

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий
Направление подготовки 080100 Экономика
Кафедра Экономики

Тема работы
Определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий в условиях современной экономики (на базе ООО «Томскнефтехим»)

УДК 665.6.013:658.011.46(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ52	Сафрыгин М.Ю.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент кафедры экономики	Плучевская Э.В.	канд. экон. наук, доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Завв. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭКОНОМИКИ	Барышева Г.А.	д.э.н., профессор		

Томск - 2017 г.

**Планируемые результаты обучения по программе 38.04.01 «Экономика»,
профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»**

<i>Код результата</i>	<i>Результат обучения (выпускник должен быть готов)</i>	<i>Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон</i>
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Самостоятельно применять методы и средства познания, обучения и самоконтроля, осуществлять интеллектуальное, культурное, нравственное, профессиональное саморазвитие и самосовершенствование в экономических областях	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК – 1,2,3, ПК-7,8,9), Критерий 5 АИОР (п. 2.6), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P2	Эффективно работать индивидуально и в качестве члена команды, демонстрируя навыки руководства отдельными группами исполнителей, уметь проявлять личную ответственность, приверженность профессиональной этике и нормам ведения профессиональной деятельности в экономике	Требования ФГОС (ОК-2,3, ОПК – 2,3, ПК- 2,5,11,12). Критерий 5 АИОР (п. 2.3), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P3	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать и представлять экономическую документацию, защищать результаты	Требования ФГОС (ОК-1,2, ОПК - 1,3,ПК-1,2,4). Критерий 5 АИОР (п. 2.2), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P4	Уметь организовать сбор, обработку, анализ и систематизацию статистической, научной, правовой и иной информации, выбирать адекватные методы и средства решения задач исследования, составлять на их основе научные и аналитические отчеты, обзоры, публикации по экономике фирмы	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК – 1,2,3, ПК-1,2,3,4,8,9,11,13) Критерий 5 АИОР (п. 1.1.,1.2), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P5	Проводить анализ экономического состояния фирм, финансовой устойчивости и рентабельности, стратегии в условиях неопределенности, неустойчивости внешней среды	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ПК-3,4,8,9,10,13). Критерий 5 АИОР (п. 1.2. 1.4), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P6	Уметь анализировать и использовать данные бухгалтерского, налогового, оперативно-хозяйственного учета для организации и управления фирмой на новом уровне, выявления резервов и факторов роста, совершенствования ее политики, составления текущих и перспективных планов развития	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК-1,2,3, ПК-3,6,7,9,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.6.), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P7	Уметь разрабатывать систему социально-экономических показателей, отражающих состояние фирм; обосновывать методики их расчета, прогнозировать динамику показателей деятельности предприятия; составлять планы и бюджеты развития фирм	Требования ФГОС (ОК-2, ПК-5,6,8,10,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.1.,1.3.), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI

P8	Обладать способностью к самостоятельной разработке заданий по программам развития фирмы, получению проектных решений, их экономическому обоснованию, разработке методических и нормативных документов, предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ, оценке их эффективности	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ПК-5,6,8,10,11,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.5.), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P9	Развивать навыки руководителя экономическими службами и подразделениями предприятий и организаций разных форм собственности, органов государственной и муниципальной власти для выполнения задач в области экономической политики фирмы	Требования ФГОС (ОПК-1,2,3, ПК-11,12). Критерий 5 АИОР (п. 2.3), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P10	Разрабатывать и обосновывать варианты управленческих решений, организовывать коллектив на внедрение и распространение современных методов организации и управления, стратегии развития и планирования деятельности фирмы на основе внедрения современных управленческих технологий	Требования ФГОС (ОК-2, ОПК-1,2,3, ПК 11,12). Критерий 5 АИОР (п. 1.5.), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P11	Осуществлять преподавание экономических дисциплин (прежде всего, по экономике предприятия) в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях высшего профессионального и среднего профессионального образования, а также в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования	Требования ФГОС (ОК-1,3, ОПК-1, ПК-9,13,14). Критерий 5 АИОР (п. 2.4, 2.5), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
P12	Приобретать и использовать навыки педагогического мастерства, методики преподавания: готовить методические материалы; разрабатывать рабочие планы и программы; подбирать соответствующий им дидактический инструментарий и методики; готовить задания для учебных групп; анализировать результаты реализации образовательной программы	Требования ФГОС (ОК-1,2,3, ОПК-1, ПК- 1,2,3,9). Критерий 5 АИОР (п. 2.4, 2.5), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий

Направление подготовки 38.04.01 Экономика, профиль «Экономика фирмы и корпоративное планирование»

Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой экономики

_____ Г.А. Барышева

(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

магистерской диссертации

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБМ52	Сафрыгин Максим Юрьевич

Тема работы:

Определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий в условиях современной экономики (на базе ООО «Томскнефтехим»)

Утверждена приказом директора (дата, номер)

№ 2627/С от 13.04.2017 г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

05.06. 2017 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Объект исследования – нефтехимические предприятия. Нормативно – правовые акты РФ, публикации периодической печати в сети Интернет, статистические данные, экспертные оценки.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Вопросы, связанные с определением ключевых показателей экономической эффективности рассмотрены Н.Г Лямкиным и Е.А Орловым. Методика оценки эффективности хозяйственной деятельности рассмотрена Л.Д. Бадриевой и А.П Москаленко. С помощью трудов К.А Немец оценено влияние внешних и внутренних факторов на предприятие.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	13 рис. 22 табл.

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Н.В.
Английская часть	Бескровная Л.В.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
Введение	Introduction
1.1 Методика оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия.	1.1 Method of assessing the effectiveness of economic activity of an enterprise.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	25.01.2017
---	-------------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент кафедры экономики	Плучевская Э.В.	канд. экон. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ52	Сафрыгин Максим Юрьевич		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа		ФИО	
ЗБМ52		Сафрыгин Максим Юрьевич	
Институт	НИ ТПУ	Кафедра	экономики
Уровень образования	магистратура	Направление/специальность	Экономика фирмы и корпоративное планирование

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования)</i> <i>на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	Рабочее место. Вредных, опасных проявлений факторов производственной среды не выявлено, а также чрезвычайных ситуаций никогда не наблюдалось.
<i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i>	1. ГОСТ ISO 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility». 2. ГОСТ CSR/KCO-2008 «Социальная ответственность организации. Требования». 3. Добровольная отчетность. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	- принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации.
<i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	- взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность.
<i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных	

законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности	
---	--

Перечень графического материала:

При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	
--	--

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	02.05.2016
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры менеджмента	Черепанова Наталья Владимировна	канд. филос. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ52	Сафрыгин Максим Юрьевич		

Реферат

Диссертационное исследование состоит из 125 с., 13 рис., 22 табл., 13 формул, 64 источника, 4 прил.

Ключевые слова: экономическая эффективность, оценка устойчивости, финансовый анализ, контрольные показатели, рентабельность, корректирующие мероприятия.

Объектом исследования являются: нефтехимические предприятия.

Цель работы – определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий.

В процессе исследования проводился анализ финансового положения и эффективности деятельности ООО «Томскнефтехим». Определены и рассчитаны ключевые показатели экономической эффективности ООО «Томскнефтехим». Также был выявлен авторский подход к одному из коэффициентов экономической эффективности.

В результате исследования: проведен финансовый анализ исследуемого предприятия, оценено влияние внешних и внутренних факторов на основные экономические показатели, разработаны корректирующие мероприятия для более эффективного управления.

Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные характеристики: магистерская диссертация состоит из трех частей: в первой рассмотрены теоретические основы оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий. Во второй части проведен анализ экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий. В третьей главе представлен анализ финансового состояния ООО «Томскнефтехим», а также определены ключевые показатели экономической эффективности предприятия. Диссертационное исследование выполнено в текстовом редакторе Microsoft Word 10.0 и представлено на CD-диске (в конверте на обороте обложки).

Степень внедрения: рекомендуется к применению в организации ООО «Томскнефтехим» на уровне планово-экономических и финансовых служб.

Область применения: результаты диссертационного исследования могут быть использованы руководителями, специалистами планово-экономического управления и финансового управления в процессе эффективного управления предприятием, а также в преподавании ряда социально-экономических дисциплин, в которых значительное внимание уделяется экономике.

Экономическая эффективность/значимость работы: состоит в том, что выводы, полученные на основе финансового анализа позволяют сформировать систему критериев и показателей, отражающих реальное положение дел и результаты деятельности предприятий нефтехимического комплекса.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Эффективность – это выбор верных целей, ради которых формируется и фокусируется стратегия предприятия.

Результативность – достижение поставленных целей и задач с наименьшими издержками и ошибками.

Организационная культура – это часть внутренней среды организации.

Финансовая устойчивость – состояние, распределение и использование активов, обеспечивающее развитие предприятия с оптимальным риском и максимальной эффективностью.

Центр ответственности – это сегмент (подразделение, управление, отдел) компании, возглавляемый менеджером, обладающим делегированными полномочиями и отвечающим за результат работы этого сегмента.

Факторные доходы – это общий позитивный результат для населения и экономических агентов, именуемых также домохозяйствами, которые получили его, предоставляя факторы производства для организации.

Корпоративная репутация – общественное мнение о компании и ее деятельности, ее достоинствах и недостатках, влияющее на позиционирование компании, как в рыночной среде, так и в обществе в целом.

Оглавление

Введение.....	13
1 Теоретические основы оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий.....	16
1.1 Методика оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия	16
1.2 Методика факторного анализа прибыльности предприятия	27
1.3 Выбор методики определения рентабельности нефтехимических предприятий в современных условиях	36
2 Анализ экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий на базе ООО «Томскнефтехим» в современных условиях	48
2.1 Влияние внешних и внутренних факторов на основные экономические показатели нефтехимических предприятий в современных условиях.....	48
2.2 Оценка устойчивости экономического роста нефтехимических предприятий.....	59
2.3 Инструменты определения и достижения плановых экономических показателей нефтехимических предприятий в современных условиях	64
3 Определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий на базе ООО «Томскнефтехим».....	70
3.1 Финансовая стратегия ООО «Томскнефтехим»	70
3.2 Обоснование и перечень ключевых показателей экономической эффективности ООО «Томскнефтехим»	78
3.3 Разработка корректирующих мероприятий на основе ООО «Томскнефтехим»	95
4 Социальная ответственность	100

Заключение	104
Список публикаций студента.....	108
Список используемых источников.....	109
Приложение А	115
Приложение Б.....	117
Приложение В.....	119
Приложение Г	121

Введение

Эффективность использования нефтехимических ресурсов напрямую влияет на устойчивый рост экономики России, ее конкурентоспособность на современном рынке ресурсов. Важнейшим фактором развития промышленного предприятия является – снижение издержек и модернизация производственного процесса. Законодательно, указом Президента РФ от 07.07.2011 г. № 899 энергоэффективность и энергосбережение, а также нефтехимический комплекс определены как приоритетные направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, необходимые для усовершенствования и технологического развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Всем прекрасно известно, что в структуре российской экономики топливно-энергетический комплекс (ТЭК) играет важнейшую роль, выполняя обязанность по снабжению топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР), а также являясь ключевым источником доходов страны. Все это и ведет к тому, что перспективам развития данного промышленного комплекса всегда особое внимание.

К сожалению, развитие иностранных предприятий данной отрасли опережает отечественные. Нефтехимическая отрасль характеризуется энергоемким производством. В подтверждении этих слов, стоит отметить то, что затраты на топливно-энергетические ресурсы являются вторыми по величине в структуре расходов, после затрат на сырье. На протяжении нескольких последних лет в России на всех крупных и средних предприятиях нефтехимической отрасли реализуется целый комплекс проектов по модернизации производства. Делается это все ради цели – производить быстрее качественную, современную нефтехимию, отвечающую всем современным стандартам, регламентам и нормам России и Евросоюза.

Актуальность темы обусловлена тем, что ресурсный, энергетический и водный потенциалы России, являющиеся важнейшими факторами

экономического роста сформированы и используются чрезвычайно неэффективно. Совершенствование методики определения ключевых показателей экономической эффективности деятельности нефтехимических предприятий необходимо для операционных улучшений и повышения результативности данного вида деятельности.

Целью диссертационного исследования является определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий.

Основная научная идея. Определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий. Научный результат исследования – выяснить эффективная ли методика.

Предметом исследования является экономическая эффективность хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий.

Объектом исследования являются сами нефтехимические предприятия.

Методы исследования: анализ, синтез, аналогия, экспертные оценки, а также методы математической статистики.

Так как нефтегазовый комплекс в Российской Федерации курирует Министерство энергетики, то информационную основу исследования составили официальные материалы Министерства энергетики Российской Федерации, законодательные акты по повышению ресурсоэффективности и энергосбережению, годовая отчетность вертикально-интегрированных нефтехимических компаний, отчетные данные ООО «Томскнефтехим».

Достоверность и обоснованность научных положений, выводов и рекомендаций, содержащихся в данном диссертационном исследовании, обеспечивается применением современных теорий стратегического управления, а также экономических методов исследования. Использовались официальные документы и стратегические издания стран Евросоюза, компаний – мировых нефтехимических лидеров, международных и российских экспертных организаций, исследовательских центров, отраслевые печатные и электронные журналы на английском языке, статистические издания – ежегодные обзоры

IHS, British Petroleum Statistical Review of World Energy, International Energy Agency, а также аналитические материалы Strategy Partners Group.

В ходе диссертационного исследования широко использовались региональные отраслевые периодики, материалы отраслевых конференций и корпоративные данные мировых нефтехимических лидеров.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанный инструментарий управления и оценки хозяйственной деятельности эффективности может быть использован на нефтехимических предприятиях, решающих вопросы улучшения эффективности хозяйственного управления.

Результаты исследования представляют интерес для нефтехимических предприятий, изучающих вопросы ресурсоэффективности и эффективного хозяйственного управления в промышленности.

Таким образом, необходимо формирование системы критериев и показателей, отражающих экономические результаты деятельности предприятий, направленной на повышение экономической эффективности нефтехимического комплекса.

