыль (20%)	233,20	233,20	233,20	233,20	233,20	233,20	1 399,20

Продолжение таблицы 3.9

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Чистая прибыль	932,80	932,80	932,80	932,80	932,80	932,80	5 596,80
Поток реальных средств							
По шагам	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	8 764,80
Нарастающим итогом	1 460,80	2 921,60	4 382,40	5 843,20	7 304,00	8 764,80	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	1 460,80	1 304,29	1 164,54	1 039,77	928,36	828,90	6 726,66
Нарастающим итогом	1 460,80	2 765,09	3 929,63	4 969,40	5 897,76	6 726,66	

Таблица 3.10 – Поток денежных средств от финансовой деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Собственный капитал	2 640,00						2 640,00
Поток реальных средств							
По шагам	2 640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 640,00
Нарастающим итогом	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	2 640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 640,00
Нарастающим итогом.	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	2 640,00	

Таблица 3.11 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств (ЧРД)							
По шагам	-1 179,20	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	6 124,80
Нарастающим итогом	-1 179,20	281,60	1 742,40	3 203,20	4 664,00	6 124,80	

Продолжение таблицы 3.11

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток дисконтированных средств (ЧДД)							
По шагам	-1 179,20	1 304,29	1 164,54	1 039,77	928,36	828,90	4 086,66
Нарастающим итогом	-1 179,20	125,09	1 289,63	2 329,40	3 257,76	4 086,66	

Таблица 3.12 – Сальдо денежных потоков, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств							
По шагам	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	8 764,80
Нарастающим итогом (СРД)	1 460,80	2 921,60	4 382,40	5 843,20	7 304,00	8 764,80	

Капитальные вложения составляют 2640 тыс. руб., чистая прибыль равна 932,80 тыс. руб.

Чистый дисконтированный доход составит 6726,66 тыс. руб.:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & 1460,80 \times \frac{1}{1 + 0,12} + 1460,80 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^1} + 1460,80 \times \\ & \times \frac{1}{(1 + 0,12)^2} + 1460,80 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^3} + 1460,80 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^4} = 6726,66 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Индекс доходности проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, свидетельствует о превышении доходов над затратами:

$$\text{ИД} = \frac{6726,66}{2640,00} = 2,55.$$

Срок окупаемости, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,1 года:

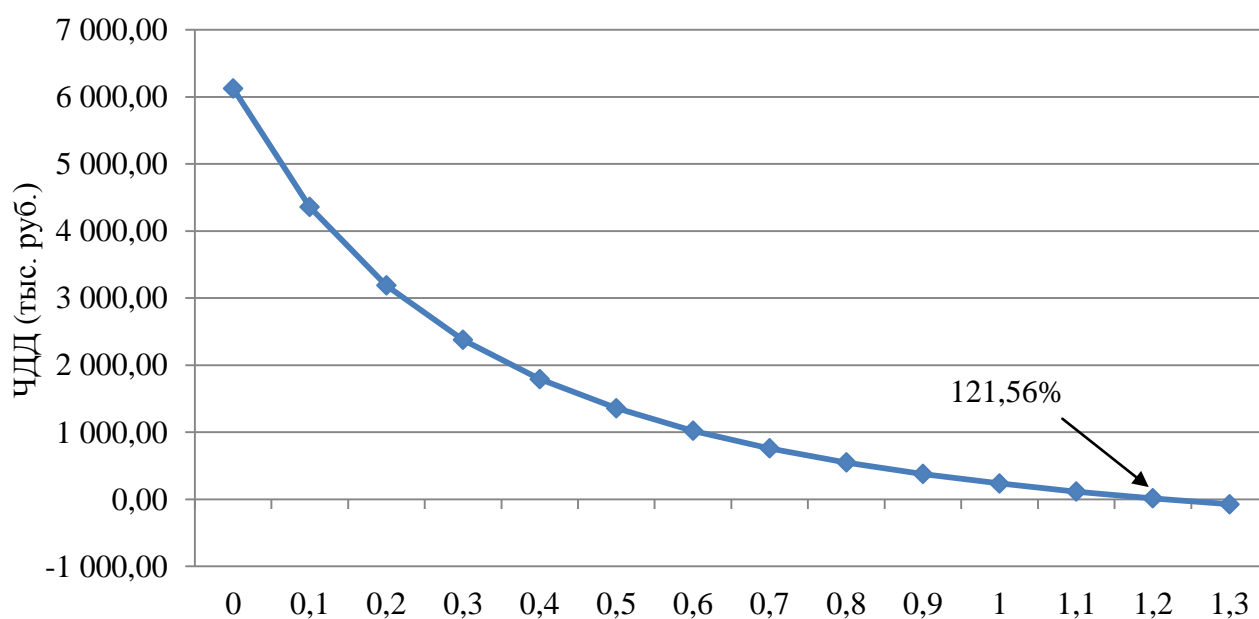
$$T_o = 2 + \frac{1289,63}{1164,54} = 2,1 \text{ года.}$$