1 Теоретические основы оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий

1.1 Методика оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Эффективность использования нефтехимических ресурсов определяет устойчивый рост экономики России, ее конкурентоспособность на мировом рынке. С одной стороны, активно развивается тенденция к необходимому расширению применения продуктов нефтехимии, обеспечивающих повышении качества жизни, а с другой стороны – постоянно возрастающее негативное влияние на окружающую среду, а также истощение запасов природных ресурсов. Безусловно, экономическая, энергетическая и экологическая безопасность страны нарушается из-за низкой эффективности природопользования.

На современном этапе во многих европейских странах повышенное внимание уделяется ресурсоэффективности, сокращению потерь ТЭР. Нельзя не сказать, что в России тоже начали принимать всё больше и больше усилий в данном направлении. Для существенного прогресса нефтехимической деятельности необходимо перенять зарубежный опыт реализации комплекса мер в современных условиях.

Для того чтобы оценить эффективность деятельности предприятия необходимо досконально изучить технический уровень производства, ее качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, обеспеченность производства материалами, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективность их использования. В основе анализа стоит системный подход, комплексный учет разнообразных факторов, качественный подбор достоверной информации и является важной функцией управления.

Для того чтобы определить сущность анализа эффективности деятельности предприятия необходимо определить основные составляющие его

элементов. Как правило, к этим элементам относят: финансы предприятия, структура его средств, структура имущества предприятия, цели финансового анализа, субъекты анализа. В нынешних реалиях финансы предприятий играют достаточно важное значение.

По мнению Беляева Д. М.: «Оценка эффективности деятельности предприятия представляет собой способ трансформации, накопления и использования информации финансово - хозяйственного характера, с целью:

- оценить перспективное и текущее финансовое состояние предприятия;
- оценить целесообразные и возможные темпы развития предприятия;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Содержание финансово-хозяйственного анализа обуславливается рядом обстоятельств (в зависимости от востребованности его результатов внешними и внутренними пользователями):

- пользовательскими запросами (партнеров, инвесторов и др.) аналитической информации для оценки реального финансового состояния предприятия;
- целесообразностью наиболее полного раскрытия имеющейся информации о финансовой устойчивости организации в стремлении сделать ее наиболее «открытой» (прозрачной);
- потребностью практики в расчете новых показателей оценки финансового положения хозяйствующих субъектов, адекватных современной системе экономических отношений и условиям формирования информационной базы анализа;
- финансово-производственной необходимостью в связи с продвижением услуг и товаров на международный и внутренний рынок;

- потребностью в дополнительной информации о финансовом состоянии хозяйствующих субъектов (так называемой «аналитической») по данным многофакторного анализа для выработки и обоснования оптимальных управленческих решений внутренними и внешними ее пользователями» [1].

Для каждой цели управления эффективностью определяется набор ключевых показателей эффективности, характеризующих достижение этой цели на соответствующем горизонте управления. Для каждого показателя определяется набор вспомогательных показателей, предназначенных для проведения комплексного анализа системы сбалансированных показателей, в частности KPI.

Метод KPI объединяет в себе: К – система финансовых категорий, Р– система регулятивных финансовых принципов и I– научный финансовый инструментарий.

Два первых элемента характеризуют статический компонент метода финансового анализа, последний элемент – его динамику.

По словам Ушаковой Т.В.: «Система ключевых показателей эффективности (KPI) как основной инструмент эффективного управления должна быть сфокусирована на всех аспектах деятельности предприятия, учитывать влияние и потребности внешней среды, и, главным образом, внутренних показателей. Сама по себе система KPI лишь выявляет результаты, не раскрывая сути тех ли иных возможно возникших проблем, требуя дальнейшего глубокого анализа таких факторов, как типы принимаемых руководителями решений, воздействий, которые эти решения оказывают на финансовые и другие виды показателей, взаимосвязи процессов и каналы коммуникаций. Термин «система ключевых показателей эффективности» можно трактовать как некий набор вертикально и горизонтально выстроенных показателей, позволяющих во времени оценить динамику развития предприятия и достижения им определенных стратегией целей на каждом уровне управления, а также выявить проблемные области, требующие принятия корректирующих решений» [2].

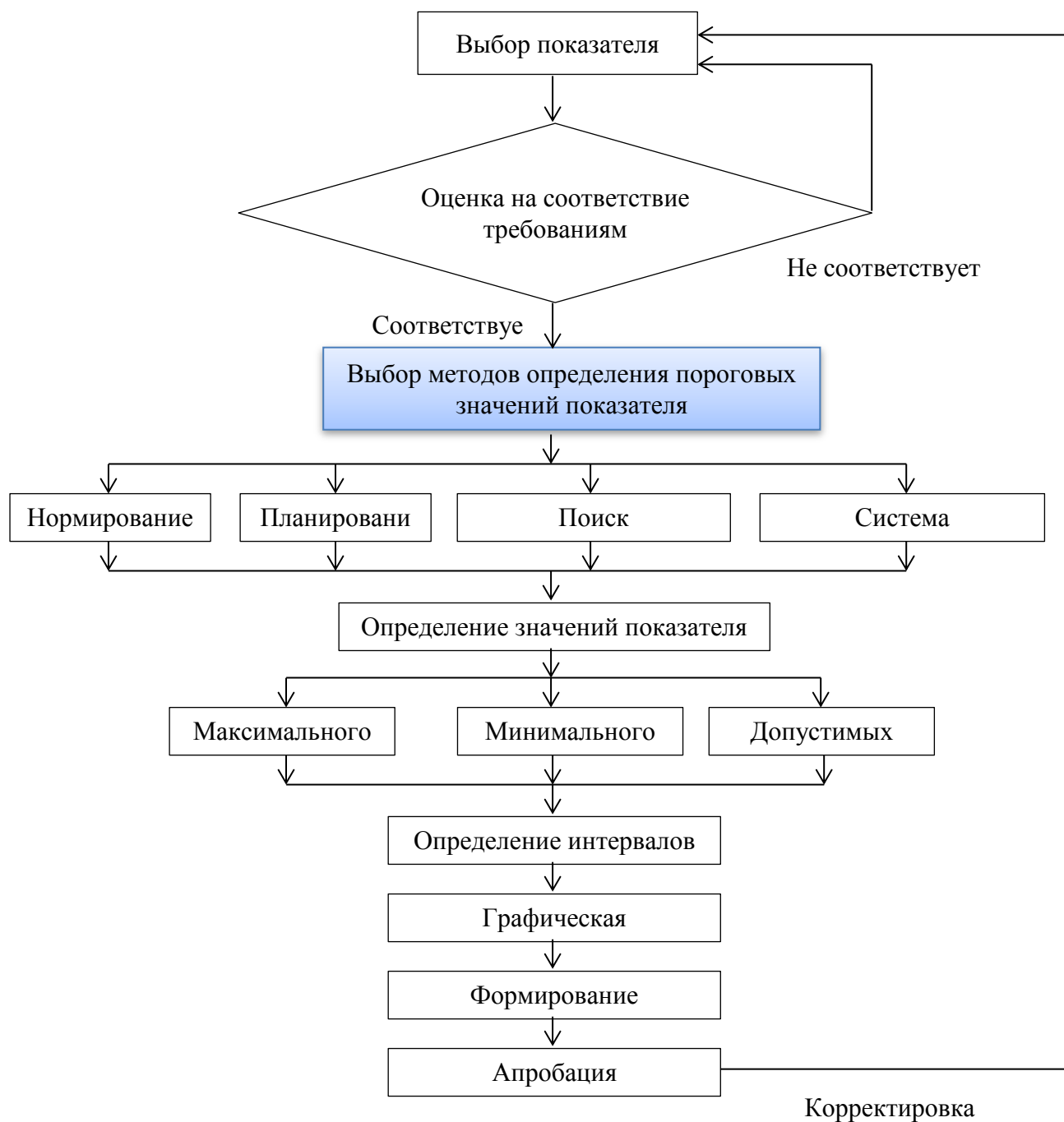


Рисунок 1 – Алгоритм выбора и оценки показателей матрицы KPI [3]

На основе анализа ключевых показателей эффективности российских и зарубежных компаний сформирована система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально-интегрированных нефтехимических компаний. Главной стратегической целью акционерных вертикально-интегрированных нефтехимических компаний является максимизация корпоративной стоимости компаний за счет увеличения добычи нефти.

Так, выбор ключевых показателей эффективности напрямую связан со стратегией компании и стратегическими целями.

Показатели KPI компаний, относящихся к ведущим компаниям на рынке нефтехимической отрасли [4]:

1. Прибыль, скорректированная на эффект переоценки запасов;
2. Операционный денежный поток;
3. Чистый долг;
4. Частота несчастных случаев / травматизм;
5. Нарушение целостности первичной защитной оболочки;
6. Утечка нефти;
7. Восстановительная стоимость запасов;
8. Объемы производства;
9. Доходность акционеров;
10. Перерабатывающая способность;
11. Прямые выбросы газов;
12. Доверие клиентов;
13. Вовлеченность;

Следует понимать, что сама стратегия и стратегические цели компании очень тесно связаны с данными показателями, и изменение стратегии приведет к изменению ключевых показателей эффективности. Так что следует помнить, что при внедрении подобной системы ключевых показателей эффективности нужно четко придерживаться заранее выбранной стратегии развития.

Таким образом, метод KPI позволяет решать следующие задачи стратегического значения:

1. Оперативный мониторинг деятельности позволяет видеть динамику изменения показателей эффективности.
2. Диагностика в разрезе ключевых факторов деятельности точно определяет причину ухудшения.
3. Обосновывает методы финансового оздоровления предприятий на основе определения причин изменения частных показателей.

Итак, внедрение и применение данного метода в управлении предприятием позволяет выявлять узкие низкоэффективные направления деятельности, настраивать бизнес процессы, стабилизировать финансовое положение путем воздействия на непосредственную проблему, оказывающую отрицательное воздействие на достижение стратегических целей компании.

С помощью специальных финансовых коэффициентов достигаются главные результаты эффективного управления и проводится анализ финансового состояния. Практика финансового анализа выработала методику анализа бухгалтерских финансовых отчетов. По мнению Рябовой М. А.: «можно выделить шесть основных методов:

1) горизонтальный анализ – предполагает сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом и определение динамических изменений;

2) вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей и выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

3) трендовый анализ – предполагает сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда ведется прогнозный анализ;

4) анализ относительных показателей – определение взаимосвязей показателей и расчет отношений между отдельными позициями финансового отчета;

5) сравнительный анализ – это межхозяйственный анализ показателей данного предприятия с финансовыми показателями конкурентов и внутрихозяйственный анализ финансовых показателей структурных подразделений;

6) факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью стохастических или детерминированных приемов» [5].

Ведущими элементами анализа финансово-экономического состояния являются системы экономических коэффициентов. Которые могут применяться разными пользовательскими группами: инвесторы, акционеры, менеджеры, кредиторы и т.д. Данные показатели делятся на 5 групп с разным направлением анализа финансового состояния.

1. Анализ ликвидности. Ликвидностью является способность одних активов определенного предприятия к быстрой трансформации в другие виды активов, которые на данный момент более востребованы.

Наиболее точное понятие ликвидности определяется единицей времени, за которую происходит трансформация актива, как правило, в денежные средства.

Ликвидность предприятия, в первую очередь, показывает его способность покрывать краткосрочные обязательства по оборотным ресурсам. Коэффициент ликвидности дает наиболее точное и общее представление о ликвидности активов компании. Для того чтобы предприятие имело нормальный уровень ликвидности, необходимое условие заключается в превышении стоимости активов над текущей суммой по обязательствам.

Коэффициентом текущей ликвидности (Ктл) называется аналитический показатель, который базируется на расчете соотношения между текущими активами и краткосрочными (текущими) обязательствами. Он показывает насколько быстро и в каком объеме предприятие может выплатить свои краткосрочные долги (со сроком исполнения не более одного года) [6]. Источником финансирования обязательств при этом выступают текущие активы, имеющие определенную рыночную ценность.

Чем выше показатель текущей ликвидности, тем стабильнее ситуация на предприятии, поскольку выше его платежеспособность. При этом эксперты подразумевают не только текущую платежеспособность на какой-то

определенный момент, но и возможности компании платить по счетам в условиях резкого изменения внешних финансовых обстоятельств, на которые невозможно повлиять.

Коэффициент текущей ликвидности = $\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$

Если значение коэффициента ниже 1,5, то это прямое свидетельство того, что предприятие имеет некоторые трудности в покрытии своих текущих обязательств.

Однако, данная ситуация может разрешиться путем получения достаточного потока денежных средств в процессе операционной деятельности компании.

Слишком завышенный показатель ликвидности часто свидетельствует о недостаточности использования оборотных ресурсов и ограниченности доступа к получению краткосрочных займов (в том числе и банковских). Для примера, накопление на вполне рентабельной компании неликвидных товаров характеризуется стремительным ростом коэффициента текущей ликвидности.

Среди прочих факторов, которые могут повлечь за собой рост коэффициента ликвидности, выделяют такие [7]:

1. Ужесточения условий взаиморасчетов между поставщиками и другими контрагентами.
2. Чрезмерное кредитование покупателей (когда у компании появляется большая сумма дебиторской задолженности, а требования к покупателям относительно сроков оплаты практически отсутствуют).
3. Увеличение запасов сырья и прочих материалов на складах или в производстве.

Коэффициент критической ликвидности (Ккл) показывает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, который равен средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент критической ликвидности = Денежные средства и Краткосрочные финансовые вложения и Дебиторская задолженность / Текущие обязательства

Оценка нижней нормальной границы следующая: Ккл не менее 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности – это финансовый инструмент, который равняется отношению денежных средств и краткосрочных вложений финансового характера, которые осуществляет компания, к краткосрочным обязательствам (текущему уровню пассивов) [6]. Он показывает, какой процент краткосрочных долгов может быть покрыт за счет денежных ресурсов предприятия и их эквивалентов в виде депозитов, ценных бумаг или других высоколиквидных активов.

Расчеты коэффициента ликвидности интересны не только руководству компании, но и прочим (внешним) субъектам:

1. Инвесторам, которые отслеживают показатель текущей ликвидности перед вложением средств;
2. Поставщикам сырья и комплектующих, которые принимают решение о предоставлении отсрочки по оплате;
3. Банкирам, которые ищут гарантии возврата краткосрочных кредитных средств, выданных предприятию.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается: $K_{ал} = (\text{денежные ресурсы} + \text{краткосрочные вложения финансового характера}) / \text{текущий уровень обязательств}$.

В зарубежном финансовом анализе предприятий применяется нормативное ограничение на показатель абсолютной ликвидности. Так, нормативное ограничение $K_{ал}$ составляет 0,2. Это означает, что каждый день фирма должна быть способна выплачивать не меньше 20% от суммы краткосрочных финансовых обязательств.

Точного обоснования данного нормативного значения не существует, однако, большинство российских компаний «взяли на вооружение» расчет показателя абсолютной ликвидности. Таким образом, свидетельством

нормальной деятельности предприятия является тот факт, что величина собственных денежных средств должна покрывать 20% текущих (краткосрочных) пассивов. Однако, для некоторых отечественных компаний, учитывая неоднородность структуры краткосрочной задолженности, показатель Ктл должен составлять не менее 0,5.

2. Анализ текущей деятельности. «С позиции кругооборота средств хозяйственная деятельность любого предприятия это процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие:

$$\text{ДС} \Rightarrow \text{СС} \Rightarrow \text{НП} \Rightarrow \text{ГП} \Rightarrow \text{СР} \Rightarrow \text{ДС}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства;

СС – сырье на складе;

НП – незавершенное производство;

ГП – готовая продукция;

СР – средства в расчетах» [8].

Эффективность текущей деятельности оценивается протяженностью операционного цикла, которая зависит от оборачиваемости средств в различных видах активов. Основными показателями данной группы являются показатели использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов: фондоотдача, выработка, коэффициенты оборачиваемости.

3. Анализ финансовой устойчивости. С помощью этих показателей (коэффициенты финансовой устойчивости, автономии (финансовой независимости), финансирования, финансовой зависимости) оцениваются состав источников финансирования и динамика соотношения между ними анализ основывается на том, что источники средств различаются степенью доступности, степенью риска, уровнем себестоимости, уровнем надежности, и др.

Коэффициент автономии, называемый также коэффициентом финансовой независимости, определяет отношение собственного капитала к общей сумме капитала организации.

Коэффициент автономии измеряется в долях. Общепринятое нормативное значение данного показателя в нашей стране – 0,5 и более. Оптимальным считается значение коэффициента в интервале от 0,6 до 0,7. В мировой практике считается минимально допустимым использование 30-40% собственного капитала (здесь большое значение играет репутация и своевременное выполнение обязательств перед кредиторами) [9].

Значение коэффициента в значительной мере зависит от отрасли, вида деятельности компании. Чем выше фондоемкость организации (доля внеоборотных активов), тем больше ей требуется долгосрочных источников финансирования. А из этого следует, что доля собственного капитала и, соответственно значение коэффициента автономии, также должны быть выше. И наоборот, чем менее материалоемкое производство, тем ниже коэффициент.

Противоположным этому показателю является коэффициент финансовой зависимости.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, насколько долго сохранится устойчивость компании в длительной перспективе.

Все эти коэффициенты, характеризуют структуру капитала, а также претензии кредиторов относительно имущества предприятия. Поэтому снижение уровня первого и соответственно рост второго коэффициента говорит о повышении финансового риска организации.

Какое предприятие не хотело бы быть экономически стабильным и финансово устойчивым. Насколько это соответствует действительности, можно выяснить при помощи коэффициента финансовой устойчивости – одного из основных показателей, рассчитываемых в ходе экономического и финансового анализа.

Коэффициент рассчитывается через отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса.

Значение коэффициента должно быть достаточно высоким, потому что финансовое состояние предприятия будет считаться устойчивым, если за счет долгосрочных источников полностью покрываются вложения в оборотные

активы и необоротные активы, которые относятся к третьему классу ликвидности.

4. Анализ рентабельности. По своей сути показатели рентабельности являются относительным выражением прибыли. Они показывают, какую долю занимает прибыль в сумме инвестированных и использованных организацией средств. В отличие от показателей второй группы здесь абстрагируются от конкретных видов активов, а анализируют рентабельность капитала предприятия в целом.

Рентабельность капитала определяется отношением прибыли к собственному или заемному капиталу .

Рентабельность активов определяется отношением прибыли к средней величине активов. Данный коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль всего имущества, которое организация имеет в своем распоряжении [10].

Таким образом, можно сделать вывод, что финансы предприятий обслуживают непрерывный кругооборот средств предприятия и источников их формирования, заключающийся в снабжении, производстве, сбыте, распределении и получении финансовых результатов (выручки, прибыли), а также возврате и привлечении заемных средств.

1.2 Методика факторного анализа прибыльности предприятия

Так как ради прибыли предприятие производит огромные партии продукции, формирует производственный цикл и налаживает потоки реализации, то анализ дохода от производства, пожалуй, один из наиболее важных элементов в оценке проделанных предпринимателем усилий. От результатов этой оценки, в той или иной мере, зависит будущее предприятия. Вполне возможны случаи, когда анализ прибыли демонстрирует предпринимателю, что его идея уникальна, но не эффективна и не рентабельна. Это позволит владельцу компании сэкономить время, усилия и капитал.

Прибыль – это и есть цель формирования предприятия. От прибыли зависит насколько сплоченной, эффективной и организованной будет структура предприятия. Можно утверждать, что львиная доля в прибыли компании – это результат основной деятельности. Касаясь темы дохода от основной деятельности предприятия, то есть производства и реализации продукции, то нельзя сбрасывать со счетов сферу услуг, которая обеспечивает социальные слои населения всем необходимым. Однако, все же нельзя не признать, что большая часть ВВП принадлежит крупным промышленникам. Результаты производства этих компаний – это не только основной целевой интерес их владельцев, но также движущая сила экономики.

Впрочем, как и для вышеупомянутых предприятий, так и для сферы малого бизнеса факторный анализ прибыли часто основным средством оценки эффективности операционной деятельности. Успешность этой деятельности определяется множеством факторов, среди которых встречается специфика сферы деятельности предприятия, пороговые условия для входа в сегмент, тип стратегии и внешней политики организации, прочее. Однако, для того чтобы выбрать стратегию, сформировать миссию и направить деятельность производства по правильному пути необходимо уметь не только оперативно формировать конкретные управленческие решения и ликвидировать ошибки, но также умело локализовать их.

То есть, можно смело утверждать о том, что анализ прибыли современная необходимость для предприятия.

В первую очередь – это необходимо для роста предприятия. Чем быстрее будут найдены и устранены все недостатки в производственном цикле, тем скорее компания сможет нарастить мощность в плане выпуска продукции. Такой подход утрирован, ведь зачастую стратегия требует от предприятия ликвидации части статей затрат на производство, или прекращения реализации нерентабельной продукции. Само решение о диверсификации продукции, о выходе на новые сегменты рынка, целевая направленность траты прибыли,

политика внешних связей населения с компанией – все это подвластно влиянию множества факторов.

Зачастую предприятие начинает работу с тщательно разработанным производственным планом, где пошагово указаны затраты на выпуск продукции и ее реализацию, уровень ожидаемой прибыли от этого и приоритетные цели для затрат. Однако, далеко не всегда первичный анализ совпадает с реалиями на рынке, слишком много переменных факторов, которые могут повлиять буквально на все начиная от дохода и заканчивая отношением населения к деятельности организации.

Именно для этого необходим такой вид оценки операционной деятельности как факторный анализ прибыли. Он способен продемонстрировать предпринимателю реальное положение вещей. Опираясь на него, владелец организации принимает решение о смене курса для предприятия, диверсификации продукции, наращивания темпов производства и реализации или даже постепенной ликвидации компании. Доходы предпринимателя – во многом зависят от его стратегии и политики, и в выборе того самого курса как раз и поможет такой метод оценки, как факторный анализ прибыли.

Анализ как метод оценки направлен на тщательное изучение факторов, которые оказывают влияние на основные сферы деятельности предприятия, в том числе и на источники дохода. Факторный анализ не стал исключением, его основная цель – продемонстрировать состояние операционной деятельности на сегодняшний день. В итоге от результатов факторного анализа зависит целый ряд управленческих решений, касающихся, в том числе резервов мощности предприятия. Факторы увеличения прибыли способны показать качественную разницу между несколькими управленческими решениями и в итоге продемонстрировать величину успеха или неудачи предпринимателя.

Начать же следует в первую очередь с определения тех самых факторов, которые способны повлиять на доходы предприятия от производства продукции. В целом все факторы могут быть поделены на две масштабные

категории: те, что оказывают влияние на продукцию и те, что приводят к колебанию цены. К первой категории относится диверсификация производства, процесс, направленный на дробление сфер влияния организации. В этой же категории находится смена объема выпуска продукции. Вторая категория напрямую влияет на доходы, которые получает организация. В первую очередь – это манипуляции с себестоимостью, а также с ценой продукции. Если первая категория влияет на темпы реализации, то вторая – на доходы.

Непосредственно в процессе анализа оценивается уровень влияния всех вышеперечисленных факторов на конечную прибыль. В качестве базиса чаще всего используется форма 2 баланса на предприятии. Анализ проводится за несколько периодов, чем больше лет подпадает под оценку, тем более детализированным получится результат. В качестве данных используются следующие статьи: выручка от продажи работ, продукции, услуг; фактическая себестоимость производимой продукции; коммерческие расходы; управленческие расходы; прибыль от продажи продукции, работ, услуг; индекс цен и объем реализации. Индекс цен – это темп инфляции, поданный в абсолютном значении.

Следует помнить о том, что факторный анализ прибыли от реализации продукции – это не сиюминутное решение всех проблем в ходе основной деятельности компании. Это всего лишь средство обнаружения тех самых ошибок, решение по их устранению должны исходить непосредственно от руководителя. Факторы дохода предпринимателя в основном зависят именно от действий организатора, который способен как нивелировать действия некоторых из них, так и приумножить их в несколько раз. Следует помнить, что факторы роста прибыли во многом сопряжены с управленческими решениями.

Факторный анализ прибыли проводится с помощью метода цепных подстановок представляющего собой технический прием анализа, используемый для определения влияния отдельных факторов на объект изучения.

Вахрушев В. О. в своей работе использовал следующую методику: «для

проведения факторного анализа методом цепных подстановок прибыль можно представить в следующем виде:

$$\Pi_p = B_p - C_p - P_y - P_k, \quad (2)$$

где B_p – выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг;

C_p – себестоимость реализации продукции, товаров, работ и услуг;

P_y – управленческие расходы;

P_k – коммерческие расходы.

1. Влияние изменения выручки от продажи продукции на прибыль от продажи:

$$\Delta \Pi_{p1} = (B_{p1} - C_{p0} - P_{y0} - P_{k0}) - (B_{p0} - C_{p0} - P_{y0} - P_{k0}), \quad (3)$$

где B_{p1} , B_{p0} – выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг отчетного и предыдущего периода;

C_{p0} – себестоимость продукции предыдущего периода.

P_{y0} – управленческие расходы предыдущего периода.

P_{k0} – коммерческие расходы предыдущего периода.

2. Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продажи ($\Delta \Pi_{p2}$):

$$\Delta \Pi_{p2} = (B_{p1} - C_{p1} - P_{y0} - P_{k0}) - (B_{p1} - C_{p0} - P_{y0} - P_{k0}), \quad (4)$$

где C_{p1} – себестоимость продукции предыдущего и отчетного периода.

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продажи ($\Delta \Pi_{p3}$):

$$\Delta \Pi_{p3} = (B_{p1} - C_{p1} - P_{y1} - P_{k0}) - (B_{p1} - C_{p1} - P_{y0} - P_{k0}), \quad (5)$$

где P_{y1} – управленческие расходы предыдущего и отчетного периода.

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продажи ($\Delta \Pi_{p4}$):

$$\Delta \Pi_{p4} = (B_{p1} - C_{p1} - P_{y1} - P_{k1}) - (B_{p1} - C_{p1} - P_{y1} - P_{k0}), \quad (6)$$

где P_{k1} – коммерческие расходы предыдущего и отчетного периода.

5. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период:

$$\Delta \Pi_p = \Delta \Pi_{p1} + \Delta \Pi_{p2} + \Delta \Pi_{p3} + \Delta \Pi_{p4}, \quad (7)$$

Подобная замена факторов позволяет определить степень влияния каждого фактора на прибыль в целом. Число цепных подстановок зависит от количества факторов, влияющих на прибыль. То есть, применение приема цепных подстановок требует строгой последовательности определения влияния отдельных факторов. Степень влияния каждого из этих факторов на прибыль устанавливается по данным отчета о прибылях и убытках и дополнительно рассчитанным показателям о выручке от реализации в ценах и затратах предшествующего года» [11].

Рассмотрим влияние основных факторов по условным показателям таблицы 1.

Таблица 1 – Основные факторы, оказывающие влияние на прибыль

Показатели	За предыдущий год	По ценам и затратам предыдущего года на фактически реализованную продукцию	По отчету
Выручка от реализации продукции (без НДС и акцизов), тыс.руб.	$\sum z_0 q_0$	$\sum z_0 q_1$	$\sum z_1 q_1$
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	$\sum s_0 q_0$	$\sum s_0 q_1$	$\sum s_1 q_1$
Финансовый результат (прибыль), тыс.руб.	$\sum p_0 q_0$	$\sum p_0 q_1$	$\sum p_1 q_1$
Примечание: Составлено автором. Источник данных [12. С. 22]			

Методика расчета влияния факторов на прибыль от продаж включает этапы [12. С. 58-59]:

1. Рассчитывается общее изменение прибыли (ΔP) от реализации продукции в отчетном году (P_1) по сравнению с предшествующим годом (P_0):

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (8)$$

2. Определяется влияние изменения оптовых цен на продукцию и тарифов на услуги на величину прибыли:

$$\Delta P_z = \sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_1, \quad (9)$$

где z_0 , z_1 – цена единицы продукции в предшествующем и отчетном году;

q_1 – количество продукции, реализованной в отчетном году.