Внутренняя норма доходности превышает норму дисконтирования и составляет 121,56% (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
0	-1 179,20	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	6 124,80
0,1	-1 179,20	1 328,00	1 207,27	1 097,52	997,75	907,04	4 358,38
0,2	-1 179,20	1 217,33	1 014,44	845,37	704,48	587,06	3 189,49
0,3	-1 179,20	1 123,69	864,38	664,91	511,47	393,44	2 378,68
0,4	-1 179,20	1 043,43	745,31	532,36	380,26	271,61	1 793,77
0,5	-1 179,20	973,87	649,24	432,83	288,55	192,37	1 357,66
0,6	-1 179,20	913,00	570,63	356,64	222,90	139,31	1 023,28
0,7	-1 179,20	859,29	505,47	297,33	174,90	102,88	760,68
0,8	-1 179,20	811,56	450,86	250,48	139,16	77,31	550,16
0,9	-1 179,20	768,84	404,65	212,98	112,09	59,00	378,36
1	-1 179,20	730,40	365,20	182,60	91,30	45,65	235,95
1,2156	-1 179,20	659,32	297,58	134,31	60,62	27,36	0,00

По полученным данным построена диаграмма (рисунок 3.1).



Е – ставка дисконта

Рисунок 3.1 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Показатели эффективности проекта представлены в таблице 3.14 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.14 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-2 640,00					
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-2 640,00					
Поток реальных средств от операционной деятельности	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80	1 460,80
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	1 460,80	1 304,29	1 164,54	1 039,77	928,36	828,90
Чистый реальный доход (ЧРД)	-1 179,20	281,60	1 742,40	3 203,20	4 664,00	6 124,80
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-1 179,20	125,09	1 289,63	2 329,40	3 257,76	4 086,66
Сальдо денежных потоков (СДП)	1 460,80	2 921,60	4 382,40	5 843,20	7 304,00	8 764,80