3. А само влияние изменения объема реализации продукции на прибыль определяется по формуле:

$$\Delta P_q = \sum q_0 P_0 * \left(\frac{\sum z_0 q_1}{\sum z_0 q_0} - 1 \right), \quad (10)$$

где q_0 – количество продукции, реализованной в предшествующем году;

P_0 – прибыль с единицы продукции, реализованной в предшествующем году.

4. Рассчитывается влияние изменения структуры и ассортимента продукции на величину прибыли:

$$\Delta P_{str} = (\sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_0) - \Delta P_q, \quad (11)$$

где ΔP_q – это изменение прибыли в результате изменения объема реализации.

5. Определяется влияние изменения себестоимости продукции на величину прибыли:

$$\Delta P_s = \sum s_0 q_1 - \sum s_1 q_1, \quad (12)$$

где s_0, s_1 – себестоимость единицы продукции предшествующего и отчетного года.

В соответствии с порядком формирования отчета о прибылях и убытках чистую прибыль (убыток) отчетного периода можно представить в виде модели получаемой путем сложения. Влияние факторов на результативный показатель в таких моделях определяется следующим образом [12. С. 58-59]:

$$\Delta ПЧ = \Delta В - \Delta С - \Delta КР - \Delta УР + \Delta ПрП - \Delta ПрУ + \Delta ДДО + \Delta ПрД - \Delta ПрР + \Delta ОНА - ОНО - \Delta ТНП, \quad (13)$$

где $\Delta В$ – изменение выручки от реализации,

$\Delta С$ – изменение себестоимости продукции,

$\Delta КР$ – изменение величины коммерческих расходов,

$\Delta УР$ – изменение величины управленческих расходов,

$\Delta ПрП$ – изменение величины процентов к получению,

$\Delta ПрУ$ – изменение величины процентов к уплате,

$\Delta ДДО$ – изменение доходов от участия в других организациях,

$\Delta ПрД$ – изменение величины прочих доходов,

$\Delta \text{ПрР}$ – изменение величины прочих расходов,

$\Delta \text{ОНА}$ – изменение величины отложенных налоговых активов,

$\Delta \text{ОНО}$ – изменение величины отложенных налоговых обязательств,

$\Delta \text{ТНП}$ – изменение величины текущего налога на прибыль.

Таким образом, при расчете влияния факторов следует иметь в виду, что затраты (расходы) являются факторами обратного воздействия, т.е. их рост (снижение) влияет на изменение прибыли с противоположным знаком.

Итог факторного анализа на практике находит достаточно широкое применение. В целом эта оценка показывает, как повлияли действия руководства предприятия на полученную прибыль. Это можно использовать в целях тестирования новой производственной программы, которая активно функционировала в течение одного операционного периода. В итоге это поможет оценить ее эффективность и принять решение о внедрении стратегии или ее отклонении. Находит сторонников и анализ влияния на прибыль изменений в себестоимости. Особенно это видно в случае массового производства, когда сырье и запасы приобретаются в огромных масштабах. В этом случае даже небольшая экономия может привести к огромному увеличению прибыли.

Впрочем, не стоит считать, что итог факторного анализа важен исключительно для отдельных экономических агентов. Факторные доходы – это прекрасный пример взаимодействия разных сфер экономики. На микроуровне факторы, влияющие на доходы, важны для предпринимателя, однако, на макроуровне это важно для всей экономики государства. В целом факторные доходы – это общий позитивный результат для населения и экономических агентов, именуемых также домохозяйствами, которые получили его, предоставляя факторы производства для организации. То есть, в принципе факторным доходом можно назвать даже депозит физического лица, ведь проценты по нему – это предоставление платы за использование капитала.

Факторы производства и факторные доходы неотрывно связаны друг с другом, второе является платой за первое, при этом это понятие применимо как

на примере небольшого предприятия, так и для государства в целом. Труд, земля и капитал – вот о чем идет речь. Факторные доходы – это плата за них. Такой пример демонстрирует то, как может быть применены экономические категории одновременно на всех уровнях социума. Ситуация, когда пример факторного анализа прибыли – это оценка взаимодействия роста заработной платы и количества уделяемых работе часов, прекрасно демонстрирует как можно использовать экономическую категорию даже в быту. Ведь даже такая мелочь, как оценка дохода физического субъекта может стать почвой для факторного анализа.

Какие основные причины роста производства на предприятии? Какие факторы, влияющие на увеличение дохода организации и величину реализации? Какие экономические первопричины кроются в убытке? От каких факторов зависят операционные доходы? На эти вопросы и многие другие поможет ответить именно итог факторного анализа. Основные факторы, влияющие на доходы предпринимателей, организаций и населения – это лишь верхушка айсберга. Однако, стоит помнить, что не все факторы, влияющие на величину прибыли, можно отнести к категории экономических. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли не могут включать в себя ураган или наводнение.

Если же предприниматель окажет должное внимание их анализу, то ситуация может измениться кардинально. Можно будет невооруженным взглядом оценить величину роста производства и дохода, более того, это благоприятно повлияет на различные слои населения, их благополучие. Факторы, влияющие на прибыль – это богатая почва для анализа, здесь каждый предприниматель найдет что-то свое. Доходы факторов производства, в свою очередь являются причиной анализа для абсолютно всех и каждого, ведь результаты этой оценки позволяют повысить свое благосостояние.

1.3 Выбор методики определения рентабельности нефтехимических предприятий в современных условиях

Обобщающим показателем, который характеризует экономическую эффективность производства, является показатель рентабельности.

Экономическая рентабельность характеризует потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, являясь гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Анализ рентабельности позволяет предприятию выявить большое число тенденций развития, резервы роста прибыли, указывает руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, что позволяет предприятию эффективно осуществлять свою деятельность.

Анализ экономической литературы показал, что экономисты подходят к определению понятия рентабельности в различных аспектах и с разной степенью детализации. Многие авторы данное понятие отождествляют с понятием «прибыльность» или же «доходность». Однако имеются и другие точки зрения. Разнообразие подходов к раскрытию сущности исследуемого термина отражено в таблице 2.

Таблица 2 – определение понятия «рентабельность» в работах известных экономистов

Авторы	Определение понятия «рентабельность»
Галицкая С.В	«Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, используемого для организации своей деятельности» [13, с. 56].
Масленников В.Н., Афремов В.М.	«Рентабельность (или доходность) производства означает, что выручка, полученная предприятиями от реализации продукции, возмещает себестоимость и обеспечивает сверх того получение дохода» [14, с. 125].
Ионова А.Ф. , Селезнева Н.Н.	«Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных

	позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса» и утверждают, что «экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными показателями – системой показателей рентабельности или прибыльности (доходности) организации» [15, с. 332-333].
Пещанская И.В.	«Рентабельность – прибыльность бизнеса. Рассчитывается как отношение прибыли к выручке (производственный бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к обороту (коммерческий бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к собственному капиталу (для финансового бизнеса)» [16, с. 95]
Бариленко В.И.	«Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы предприятия» [17, с. 165].
Медведев В.А.	«Рентабельность как категория объективно существует лишь потому, что имеется другая экономическая категория-прибыль, поэтому понятие «рентабельность» рассматривается в органической связи с понятием прибыли» [18, с. 85].
Пласкова Н.С., Вахрушина М.А.	«Доходность и рентабельность – показатели эффективности деятельности организации. Доходность характеризует отношение (уровень) дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Доходность показывает, сколько дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов и т.д. Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.» [19, с.125-126].
Гиляровская Л.Т.	«Доходы, расходы и финансовые результаты являются базовыми (исходными) показателями для исчисления обобщающих, качественных показателей, таких, как доходность и расходность активов» [20, с. 185].
Воробьев Ю.Н.	«Рентабельность – экономическая категория, характеризующая эффективность хозяйствования; измеряется с помощью показателей уровня или коэффициента рентабельности, определяемых отношением прибыли (различных ее видов) к сумме активов (капитала, затрат, объема продукции, объема реализации и т.п.)» [21, с. 588-589].

Анализируя все вышеприведенные определения, можно сказать, что, по мнению большинства авторов, показатели рентабельности характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия и позволяют оценить, какую прибыль имеет организация с каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия.

Рентабельность является относительным показателем интенсивности производства, который характеризует рост объемов деятельности и эффективность использования имеющихся ресурсов, а также отражает норму возмещения на всю совокупность источников, используемых предприятием для осуществления своей деятельности. Данный показатель комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов и рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим.

Во многих случаях финансовая рентабельность предприятия становится ключевым показателем анализа деятельности бизнес-проекта, который помогает понять насколько хорошо окупаются вложенные в него средства. Правильно рассчитанные показатели по нескольким факторам и статьям используются предпринимателем для составления бизнес-плана, при ценообразовании на услуги или товары, для общего анализа на рабочем этапе. Они высчитываются в процентах или используются в форме числового коэффициента: чем больше число, тем выше рентабельность работы предприятия.

Кроме этого, рассчитывать коэффициенты рентабельности предприятия необходимо в следующих производственных ситуациях:

1. для прогноза возможной прибыли, которую предприятие сможет получить в следующем периоде;
2. для сравнительного анализа с конкурентами на рынке;
3. для обоснования больших инвестиционных вложений, помогая потенциальному участнику сделки определить прогнозируемую отдачу от будущего проекта;

4. при определении реальной рыночной стоимости фирмы во время предпродажной подготовки.

Расчет показателей нередко используется при кредитовании, получении займов или участии в совместных проектах, освоении новых видов продукции.

Существуют достаточно много факторов, влияющих на повышение или снижение рентабельности. Одни можно назвать объективными (внешними), другие – субъективными (внутренними).

К числу внешних факторов влияния, неподвластных воле руководителя, можно причислить:

- Экономическую ситуацию в мире или конкретной стране. Все зависит от той сферы, где работает фирма.

- Изменение уровня инфляции.

- Характер и остроту конкуренции на рынке.

- Налоговую и кредитную политику со стороны государства.

Большая часть компаний развивается за счет кредитных средств.

- Увеличение цен на сырье (материалы) и услуги сторонних организаций.

В перечне внутренних факторов, поддающихся корректировке руководства:

1. Ценообразование, то есть величина наценки на конечный продукт.

2. Уровень технических мощностей – какая техника используется: устаревшая или передовая. Это сказывается на качестве и объемах конечного продукта.

3. Внедрение прогрессивных технологий в каждую структуру предприятия.

4. Производительность трудового процесса – его уровень. Сюда входит повышение квалификации сотрудников и прочие методы.

5. Объем выпускаемой продукции и уровень реализации (товарообращение)

6. Величина издержек в процессе деятельности компании.

Вышеперечисленные причины не действуют поодиночке, они оказывают комплексное влияние. Отсюда и трудности при анализе рентабельности.

Просчитывая рентабельность на перспективу, важно понимать, как влияет каждая из них.

Внутренние факторы относительно легко исправить:

- Увеличить производительность путем покупки современного оборудования.
- Сократить расходы предприятия посредством жесткой экономии или сокращения численности сотрудников.
- Увеличить продажи за счет внедрения передовых маркетинговых технологий.

Внешние обстоятельства гораздо тяжелее учитывать. Отсутствие экономической стабильности – одна из ключевых причин.

Показатели рентабельности необходимо использовать для оценки прибыльности деятельности предприятия, так как основой их расчета является экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при похожих условиях риска. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

В экономической литературе авторами приводится различная классификация показателей рентабельности, в основу которых положен один или несколько признаков. Разнообразие подходов к группировке тех или иных показателей рентабельности отображено в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация показателей рентабельности в работах разных авторов

Авторы	Группировка показателей рентабельности по мнению автора
Савицкая Г.В.	«Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: 1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; 2) показатели, характеризующие прибыльность продаж; 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей» [22, с. 408].
Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В.	«Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы: 1) показатели доходности продукции – они рассчитываются на основе выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) и затрат на производство и реализацию: • рентабельность продаж; • рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат); 2) показатели доходности имущества и его частей: • рентабельность всего капитала (активов); • рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов; 3) показатели доходности используемого капитала – рассчитываются на базе инвестированного капитала: • рентабельность собственного капитала; • рентабельность перманентного капитала» [23, п. 2.4.].
Канке А.А. Кошечкина И. П.	«1. Рентабельность капитала (коэффициенты рентабельности собственного, оборотного, перманентного, функционирующего капитала, рентабельность инвестиций) 2. Рентабельность деятельности (коэффициенты рентабельности всех операций по балансовой прибыли, по чистой прибыли, основной деятельности, рентабельность реализованной продукции к затратам на производство, рентабельность прочих операций)» [24, с. 273].
Ронова Г.Н., Попова С.Е., Слепунин В.Л.	«1. Показатели доходности продукции: • рентабельность продаж; • рентабельность основной деятельности. 2. Показатели доходности имущества и используемого капитала предприятия: • рентабельность всего капитала предприятия; • рентабельность внеоборотных активов; • рентабельность собственного капитала» [25, с. 79-80].
Толпегина О.А.	«Все показатели рентабельности можно объединить в следующие группы: 1) показатели, рассчитанные исходя из затрат от различных видов деятельности (рентабельность

	продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности, отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности); 2) показатели прибыльности продаж (валовая рентабельность продаж, чистая рентабельность продаж); 3) показатели, рассчитанные исходя из имеющихся ресурсов (эффективность использования ресурсов) (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала)» [26, с. 63].
Бариленко В.И.	«В практике экономического анализа наиболее часто применяют три группы показателей рентабельности: 1) рентабельность продукции (продаж); 2) рентабельность предприятия; 3) рентабельность капитала (инвестиций)» [17, с. 166].

Таким образом, рассмотренная классификация показателей рентабельности с разных сторон характеризует определенные аспекты деятельности предприятия. Проведенный анализ позволил определить наиболее общие показатели рентабельности, которые формируют основу оценки экономической эффективности деятельности предприятия.

Сами же показатели рентабельности можно распределить по 3 группам:

I группа. Показатели эффективности деятельности предприятия. Данная группа показателей делится на две подгруппы:

1. Показатели эффективности продаж:

- валовая прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая общую эффективность деятельности предприятия;
- операционная прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая эффективность деятельности предприятия после вычета затрат на производство и сбыт;

- чистая прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая рентабельность деятельности предприятия по чистой прибыли.

2. Показатели эффективности производства:

- прибыльность (убыточность) операционной деятельности, показывающая окупаемость расходов от операционной деятельности;

- прибыльность (убыточность) обычной деятельности, показывающая окупаемость всех расходов, т.е. сколько рублей прибыли (убытка) приходится на 1 рубль затрат;

- чистая прибыльность (убыточность) деятельности, которая показывает, сколько рублей чистой прибыли (убытка) приходится на 1 рубль затрат.

Таблица 4 – Расчет показателей эффективности деятельности предприятия

Наименование показателя	Экономический смысл
Показатели эффективности продаж	
Валовая прибыльность (убыточность) реализованной продукции	Валовая прибыль / Выручка от реализации
Операционная прибыльность (убыточность) реализованной продукции	Прибыль от продаж / Выручка от реализации
Чистая прибыльность (убыточность) реализованной продукции	Чистая прибыль / Выручка от реализации
Показатели эффективности производства	
Прибыльность (убыточность) операционной деятельности	Прибыль от продаж / Операционные расходы
Прибыльность (убыточность) обычной деятельности	Прибыль от обычной деятельности / Расходы обычной деятельности
Чистая прибыльность (убыточность) деятельности	Чистая прибыль / Расходы обычной деятельности
Примечание: Составлено автором. Источник данных [27. С. 33]	

II группа. Показатели эффективности использования имущества и капитала. Данная группа показателей эффективности состоит из двух подгрупп:

1. Показатели эффективности имущества:

- показатель эффективности использования совокупных активов [прибыльность (убыточность) совокупных активов] – показывает, насколько

эффективно предприятие использует активы и сколько рублей прибыли приносит каждый рубль, вложенный в совокупные активы предприятия;

- показатель эффективности использования внеоборотных активов [прибыльность (убыточность) внеоборотных активов] – характеризует эффективность использования внеоборотных активов и показывает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов;

- показатель эффективности использования оборотных активов [прибыльность (убыточность) оборотных активов] – показывает эффективность использования оборотных активов и величину прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов;

- показатель эффективности использования основных средств [прибыльность (убыточность) основных средств] – характеризует, насколько эффективно предприятие использует основные средства, т.е. какую прибыль / убыток приносит каждый рубль, вложенный в основные средства.

2. Показатели эффективности капитала:

- показатель эффективности использования собственного капитала [прибыльность (убыточность) собственного капитала] – говорит о том, насколько эффективно предприятие использует собственный капитал, т.е. какую прибыль (убыток) приносит каждый рубль вложенного капитала;

- показатель эффективности использования заемного капитала [прибыльность (убыточность) долгосрочного и краткосрочного заемного капитала] – характеризует эффективность использования предприятием заемного капитала и показывает сколько прибыли приходится на заемный капитал;

- показатель эффективности использования стабильных источников предприятия [прибыльность (убыточность) стабильных источников финансирования] – показывает, насколько эффективно предприятия использует стабильные источники финансирования и сколько рублей прибыли приходится на каждый рубль стабильных источников финансирования (собственный капитал, долгосрочный заемный капитал).

Расчет показателей рентабельности, относящихся ко второй группе, представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет показателей эффективности использования имущества и капитала

Наименование показателя	Экономический смысл
Показатели эффективности имущества	
Прибыльность (убыточность) совокупных активов	Чистая прибыль / Стоимость совокупных активов
Прибыльность (убыточность) внеоборотных активов	Чистая прибыль / Стоимость внеоборотных активов
Прибыльность (убыточность) оборотных активов	Чистая прибыль / Стоимость оборотных активов
Прибыльность (убыточность) основных средств	Чистая прибыль / Стоимость основных средств
Показатели эффективности капитала	
Прибыльность (убыточность) собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал
Прибыльность (убыточность) долгосрочного заемного капитала	Чистая прибыль / Долгосрочные заемные средства
Прибыльность (убыточность) краткосрочного заемного капитала	Чистая прибыль / Краткосрочные заемные средства
Прибыльность (убыточность) стабильных источников финансирования	Чистая прибыль / (Собственный капитал + Долгосрочные заемные средства)
Примечание: Составлено автором. Источник данных [27. С. 33]	

III группа. Показатели эффективности использования денежных потоков.

К данной группе относятся следующие показатели:

- чистая прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности;
- операционная прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности. Данные показатели характеризуют, насколько эффективно предприятие вкладывает свои средства в операционную деятельность, т.е. какую прибыль (убыток) приносит каждый рубль, вложенный в операционную деятельность предприятия.
- чистая прибыльность (убыточность) совокупных денежных платежей. Она характеризует, насколько эффективно предприятие вкладывает средства в текущую деятельность предприятия, т.е. какую прибыль (убыток)

приносит каждый рубль средств, вложенный в текущую деятельность предприятия.

Расчет показателей эффективности использования денежных потоков представлен в таблице 6. Важно отметить, что при расчете значения платежей берутся с положительными знаками.

Таблица 6 – Расчет показателей эффективности использования денежных потоков

Наименование показателя	Экономический смысл
Чистая прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности	Чистая прибыль (убыток) / Платежи по операционной деятельности
Операционная прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж / Платежи по операционной деятельности
Чистая прибыльность (убыточность) совокупных денежных платежей	Чистая прибыль (убыток) / Совокупные денежные платежи предприятия
Примечание: Составлено автором. Источник данных [28, с. 17]	

В современных рыночных условиях особую роль играет анализ рентабельности предприятия как обобщающий показатель эффективности производства. В практике оценки финансового состояния предприятия используется система взаимосвязанных показателей рентабельности, имеющих особое значение в механизме управления деятельностью предприятия.

Из представленного анализа рентабельности можно сделать следующие выводы:

- рентабельность является относительным показателем интенсивности производства, который характеризует рост объемов деятельности и эффективность использования имеющихся ресурсов, а также отражает норму возмещения на всю совокупность источников, используемых предприятием для осуществления своей деятельности;
- рентабельность комплексно отражает использование материальных, денежных и трудовых ресурсов;
- показатели рентабельности можно распределить по трем группам: показатели эффективности деятельности предприятия, показатели

эффективности использования имущества предприятия, показатели эффективности использования денежных потоков;

- на рентабельность предприятия оказывают влияние различные факторы, в связи с чем возникает необходимость проведения факторного анализа предприятия, результаты которого позволяют выявить резервы роста того или иного показателя;

- анализ рентабельности предприятия является основным инструментом оценки эффективности производства, позволяющим делать наиболее оптимальный выбор направления эффективного ускорения экономического роста.

2 Анализ экономической эффективности хозяйственной деятельности нефтехимических предприятий на базе ООО «Томскнефтехим» в современных условиях

2.1 Влияние внешних и внутренних факторов на основные экономические показатели нефтехимических предприятий в современных условиях

Безусловно, важно отметить то, что экономическая устойчивость предприятия тесно связана с действиями внешних (независимых от деятельности предприятия, экзогенных) и внутренних (зависящих от деятельности, эндогенных) факторов.

Специфика внешних факторов заключается в том, что предприятие не имеет возможности их корректировать. Именно поэтому основной акцент в управлении экономической устойчивостью предприятия должен быть направлен на внутренние факторы, то есть на те факторы, которые в полной мере зависят от самого предприятия.

Рассмотрим сначала влияние внешних факторов на экономическую устойчивость предприятия. В таблице предложена оптимальная классификация внешних факторов.

Таблица 7 – Классификация внешних факторов [8]

Факторы	Характеристика
Политические и правовые	Включают в себя законодательную деятельность государства и местных органов, принципы и методы налогообложения, систему государственной стандартизации и сертификации, контроль качества товаров и услуг, трудовое законодательство, правовую защищенность предпринимателей и потребителей, лицензирование деятельности
Экономические факторы	Для того чтобы организации оставаться прибыльной важнейшее влияние оказывает общая благополучие экономики. Включают в себя: спрос и предложение на рынке, темпы экономического роста, стадию развития экономического цикла, стабильность валютного рынка, уровень инфляции
Социальные и культурные факторы	Характеризуют социально – демографические процессы, степень благополучия в обществе, состояние трудовых ресурсов, качество трудового потенциала. Формируют стиль нашей жизни, работы, потребления, влияют на уровень спроса, выбор рынков сбыта

	продукции определяет параметры регионального рынка рабочей силы. Новые тенденции создают тип потребителя и побуждают потребность в других услугах и товарах, тем самым определяя новые векторы стратегии организации.
Технологические факторы	Совокупность революционно – технологических перемен и открытий последних десятилетий. Новые виды транспорта, связи, техники и многое другое, представляют серьезные угрозы, воздействия которых руководство должно пресекать. Анализ таких факторов позволяет оказаться от старых технологий и прогнозировать выпуск новой конкурентоспособной продукции

Внутренняя среда организации это та часть общей среды, которая находится в пределах самой организации. Соответственно, она оказывает постоянное воздействие на непосредственную деятельность организации. Колесников С. И. считает что: «внутренняя среда имеет несколько разрезов, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация. Кадровый срез внутренней среды охватывает такие процессы, как взаимодействие менеджеров и рабочих; найм, обучение и продвижение кадров; оценка результатов труда и стимулирование; создание и поддержание отношений между работниками и т.п. Организационный срез включает в себя: коммуникационные процессы; организационные структуры; нормы, правила, процедуры; распределение прав и ответственности; иерархию подчинения. В производственный срез входят изготовление продукта, снабжение и ведение складского хозяйства; обслуживание технологического парка; осуществление технических разработок и исследований» [8].

Маркетинговый срез внутренней среды организации завязан на тех процессах, которые связаны с реализацией продукции. Стратегия продвижения продукта на рынке, стратегия ценообразования; его миссия; выбор рынков сбыта и систем распределения. Финансовый срез зависит от процессов, связанных с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации.

Организационная культура – это часть внутренней среды организации. Она, как и все вышеперечисленные срезы должна изучаться в процессе анализа внутренней среды.

Визуальное представление об организационной культуре можно получить из разного рода публикаций в СМИ или интернет ресурсах, в которых организация разъясняет свои принципы работы. Благодаря современному техническому прогрессу каждая более или менее крупное нефтехимическое предприятие стремится сделать так, чтобы о ней знали как можно больше людей. Зачастую, бывает так, что если организация имеет сильную организационную культуру, то возникает необходимость лишний раз подчеркнуть важность людей, работающих в ней. Как правило, они в разного рода публикациях о себе уделяют большое внимание полному пояснению своей фирменной философии, главенствующей миссии, концепции, а также пропаганде своих ценностей.

Несомненно, представление об организационной культуре дает понимание того, как сотрудники работают на своих рабочих местах, как они взаимодействуют друг с другом, какие общие темы имеют для общения. Помимо всего, понимание этической культуры может быть облегчено, если в самые короткие сроки сотрудник познакомится с коллективом, поймет как выстроена система карьеры в организации.

Что касается внешней среды, то внешняя среда – это совокупность факторов, которые оказывают влияние на предприятие и оказывают влияние на эффективность его деятельности. Обычно внешнюю среду разделяют следующим образом:



Рисунок 2 – Факторы, составляющие внешнюю среду [29]

Макроокружение включает: экономические, политические, экологические и технологические факторы.

Микроокружение это – покупатели, поставщики, конкуренты, подрядчики, рынок рабочей силы и финансовые институты. На макроокружение предприятие не может влиять, что нельзя сказать о микроокружении, на которое организация способна оказывать влияние.

Таким образом, стратегический анализ внешней среды разделяется на дальнее и ближнее окружение. Ближнее окружение оказывает непосредственное воздействие на предприятие – это поставщики, потребители и конкуренты, а дальнее – опосредованно, т.е. косвенно влияет на деятельность предприятия – факторы макроокружения.

Все указанные факторы внешней среды взаимосвязаны, поэтому анализ их воздействия на организацию должен быть скорректирован с учетом того, что изменение одного из факторов может, как создавать новые возможности для организации, так и нести новые угрозы. Приоритетность указанных факторов для каждой организации имеет свою специфику, поэтому руководству организации необходимо регулярно проводить стратегический анализ внешней среды.

Существуют различные методы стратегического анализа внешней среды организации. Наиболее известный – это PEST-анализ.

PEST-анализ – макроэкономическая модель оценки внешней среды для расчета фактора, которые влияют на успешное функционирование компании. Чаще всего он используется для понимания потенциального рынка при запланированном выходе на него с новым продуктом. С помощью него выявляются политические (Political), экономические (Economic), социальные (Social) и технологические (Technological) аспекты внешней среды, которые влияют на компанию [30].

Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности. Он применяется для анализа макроокружения.

Для примера, проведем PEST-анализ для рассматриваемого в данной работе ООО «Томскнефтехим», занимающегося производством полимеров.

В таблице 8 представлены наиболее важные факторы макроокружения, влияющие на нефтехимические организации Томской области, которые формируются в 4 блока: политическое окружение, экономическое окружение, социальное окружение и технологическое окружение.

Таблица 8 – факторы макроокружения, влияющие на нефтехимические организации Томской области

Политическое окружение	Экономическое окружение
1) Несовершенная и сложная налоговая система, приводящая к установлению высоких цен на услуги и вымыванию оборотных средств предприятия; 2) Государственная поддержка через финансирование; 3) Принятие государственных программ по развитию нефтехимической отрасли	1) Мировой финансовый и экономический кризис; 2) Уровень инфляции; 3) Изменение инвестиционного климата на предприятии
Социальное окружение	Технологическое окружение
1) Обеспечение кадровым потенциалом и квалифицированными специалистами предприятия с помощью сотрудничества с рядом крупных учебных заведений; 2) Мнение и отношение потребителей к предоставляемым услугам предприятия; 3) Представление в СМИ, реклама и связи с общественностью	1) Внедрение достижений науки и техники в обслуживание производственных мощностей; 2) Использование инноваций в технологии транспортировки нефтепродуктов, что позволит с наименьшими потерями доставить его до потребителя
Примечание: Составлено автором. Источник данных [31]	

Далее экспертным образом проведем оценку (таблица 9) влияния факторов макроокружения, выявленные в таблице 8. Оценка вероятности проявления той или иной тенденции (графа 2 таблицы 9) оценивается экспертно по шкале от 0 до 1, а влияние на организацию (графа 4 таблицы 9) – по десятибалльной шкале с учетом знака как направления влияния («+» –

положительное влияние, «-» – отрицательное). Общая оценка влияния изменения факторов макроокружения на организацию (графа 5 таблицы 9) осуществляется путем умножения вероятности на баллы.