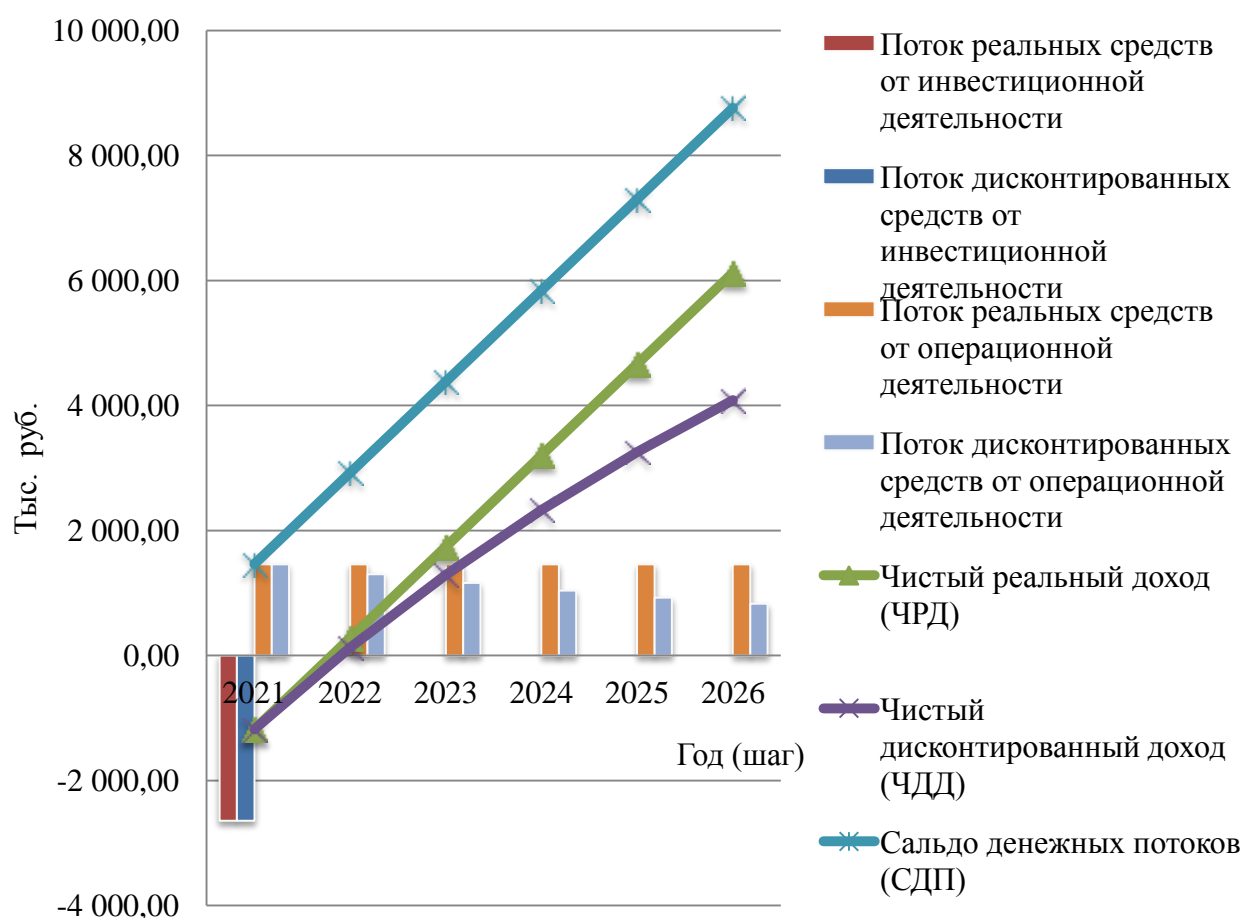


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта – это оценка влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т.д.) на его конечные характеристики, в качестве которых, как правило, используется ЧДД.

В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта, сначала определяются исходные параметры (показатели), по которым производят расчет чувствительности инвестпроекта. Затем осуществляют последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. Только одна из переменных меняет свое значение на прогнозное число процентов, и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия (например, ЧДД).

Расчет вариаций значений ЧДД при изменении параметров приведен в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Значение ЧДД при варьируемых показателях, тыс. руб.

Показатели	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	1 345,33			6 726,66			12 107,98
Текущие издержки		10 628,12		6 726,66		2 825,20	
Налоги			6 793,92	6 726,66	6 659,39		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого проекта.