Таблица 9 – PEST-анализ ООО «Томскнефтехим»

Изменение факторов макроокружения	Вероятность	Влияние на предприятие		Общая оценка влияния	Ответная реакция рассматриваемой организации
		описание	баллы		
1	2	3	4	5	6
Политическое окружение					
Несовершенная и сложная налоговая система, приводящая к установлению высоких цен на услуги и вымыванию оборотных средств предприятия	0,5	Повышение налога для монополистов приводит к повышению издержек предприятия	-3	-1,5	Принятие мер, направленных на выполнение требований законодательных актов
Государственная поддержка через финансирование	0,7	Получение субсидий, финансирование	+4	+2,8	Участие в государственной программе
Принятие государственных программ по развитию нефтехимической отрасли	0,6	Формирование государственных заказов	+3	+1,8	Тщательная подготовка документации, предоставляемой для участия в государственной программе
Экономическое окружение					
Мировой финансовый и экономический кризис	0,7	Ухудшение инвестиционного климата	-4	-2,8	Использование помощи от государства
Уровень инфляции	0,8	Обесценивание национальной валюты	-5	-4	Использование государственной поддержки
Изменение инвестиционного климата на предприятии	0,5	Снижение объемов транспортировки	-2	-1	Использование средств инвесторов и государственной поддержки
Социальное окружение					
Обеспечение кадровым потенциалом и квалифицированными специалистами предприятие с помощью сотрудничества с рядом крупных учебных заведений	0,9	Повышение уровня квалификации работников через переподготовку	+8	+7,2	Заключение договоров с Высшими учебными заведениями
Мнение и отношение	0,7	Изучение мнения о	+5	+3,5	Проведение опросов

потребителей к предоставляемым услугам предприятия		качестве оказываемых услуг			
Представление в СМИ, реклама и связи с общественностью	0,5	Имидж, репутация, привлекательность	+6	+3	Сотрудничество со СМИ
Технологическое окружение					
Внедрение достижений науки и техники в обслуживание производственных мощностей	0,9	Возможность приобретения новой техники и современного оборудования	+9	+8,1	Обновление оборудования
Использование инноваций в технологии транспортировки нефтепродуктов, что позволит с наименьшими потерями доставить его до потребителя	0,8	Использование новых технологий	+8	+6,4	Освоение новых технологий
Примечание: Составлено автором. Источник данных [31]					

На основании таблицы 9, можно сделать следующие выводы: во-первых, наибольшее положительное влияние оказывают такие составляющие макросреды как обеспечение кадровым потенциалом и квалифицированными специалистами предприятие с помощью сотрудничества с рядом крупных учебных заведений (+7,2) и внедрение достижений науки и техники в обслуживание газопроводов (+8,1); во-вторых, наибольшее негативное влияние оказывают - уровень инфляции (-4) и несовершенная и сложная налоговая система, приводящая к установлению высоких цен на услуги и вымыванию оборотных средств предприятия (-1,5).

Таким образом, стратегический анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого руководство предприятия контролирует внешние по отношению к организации факторы, дает возможность спрогнозировать появление угроз и возможностей, разработать планы на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, а также изменить стратегию достижения целей и способствует превращению потенциальных угроз в выгодные возможности.

Как правило, подавляющее большинство нефтехимических предприятий – это вертикально интегрированные компании, которые предполагают объединение в рамках одной компании производства исходных компонентов производственного цикла, то есть прослеживается кропотливая деятельность во всем цикле продукта – от разведки и разработки нефтяных и газовых месторождений, транспортировки жидкой и газообразной продукции, комплексной переработки продукта до его реализации конечным потребителям.

Важнейшей задачей будет являться – оптимизация структуры, позволяющая усовершенствовать эффективность работы штата организации, объединяющей все циклы производственного цикла.

Кроме того есть методика SWOT анализа – это достаточно эффективный и дешевый способ оценки состояния проблемной и управленческой ситуации в компании. Другими словами, это универсальный метод, который может использоваться для анализа конкретных подразделений. То есть, в ряде случаев его можно использовать для оценки сильных, слабых сторон, возможностей и угроз в кадровой работе, при принятии управленческих решений.

SWOT – это аббревиатура букв английских слов:

Strengths - силы;

Weaknesses - слабости;

Opportunities - возможности;

Threats – угрозы.

Рассмотрим метод SWOT-анализа и его особенности в целях оценки финансовой устойчивости ООО «Томскнефтехим».

Во-первых, стоит отметить, что SWOT-анализ оценивает уже имеющуюся у менеджера информацию и то, насколько достоверной, ценной, точной, релевантной и актуальной информацией он обладает, будет влиять непосредственным образом на результаты анализа и их эффективность для принятия решений. То есть имеется в виду, что у предприятия уже существует удовлетворяющее всем требованиям информационное обеспечение.

Во-вторых, следующее немаловажное уточнение состоит в том, что менеджер должен обладать хорошими аналитическими способностями для того, чтобы верно интерпретировать имеющиеся данные для принятия эффективного решения [32].

Таблица 10 – SWOT-анализ ООО «Томскнефтехим»

Сила (S)	Слабость (W)
- Высокая степень интеграции бизнеса; - Высокие стандарты корпоративного управления; - Компания находится в пятерке лидеров нефтехимической отрасли; - Использование передовых технологий в производстве полимеров; - Высокий уровень запасов; - Качественная ресурсная база; - Партнерские отношения с властями; - Зарубежные активы; - Наличие собственного корпоративного научно – исследовательского института ООО «НИОСТ»	- Неясные перспективы зарубежных проектов; - Ограниченный доступ к нераспределенному фонду стратегических месторождений; - Нет уверенности в том, что крупные проекты, реализуемые компанией за пределами России, принесут ожидаемую прибыль, в виду нестабильной политической ситуации; - Высокие затраты на энергоресурсы; - Подверженность негативному эффекту «ножниц Кудрина».
Возможности (O)	Угрозы (T)
- Приоритетный доступ к газотранспортной системе ПАО «Газпром»; - Завершение модернизации производственных мощностей, которая позволит значительно увеличить объем выручки и долю денежных поступлений; - Разработка и развитие собственных каналов сбыта продукции; - Разработка новых видов готовой продукции совместно с корпоративным научно – исследовательским институтом.	- Текущее снижение мировых цен в нефтехимической отрасли; - Повышение влияния со стороны государства и местных властей, ужесточение позиции налоговых органов; - Внедрение чиновников в менеджмент компании; - Рост издержек в связи с повышением тарифов монопольных поставщиков транспортных услуг; - Выход из строя производственного

	оборудования; - Ужесточение нормативов по загрязнению окружающей среды, необходимость ликвидации возможных производственных аварий.
Примечание: Составлено автором	

Необходимо отметить, что SWOT-анализ, несмотря на всю его универсальность, имеет ряд ограничений, которые тоже необходимо учитывать. Он предполагает, что воздействие всех анализируемых факторов перманентно, в то время как на практике, один конкретно взятое событие может наблюдаться максимально короткое время, но внести огромные изменения во всю структуру деятельности компании. Именно учет таких черных лебедей в финансовой деятельности и нужно программировать, поскольку такая способность определяет способности к прогнозированию и управлению гибкостью деятельности осуществляемой в любой отдельно взятый промежуток времени.

Следует отметить то, что большое значение для конкурентоспособности нефтехимических компаний имеет разработка новых технологий. Именно нововведения и способность к их внедрению становятся важнейшим условием долгосрочной конкурентоспособности на современном рынке нефтехимической отрасли. Отдельно стоит отметить то, что как на зарубежном, так и на отечественном рынке имеет место тенденция к поиску альтернативных источников энергии. Ведущие мировые и отечественные компании уделяют этому направлению особое внимание, постоянно инвестируя в поиск и развитие подобных исследований. Перечисленные факторы позволяют укрепить свои позиции на мировом рынке нефтехимической отрасли.

В то время как сами преобразования позволят предприятию повысить кристалльность формирования затрат при добыче, транспортировке и сбыте нефтехимической продукции, а именно [33]:

– модернизация или реконструкция производственных мощностей, а также применение современных технологий, что позволит снизить себестоимость производства;

– совершенствование каналов сбыта;

– наращивание производственных возможностей;

Совершенствование внешней среды во многом зависит от [33]:

– стимулирования инвестиций в воспроизводство минерально-сырьевых ресурсов и освоение новых месторождений (национальные добывающие проекты в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, Сахалине, северном шельфе и т.п.);

– повышение уровня технологической безопасности и эффективности работы энерготранспортных сетей;

– снижение затрат на рекламу, спонсорство и поддержание имиджа;

– разнообразие маршрутов поставки готовой продукции в другие страны;

– консолидация услуг в области связи, в области информационных технологий и иных видов деятельности;

– разветвление финансовых потоков в добыче, транспортировке, переработке, подземном хранении и сбыте нефтехимической продукции.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что наибольшее внимание стоит уделить группе внутренних факторов, так как обеспечение оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами, выбор вида деятельности и структуры продукции, эффективное управление оборотными активами, обеспечение рациональной структуры капитала и выпуска конкурентоспособной продукции – факторы, которые частично или даже полностью зависят от самих предприятий и ими легче управлять и распоряжаться, нежели внешними.

Важно помнить о том, что банкротство предприятия «...является непосредственным результатом одновременного совместного негативного действия внешних и внутренних факторов». Экономическая устойчивость

предприятия – многоплановое понятие, которое связано как с факторами внешней среды, так и с внутренними факторами. Именно поэтому обеспечение экономической устойчивости требует от предприятия не только контроля действий поставщиков, конкурентов, организации управления и учета, но и постоянного анализа внешней среды, изучения и прогнозирования больших возможностей или же потенциальных угроз, а также влияния новых тенденций и технологических перемен.

На предприятии создается необходимость в формировании эффективной системы управления экономической устойчивости на основе применения методов планирования, прогнозирования, регулирования, контроля и постоянного анализа экономической устойчивости. Для всего этого необходимо тщательно анализировать влияние тех или иных факторов на экономическую устойчивость в течении конкретного периода для обоснования стратегий управления, составления прогнозов, выполнение планов.

2.2 Оценка устойчивости экономического роста нефтехимических предприятий

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Залогом выживаемости и основной стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияния различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- выпуск пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости то внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным.

Сам же коэффициент устойчивости экономического роста (Куэр) – это показатель, отражающий средний темп изменения собственного капитала предприятия за рассматриваемый период. Данный коэффициент относится к группе показателей оборачиваемости (деловой активности) и характеризует скорость развития бизнеса при текущей структуре капитала, фондоотдаче, дивидендных выплат, рентабельности и т.д.

Оценка устойчивости предполагает решение двух задач:

- 1) изменение устойчивости уровней временного ряда;
- 2) изменение устойчивости тенденции (тренда).

Данный показатель рассчитывается по данным бухгалтерского баланса и представляет собой отношение реинвестированной чистой прибыли предприятия к среднегодовому размеру собственного капитала.

Куэр = Реинвестированная прибыль / Среднегодовой размер собственного капитала

Если же расписать более подробно данную формулу, то коэффициент устойчивости экономического роста будет иметь следующий вид [34]:

Куэр = (Чистая прибыль – Дивидендные выплаты) / (Собственный капитал нач.года + Собственный капитал конец года)*0,5

Данный показатель анализируется в динамике. Если имеется повышающая тенденция, то это характеризует рост деловой активности

предприятия, соответственно, расширение производственных мощностей, а также эффективное управление. В то же время снижение данного коэффициента показывает уменьшение оборачиваемости и снижение темпов развития предприятия. Максимальный экономический рост предприятие может достичь лишь в том случае, если вся полученная прибыль реинвестируется (вкладывается).

Значения и последствия данного коэффициента, как правило, представляют в наглядной таблице 11.

Таблица 11 – Значения и последствия коэффициента устойчивости экономического роста [34]

Значение коэффициента	Оценка финансового состояния предприятия
$K_{уэр} \nearrow$	Экономический рост компании, повышение платежеспособности, ликвидности, расширение производственных мощностей.
$K_{уэр} \searrow$	Экономический спад компании, снижение платежеспособности, ликвидности, сокращение производственных мощностей.
$K_{уэр} = ROE$	Максимальный темп экономического роста компании. Реинвестирование всей прибыли в производственный процесс. Коэффициент устойчивости экономического роста равен рентабельности собственного капитала.

Для того, чтобы оценить финансовую устойчивость предприятия существует система или набор коэффициентов. Как правило, все эти коэффициенты отражают разные стороны состояния активов и пассивов предприятия. Сложность заключается в том, что на современном этапе не существует единых критериев для этих показателей. Все это зависит от многих факторов, наслаивающихся друг на друга. В качестве примера можно привести: условия кредитования или отраслевая принадлежность предприятия,

оборачиваемости оборотных активов, репутации предприятия и т.д. Безусловно, возможны некоторые сопоставления по предприятиям одинаковой специализации, но они крайне приблизительны. Необходимо учитывать также, что некоторые коэффициенты дают повторную информацию о финансовой устойчивости, а другие функционально связаны между собой.

К основным коэффициентам финансовой устойчивости, как правило, относят [35]:

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент долга;
- коэффициент автономии;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;
- коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

В настоящее время на страницах экономических журналов дискутируются вопросы о количестве коэффициентов, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Высказывается мнение, что их чересчур много.

Существует мнение, что число таких коэффициентов не должно превышать семи. Если же число объектов наблюдения превышает семь, то человеческий контроль над ними теряется.

Данного мнения придерживается и Казакова Н. А., по ее словам: «Для принятия управленческих решений как внешним, так и внутренним пользователям необходимо знать, как долго предприятие может находиться в том или ином состоянии или как скоро произойдет переход из одного состояния в другое. Это одна из важнейших задач, стоящих перед финансовым анализом, который должен дать ответ именно об устойчивости состояния, в котором находится предприятие, то есть, имеются ли у данного предприятия

собственные ресурсы для того, чтобы поддержать в дальнейшем нормальное состояние или выйти из предкризисного или кризисного состояния» [36].

Таким образом, состояние, распределение и использование активов, обеспечивающее развитие предприятия с оптимальным риском и максимальной эффективностью, принято считать финансовой устойчивостью предприятия.

Казакова Н. А.: «Очень важно правильно оценить уровень и динамику коэффициентов финансовой устойчивости на конкретном предприятии. Для каждого предприятия можно определить нормальный или минимально необходимый при его структуре активов и пассивов уровень коэффициентов финансовой устойчивости. В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния» [36].

Правильное и целесообразное вложение финансовых ресурсов в активы является основой устойчивого финансового положения предприятия.

С помощью анализа финансовой отчетности предприятия можно получить полную картину об изменениях и динамики величины активов и их структуры. Так как они в процессе функционирования предприятия постоянно меняются.

Финансовая отчетность, в том числе бухгалтерский баланс является базой для анализа финансового состояния. Статьи бухгалтерского баланса составляются по ликвидности и срочности.

Данная форма имеет свои преимущества. Во-первых, это позволяет определить структуру имущества предприятия и источников формирования. Во-вторых, рассчитать ряд аналитических показателей. В-третьих, сравнить группировку статей актива и пассива.

2.3 Инструменты определения и достижения плановых экономических показателей нефтехимических предприятий в современных условиях

Основными оценочными показателями эффективности плановой деятельности являются как абсолютные, так и относительные значения затрат и результатов, доходов и расчетов, издержек и прибыли и других общеэкономических или внутрипроизводственных стандартов и нормативов.

По мнению Манухова Н. С.: «наиболее важными планово-экономическими показателями являются эффект и эффективность, стоимость и доходность. Эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата и в общем виде представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми (нормативами) и фактическими значениями показателя. Относительный показатель – эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата. Понятия «эффект» и «эффективность» трактуются как общенаучные категории, включающие научный эффект, технический эффект, социальный и экономический эффекты»[37].

В рыночных условиях установлены следующие виды экономической эффективности: коммерческая (финансовая) эффективность, бюджетная эффективность и народно-хозяйственная эффективность.

Выполняя свои функциональные обязанности, каждое подразделение предприятия (центр ответственности) вносит вклад в общий финансовый результат.

Таким образом, все доходы или затраты определяются для каждого центра ответственности в зависимости от вида его функциональной деятельности.

Вся деятельность подразделений как центров ответственности отражается в бюджетах, которые консолидируются на уровне подразделений

(отделов, служб), а потом всего предприятия. Такой консолидированный бюджетный план должен удовлетворять определенным критериям (вести к достижению целевых показателей). После утверждения он становится директивным, в соответствии с ним живет все предприятие. Таким образом, бюджет становится высокоэффективным инструментом, позволяющим в режиме реального времени, и по результатам отдельных периодов через систему «план-факт» отклонений контролировать деятельность и результативность каждого центра в отдельности и всего предприятия в целом.

Как правило, в планировании на предприятии важнейшими целями являются такие показатели как: прибыль, доля на рынке, объем продаж.

В зависимости от продолжительности планового периода выделяют перспективное (долгосрочное и среднесрочное) и текущее (краткосрочное) планирование.

Долгосрочное планирование обычно охватывает трёхлетний или пятилетний периоды, и определяют общую стратегию предприятия в рамках «продукт – рынок». При составлении плана изучаются варианты расширения производства и снижения издержек. Прогнозируются изменения в номенклатуре продукции, и уточняется политика в функциональных сферах. Результатом этого плана являются формулировка долгосрочных проектов и принятие долгосрочной политики в основных областях.

Среднесрочное планирование (от 2 до 3-х лет) учитывает возможности всех подразделений на основе их собственной оценки. Разрабатывается план предприятия по маркетингу, план производства, план по труду и финансовый план

Текущее планирование обычно рассчитывается на год, полгода, квартал, месяц и включает объём производства, план по труду и заработной плате, планирование материально – технического обеспечения, себестоимости, прибыли, рентабельности.

Разработка наилучшего варианта будущего плана производственной деятельности предприятия в современных условиях предполагают правильный

выбор критерия экономической эффективности, под которым в первую очередь понимаются максимально возможная прибыль и наибольший совокупный доход. Именно поэтому в рыночной экономике общепринятым критерием эффективности является максимальная прибыль.

Дополнениями к этому показателю в качестве оценочных критериев эффективности, как плановых, так и фактических, применяются следующие [38]:

1) чистый дисконтированный доход представляет собой общую сумму эффекта на весь планируемый или расчетный срок действия проекта производства товаров и услуг, приведенную к начальному периоду времени;

2) индекс доходности характеризует отношение суммы приведенных эффектов к общей величине капитальных вложений;

3) внутренняя норма доходности определит такую норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна величине приведенных капиталовложений;

4) срок окупаемости проекта устанавливает минимальный временной интервал со дня осуществления проекта, за пределами которого интегральный эффект имеет положительное значение.

В процессе внутрипроизводственного планирования, помимо рассмотренных критериев эффективности, могут быть использованы для установления и выбора оптимальных значений планируемых показателей частные критерии: себестоимость, материалоемкость, трудоемкость, рентабельность, безубыточность, объем продаж, доход акционеров и т.д. Выбор тех или иных экономических показателей в качестве оценочных критериев эффективности зависит от конкретных производственных условий.

Как правило, в крупных нефтехимических предприятиях имеется внутренний план социально – экономического развития (СЭР). В каждом конкретном предприятии он имеет разную структуру, но в общем виде его следует принято представлять как на рисунке 3.

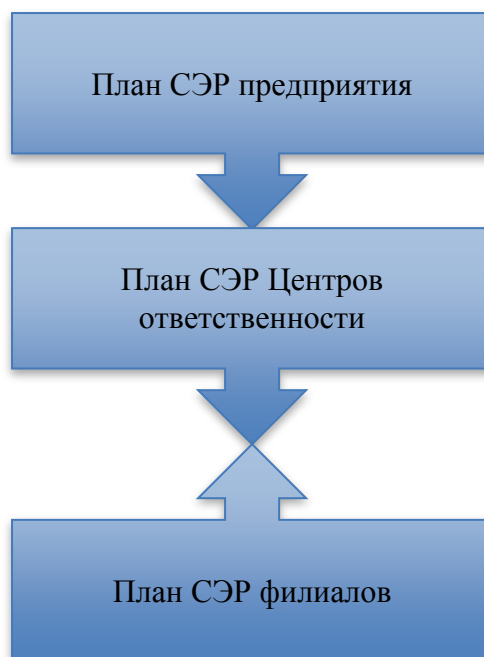


Рисунок 3 – внутренний план социально – экономического развития (СЭР) [39]

В общий план СЭР предприятия обычно входит:

- Внутренние планово – контрольные показатели;
- Бюджет доходов и расходов в детализации по элементам и статьям затрат, как отдельно по центрам ответственности, так и по филиалам;
- Объемы поставки и потребления внутрифирменных продуктов;
- Бюджет закупок материально – технических ресурсов (приобретаемых за счет собственных средств и по договорам финансового лизинга).

К плану СЭР Центров ответственности обычно относят:

- Бюджет доходов и расходов в детализации по элементам затрат;
- Лимиты собственных затрат, совокупных затрат и себестоимости продаж.

План СЭР филиала предприятия содержит:

- Трудовые показатели (лимит среднесписочной численности, учет фонда рабочего времени);
- План расходов на социальные льготы, гарантии и комплектации;

- Планы служебных командировок, оптимизации потребления электро и тепловой энергии;

- Внутренний бюджет закупок материально – технических ресурсов.

Для того, чтобы грамотно составить план СЭР, а также планировать различные направления деятельности предприятия, существуют элементы системы управления, отвечающие на простые вопросы [39]:

- 1) Двухуровневая финансовая структура (Кто за что отвечает?);
- 2) Внутренний регламент управленческого взаимодействия (Кто, когда и с кем взаимодействует?);
- 3) Модель планирования и калькулирования (Как рассчитываются показатели плана СЭР?);
- 4) Система программно – информационного обеспечения (Какой инструмент автоматизации используется?).

Например, в таблице 13 представлены планово-контрольные показатели ООО «Томскнефтехим» на 2016 год, утвержденные Председателем Правления ПАО «Сибур Холдинг» Коновым Дмитрием Владимировичем от 17.01.2016.

Таблица 12 – Планово-контрольные показатели ООО «Томскнефтехим» на 2016 год [40]

Наименование показателей	Единица измерения
1. Операционная деятельность (без НДС)	
Доходы, всего (по всем видам деятельности)	млн. руб.
Затраты, всего (по всем видам деятельности)	млн. руб.
Затраты на капитальный ремонт	млн. руб.
Материальные затраты	млн. руб.
В том числе вспомогательные материалы	млн. руб.
Показатели по труду и заработной плате	
Фонда заработной платы	млн. руб.
Среднесписочная численность	чел.
Среднемесячная заработная плата	Тыс. руб.
Технико – экономические показатели по основному виду деятельности «производство полимеров» (среднегодовые)	
Удельные операционные затраты на производство полимеров (себестоимость)	руб. за м2
Товарно – транспортная работа	млн. руб.
Показатели расходов на социальную политику	

Расходы на социальные льготы, гарантии и компенсации	млн. руб.
Расходы на содержание объектов непроизводственного назначения	млн. руб.
2. Инвестиционная деятельность (с НДС)	
Капитальные вложения за счет собственных средств, всего	млн. руб.

Как итог, все эти показатели оказывают мотивацию на эффективное ведение производственно-хозяйственной деятельности, а именно:

- 1) Сдерживание темпов роста эксплуатационных затрат;
- 2) Повышение рентабельности и эффективности хозяйствования;
- 3) Применение единых принципов деятельности, рациональное использование ресурсов.

Нельзя говорить о том, что планово-экономические показатели являются абсолютными инструментами предвидения будущего. Безусловно, они помогают планировать и прогнозировать сколь ни будь масштабные или значимые проекты для предприятия.

Вариации разных вариантов развития ситуации, обладание заранее продуманной системы ходов является огромным плюсом для руководителя во все времена. Возможность действовать обдуманно, с холодной головой, слаженно, четко и оперативно, в той ситуации когда большинство конкурентов, или же коллег (если мы рассматриваем ситуацию в рамках крупной компании) подвержено хаосу – и есть главное преимущество.

Стоит сделать вывод о том, что наработанный в современных условиях инструментарий планирования и прогнозирования позволяет значительно облегчить жизнь хозяйствующего субъекта, тем самым дав возможность быть готовым к незапланированным событиям и рационально распоряжаться имеющимися ресурсами.

3 Определение ключевых показателей экономической эффективности нефтехимических предприятий на базе ООО «Томскнефтехим»

3.1 Финансовая стратегия ООО «Томскнефтехим»

Стратегия – это генеральный план действий, с помощью которого современная организация может противостоять динамично изменяющимся условиям среды.

Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности.

Среди безусловных целей стратегии развития той или иной нефтехимической и нефтегазовой компании можно особо отметить повышение объема готовой нефтехимической продукции, или добычи газа и нефти, увеличение ресурсной базы, капитализации, выручки и чистой прибыли компании.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия. Оно оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятия, дает представление о его потенциале в деловом сотрудничестве, выступает неким поручителем для эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений самого предприятия, так и его партнеров.

ООО «Томскнефтехим» – один из крупнейших российских производителей полимеров. ООО «Томскнефтехим» входит в число основных налогоплательщиков и работодателей Томской области. Продукция ООО «Томскнефтехим» поступает в соседние регионы, а также экспортируется в страны дальнего и ближнего зарубежья. Основной ассортимент выпускаемой продукции включает полиэтилен высокого давления, полипропилен, полуфабрикаты: этилен, пропилен. В качестве основного сырья предприятие использует бензин – сырье для пиролиза и сжиженные углеводородные газы. Прочее сырье и реагенты составляют порядка 150 наименований. Поставки

сырья осуществляются с Южно-Балыкского газоперерабатывающего завода железнодорожным транспортом. Поставка сырья для производства полиэтилена (этилена) и производства полипропилена (пропилена и этилена) осуществляется с производства мономеров по трубопроводам, принадлежащим ООО «Томскнефтехим», а также используется покупной пропилен, приобретаемый у внешних контрагентов.

Стоит отметить, что ООО «Томскнефтехим» – это дочернее общество ПАО «СИБУР Холдинг» (далее – СИБУР) в свою очередь являющиеся газоперерабатывающей и нефтехимической компанией с уникальной бизнес-моделью, ориентированной на интегрированную работу двух основных сегментов – топливно-сырьевого и нефтехимического.

СИБУР – первый в России по объемам переработки попутного нефтяного газа и, безусловно, входит в рейтинг топ компаний российской нефтехимической отрасли.

Его топливно-сырьевой сегмент включает в себя [41]:

- прием и переработку попутного нефтяного газа (ПНГ), получаемого от крупнейших российских нефтяных компаний;
- транспортировку, фракционирование и дальнейшую переработку различных видов углеводородного сырья, производимого холдингом или закупаемого у крупнейших нефтегазовых компаний России;
- маркетинг и продажи топливно-сырьевых продуктов природного газа, сжиженных углеводородных газов (СУГ), нефти, широкой фракции углеводородного сырья (ШФЛУ), метил-трет-бутилового эфира (МТБЭ) и прочих видов топлива и топливных добавок.

Кроме того, топливно-сырьевые продукты СИБУР реализует на внутреннем и международном рынках, а также транспортирует в качестве сырья в нефтехимический бизнес для дальнейшей переработки в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии. СИБУР владеет и управляет самой широкой в России комплексной инфраструктурой по

переработке и транспортировке попутного нефтяного газа и широкой фракции легких углеводородов, расположенной преимущественно в Западной Сибири – крупнейшем российском нефтегазодобывающем регионе. Стоит отметить, что эта инфраструктура включает в себя семь из девяти действующих газоперерабатывающих заводов (ГПЗ) в Западной Сибири, пять компрессорных станций и три газофракционирующие установки (ГФУ). На 31 декабря 2015 года мощности СИБУР по переработке ПНГ составляли 23,1 млрд. куб. м в год, газофракционирующие мощности – 8 млн. тонн в год [42].