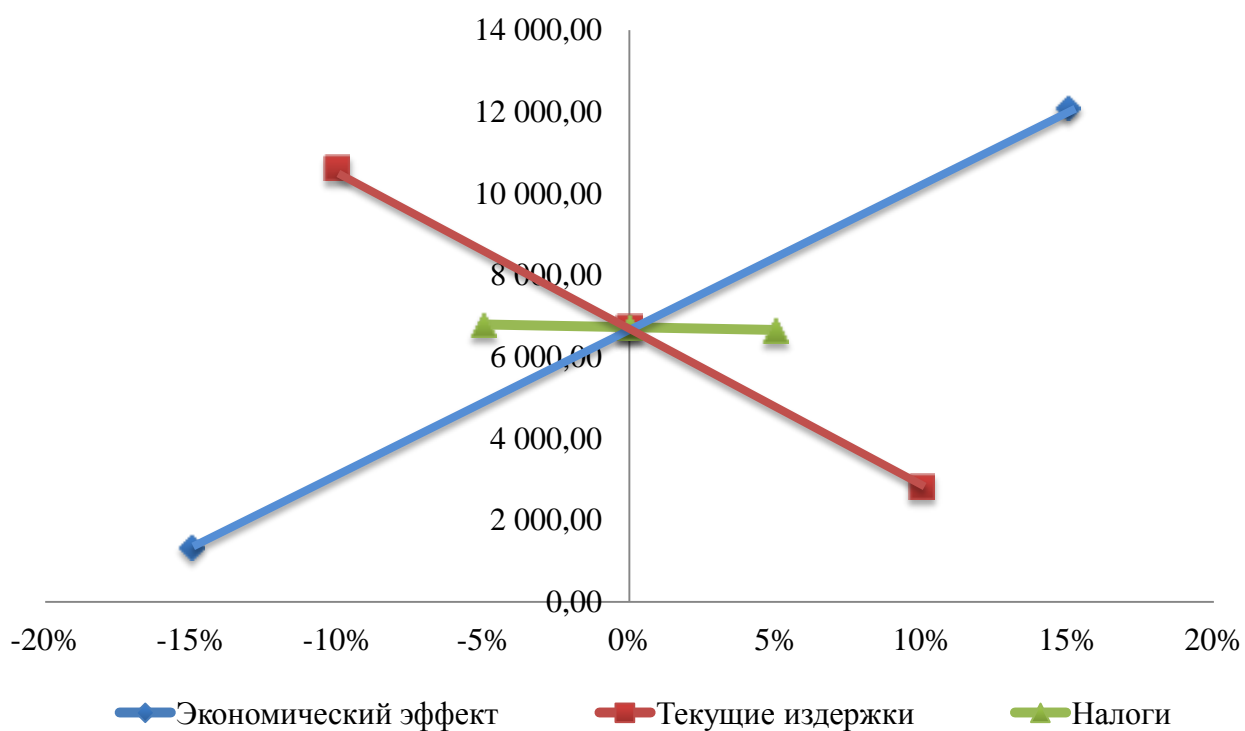


Рисунок 3.3 – Диаграмма «паук»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», определено, что проект имеет минимальный риск, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности инвестиционного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования, можно сделать следующие выводы.

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является дочерним предприятием ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» и его региональным оператором в сфере розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов. Основным видом деятельности предприятия является торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах.

Организационная структура предприятия является линейно-функциональной. Руководство текущей деятельностью предприятия осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором. В прямом подчинении у генерального директора находятся заместитель директора по экономике и финансам; заместитель директора по коммерческим вопросам; заместитель директора по персоналу и общим вопросам; главный бухгалтер; главный инженер; юридическая служба.

Общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является представителем нефтяной отрасли, осуществляющим свою деятельность в сегменте сбыта нефтепродуктов.

Общий объем продаж нефтепродуктов на территории ХМАО-Югры в 2019 году составил 2639 тыс. тонн. Значительный объем собственных нефтепродуктов ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» реализует на розничном рынке через хорошо диверсифицированную сбытовую сеть. Так, в 2019 году суммарные розничные продажи нефтепродуктов ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на территории ХМАО-Югры составили 359 тыс. тонн. Следовательно, в структуре реализации нефтепродуктов предприятие занимает существенную долю – 13,6%.

Стратегия дальнейшего развития предприятия по результатам SWOT-анализа – это повышение общей экономической эффективности предприятия –

модернизация и технологическое развитие предприятия путем улучшения основных показателей эффективности производственных процессов.

Анализ финансового состояния и производственно-хозяйственной деятельности предприятия показал, что показатели финансовых результатов деятельности имеют положительную динамику. 2019 год характеризуется получением чистой прибыли.

Анализ состава и структуры баланса ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» позволяет выделить ключевые факторы развития деятельности предприятия:

- итог баланса увеличился на 21137500 тыс. руб. или на 185,55%. Это произошло за счет роста оборотных активов на 15445650 тыс. руб. или на 390,44%;

- в сумме активов преобладают оборотные активы и их доля увеличивается;

- в структуре пассивов преобладают собственные средства, представленные преимущественно нераспределенной прибылью, что является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и рост финансовой устойчивости предприятия в целом.

Анализ финансовой устойчивости ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия. Показатели финансовой устойчивости на конец анализируемого периода находятся в рамках нормативного значения.

В 2019 г. все условия соответствуют нормативному значению, а следовательно, баланс является абсолютно ликвидным.

На протяжении анализируемого периода коэффициенты ликвидности находятся в рамках нормативных значений, за исключением коэффициента текущей ликвидности, баланс можно назвать удовлетворительным с точки зрения его платежеспособности. Динамика показателей абсолютной ликвидности свидетельствуют об увеличении платежеспособности предприятия.

Большинство коэффициентов оборачиваемости снизились по сравнению с прошлым годом. Это свидетельствует о снижении активности деятельности предприятия, о снижении эффективности использования средств предприятия.

Проведенный анализ рентабельности свидетельствует о росте эффективности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». За рассматриваемый период наблюдается значительное увеличение коэффициентов рентабельности, что является следствием увеличения прибыли от продаж.

Структура затрат предприятия в целом устойчива, характеризующаяся значительным преобладанием материальных затрат.

Анализ затратности функционирования показал, что наибольший удельный вес в структуре затрат предприятия принадлежит материальным затратам. Кроме того, их величина на протяжении исследуемого периода возросла на 1,15 п.п. Это объясняется спецификой деятельности предприятия. Наименьшая доля в структуре затрат принадлежит отчислениям на социальные нужды. Общий размер затрат в рассматриваемом периоде возрос на 23,64%, что напрямую связано с увеличением объема производства.

Определено, что значительная часть потерь нефтепродуктов приходится на испарение при хранении, транспортировке и заправке автомобилей. Сокращение потерь нефтепродуктов от испарения является важной и актуальной задачей. В связи с чем в выпускной квалификационной работе предложен проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов.

Проведенный анализ эффективности проекта показал, что за весь период планирования проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов потребует 2640,00 тыс. руб. капитальных вложений и принесет 932,80 тыс. руб. чистой прибыли.

Индекс доходности по дисконтированным потокам проекта значительно выше 1 – 2,55. Срок окупаемости равен 2,1 года. Внутренняя норма доходности превышает норму дисконтирования и составляет 121,56%.

Проведенные расчеты позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Из проведенных расчетов следует, что проект внедрения системы рекуперации паров нефтепродуктов целесообразен и может быть рекомендован к внедрению.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – Москва : Дело и сервис, 2014. – 126 с.
- 2 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – Москва : Финансы и статистика, 1995. – 354 с.
- 3 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Москва : Инфра-М, 2014. – 656 с.
- 4 Бусыгин, А.В. Предпринимательство: учебник. – 3 изд. / А.В. Бусыгин. – Москва : Дело, 2016. – 518 с.
- 5 Бычкова, С.М. Возможности моделирования для принятия правильных управленческих решений / С.М. Бычкова // Бухгалтерская отчетность. – 2015. – № 12. – С. 69 – 73.
- 6 Васильева, Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 7 (36). – С. 229 – 232.
- 7 Вахрин, П.И. Инвестиции: учебник / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной. – Москва : Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2014. – 542 с.
- 8 Газман, В.Д. Лизинг. Финансирование и секьюритизация / В.Д. Газман. – Москва : Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2011. – 472 с.
- 9 Галенко, В. Учет аренды по международным правилам / В. Галенко // Новая бухгалтерия. – 2014. – № 10. – С. 44 – 50.
- 10 Головачев, А.С. Экономика организации / А.С. Головачев. – Москва : Высшая школа, 2015. – 286 с.
- 11 Горшков, Р.К. Лизинг: проблемы и перспективы развития в России: монография // М-во образования и науки Росс. Федерации, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т» / Р.К. Горшков, В.А. Дикарева. – Москва : МГСУ, 2012. – 160 с.

12 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ. – [по состоянию на 28 апреля 2020 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

13 Индикаторы российского рынка нефтепродуктов // Финансовые технологии, данные и экспертиза: [сайт]. – URL: <https://www.refinitiv.ru/ru/resources/special-report/russian-oil-market-indicators-handbook> (дата обращения: 14.03.2021)

14 Итоги социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2017-2019 гг. // Официальный интернет-портал Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: [сайт]. – URL: <https://depeconom.admhmao.ru/statisticheskaya-informatsiya/> (дата обращения: 14.03.2021)

15 Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ. – [по состоянию на 31 июля 2020 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 7. – Ст. 785.

16 Обзор российского рынка нефтепродуктов // Официальный интернет-портал независимой консалтинговой компании «ОМТ-Консалт»: [сайт]. – URL: http://www.omt-consult.ru/analitika_i_kommentarii/ (дата обращения: 14.03.2021)

17 Общая информация о деятельности ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт» // Официальный интернет-портал ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт»: [сайт]. – URL: <https://uralnp.lukoil.ru/ru/About/GeneralInformation> (дата обращения: 14.03.2021)

18 Финансовая отчетность по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) // Официальный интернет-портал ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт»: [сайт]. – URL: <https://uralnp.lukoil.ru/ru/About/InformationExactedForPublication> (дата обращения: 14.03.2021)

19 Хасанова, С.О. Комплексная оценка рынков сбыта нефтепродуктов компании ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт» / С.О. Хасанова // В науке материалы IV международной научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов: в 3 частях. – 2017. – С. 274-278.

20 Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 522 с.

21 Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. 6-е изд., стер. – Москва : КНОРУС, 2010. – 574 с.

22 Финансовый менеджмент: учебник: учебное пособие по направлению «Менеджмент» / В.В. Ильин и др.; под ред. В.В. Ильина. – Москва : Издательство «Омега-Л», 2011. – 478 с.

23 Човушян, Э.О. Управление риском и устойчивое развитие / Э.О. Човушян, М.А. Сидоров. – Москва : Издательство РЭА имени Г.В. Плеханова, 2010. – 528 с.

24 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – Москва : ИНФРА-М, 2015. – 65 с.

25 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 374 с.