В нефтехимическом сегменте СИБУР принадлежат три установки пиролиза, одна установка дегидрирования пропана, два завода по производству базовых полимеров, выпускающих полиэтилен и полипропилен, три завода по производству синтетических каучуков, выпускающих базовые и специальные каучуки и термоэластопласты, и 13 предприятий, производящих широкий ассортимент полуфабрикатов, пластиков и продуктов органического синтеза, в том числе полиэтилентерефталат, гликоли, спирты, вспенивающийся полистирол и акрилаты.

По состоянию на 31 декабря 2016 года общая численность сотрудников ПАО «СИБУР» превышала 28 тыс. человек [42].

Если говорить о региональном уровне, то нефтехимический комплекс Томской области имеет не только важное экономическое, но и социальное значение для нашего региона. По данным за 2015 год в этих отраслях занято более 7,5 тыс. человек, что составляет 14,81% от общей численности занятых в промышленности Томской области, в том числе: в химическом производстве – около 5,66 тыс. человек; в производстве резиновых и пластмассовых изделий – свыше 1,8 тыс. человек. В 2015 году на развитие производств нефтехимического комплекса Томской области было направлено более 4 134,3 млн. рублей, что составило 34,2% от общего объема инвестиций в промышленность (обрабатывающие производства) региона [43].

Важно отметить, что в 2013 году ПАО «СИБУР Холдинг» приступило к реализации крупномасштабного проекта по модернизации основных

производств ООО «Томскнефтехим». В проект реконструкции входят две площадки – производство полипропилена и производство полиэтилена низкой плотности (ПЭНП). За счет перехода на современную технологию суммарный объем производства полиэтилена низкой плотности и полипропилена увеличится больше чем на 10,5% до 410 тыс. тонн в год [44]. Реконструкция мощностей ООО «Томскнефтехим» позволит организовать выпуск существующих марок ПЭНП и полипропилена с улучшенными характеристиками и значительно расширить ассортимент выпускаемых полимеров, в том числе специализированных марок полипропилена с заданными свойствами. Реконструкция охватывает значительную часть технологических узлов полимерных производств, которые будут заменены или модернизированы. Помимо всего, на текущий момент она окончательно не завершена, а идет поступательными шагами, охватывая весь производственный процесс.

Важнейшей готовой продукцией предприятия является 2 вида сырья: полипропилен и полиэтилен.

Полипропилен – один из наиболее широко используемых пластиков. Используется при производстве упаковочных материалов, труб для холодного и горячего водоснабжения, полипропиленовой пленки для нужд всех отраслей промышленности, товаров бытового назначения, канцелярских товаров, игрушек. Полипропилен служит базовым сырьем для производства геосинтетического материала, основными сферами применения которого являются строительство автомобильных и железных дорог, трубопроводов, гидросооружений, промышленное и гражданское строительство.

Полиэтилен высокого давления находит самое широкое применение в производстве пленки и пленочных изделий различного назначения. Из него производят сельскохозяйственные пленки для парников, многослойные пленки для упаковки пищевых продуктов, фармацевтических препаратов и бытовой химии, термоусадочные пленки и пленки для изготовления различных пакетов. Полиэтилен высокого давления используется в кабельной промышленности для

изоляции, при изготовлении различных пробок, крышек, мелких флаконов, при ламинировании бумаги и картона. Применяется в производстве труб, шлангов и бытовых товаров.

В целом нефтехимическая промышленность Томской области относится к наиболее развитым отраслям экономики и формирует значительную долю выпуска промышленной продукции. Основными видами экономической деятельности организаций нефтехимического комплекса Томской области являются:

- производство нефтепродуктов;
- химическое производство;
- производство резиновых и пластмассовых изделий.

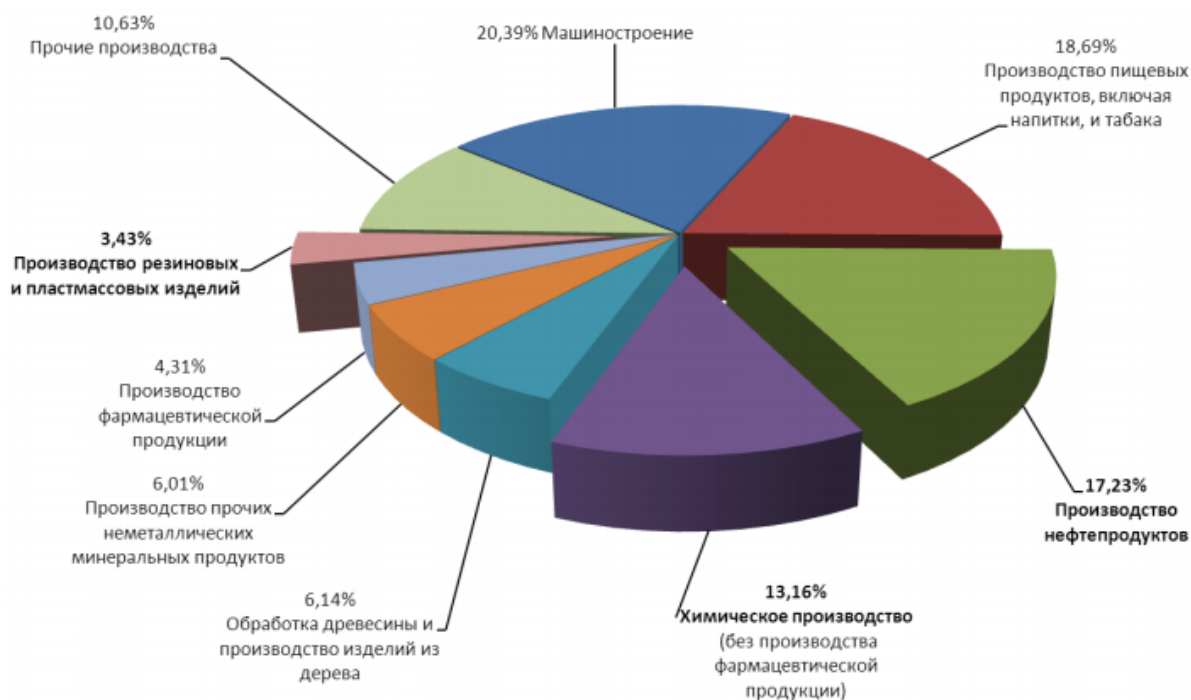


Рисунок 4 – Структура обрабатывающей промышленности Томской области за 2016 год [45]

В 2015 году объем производства нефтехимической продукции достиг 36,807 млрд. рублей, что составило 31,35% от объема отгруженных товаров собственного производства в обрабатывающих производствах [45]. Развитие нефтехимической промышленности Томской области определяется такими крупными предприятиями региона, как ООО «Томскнефтехим» и ООО

«Сибметакхим» (дочернее общество ОАО «Востокгазпром»). Продукция данных компаний занимает значимые позиции на российском и мировом рынках химической продукции. В товарной структуре экспорта Томской области продукция химического производства в 2016 году составила 13,1%. Почти половина метанола, произведенного на территории Томской области, отгружается на экспорт.

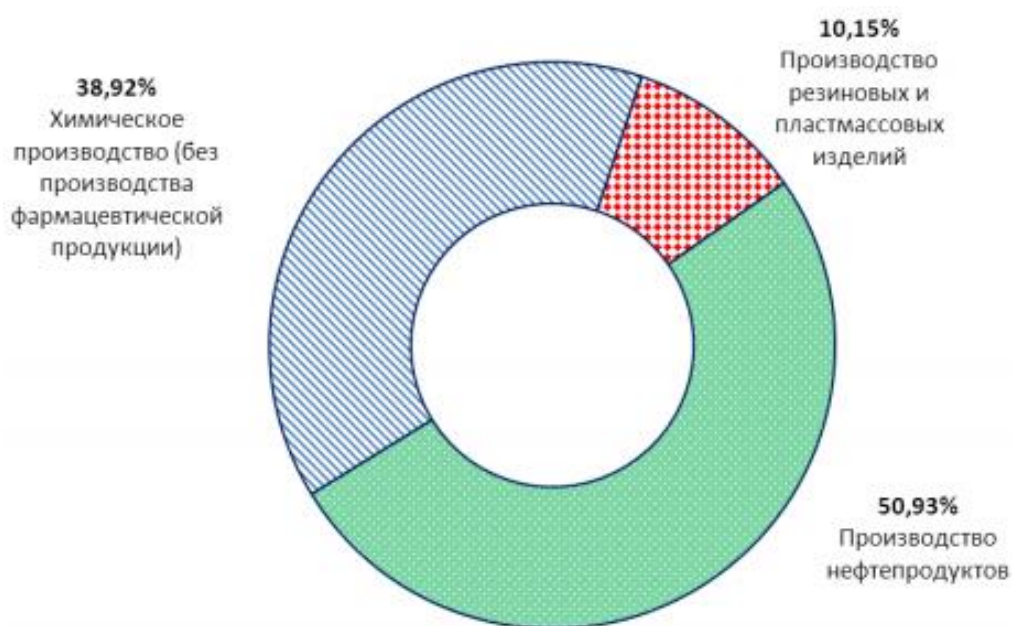


Рисунок 5 – Структура нефтехимического комплекса Томской области за 2016 год [45]

Объем продаж на рынке нефтепродуктов в России с 2010 года имеет тенденцию роста. Основными факторами роста продаж нефтепродуктов являются: увеличение автопарка, рост различных видов перевозок, развитие энергоемких отраслей промышленности.

Актуальность разработки финансовой стратегии предприятия зависит от ряда условий. Одним из ключевых условий является интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды. Сюда же можно отнести и темп технологической модернизации производства, нестабильность государственной политики, а также анализ динамики основных макроэкономических показателей, связанных с финансовой деятельностью предприятия.

Таким образом, успех финансовой стратегии ООО «Томскнефтехим» детализируется на финансовые подцепи, такие как:

- Прибыль;
- Величина собственного капитала;
- Структура активов;
- Финансовые риски.

Каждая цель должна быть четко сформулирована и выражена в конкретных показателях, таких как:

- Рентабельность продаж;
- Финансовый рычаг (Соотношение собственного и заемного капитала);
- Уровень платежеспособности;
- Уровень ликвидности.

То есть, финансовая стратегия, охватывая все формы финансовой деятельности предприятия, а именно: оптимизацию основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчеты и инвестиционную политику, способна исследовать объективные экономические закономерности рыночных отношений, разрабатывать формы и способы выживания и развития при внештатных или новых условиях.

Согласно выбранной стратегии ООО «Томскнефтехим» основными приоритетами развития компании являются дальнейший рост производства готовой продукции, а также увеличение стоимости компании за счет повышения эффективности деятельности.

Стратегия, выбранная ООО «Томскнефтехим» привела к тому, что все основные показатели деятельности компании за анализируемый период являются позитивными и демонстрируют неравномерный скачкообразный рост. Можно отметить рекордные (в рамках данного исследования) показатели роста выручки и чистой прибыли компании на 12,4% и 55,35% соответственно.

В общем, стратегию компании ООО «Томскнефтехим» можно признать успешной. Дальнейший рост капитализации, объемов добычи и доказанных

углеводородных ресурсов компании не вызывает никакого сомнения в виду, прежде всего аффилированности с государством и, соответственно, финансовых ресурсов компании.

Несомненно, оценка эффективности стратегического планирования – сложная задача ввиду ее интегрированности. Сама же проблема заключается в том, что стратегия является эффективной и субъективной с точки зрения самого участника делового процесса и в том случае, если она удовлетворяет интересам этого участника, а также демонстрирует определенные ожидаемые результаты.

Кроме того, прогнозируется рост спроса на нефтехимию в будущем. Дефицит предложения нефти в мире в связи с тем, что ряд проектов замораживается из-за низких цен, может появиться уже через несколько лет. Стратегия России на нефтяном рынке нацелена на поддержание добычи в 10,5 млн. баррелей в сутки в долгосрочной перспективе [46]. Стабильные и надежные поставки нефти из России будут сглаживать возможные шоки для мировой нефтяной отрасли и укреплять энергобезопасность. Российские запасы нефти одни из самых дешевых в мире по себестоимости и обладают очень большим запасом экономической прочности при низких ценах.

Ситуация на российском рынке нефтехимии все сильнее зависит от волатильности внутреннего спроса и от снижения экспортных пошлин на сырую нефть в связи с налоговым маневром. В секторах бензина и особенно дизельного топлива эти факторы ведут к удорожанию этой продукции на внутреннем рынке. Что, в свою очередь, снижает платежеспособный спрос на нефтепродукты.

Снижение нефтеэкспортных пошлин в сочетании с ростом налога на добычу полезных ископаемых и с девальвацией рубля неизбежно ведут к росту себестоимости добычи и, как следствие, ускоряют рост цен на нефтепродукты.

3.2 Обоснование и перечень ключевых показателей экономической эффективности ООО «Томскнефтехим»

Анализ финансового состояния ООО «Томскнефтехим» выполнен за период с 31.12.2014 – 31.12.16 г. (3 года). Деятельность ООО «Томскнефтехим» отнесена к отрасли «Производство химических веществ и химических продуктов» (класс по ОКВЭД – 20), что было учтено при качественной оценке значений финансовых показателей.

Таблица 13 – Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2014)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	16 770 582	16 626 388	17 136 776	91,9	74,7	+366 194	+2,2
в том числе: основные средства	9 109 718	14 161 112	14 942 491	49,9	65,1	+5 832 773	+64
нематериальные активы	1 003	886	769	<0,1	<0,1	-234	-23,3
2. Оборотные, всего	1 475 592	4 999 138	5 814 471	8,1	25,3	+4 338 879	+3,9 раза
в том числе: запасы	620 282	608 474	839 918	3,4	3,7	+219 636	+35,4
дебиторская задолженность	589 981	976 274	1 478 181	3,2	6,4	+888 200	+150,5
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	256 137	3 382 125	3 479 575	1,4	15,2	+3 223 438	+13,6 раза
Пассив							
1. Собственный капитал	16 260 033	16 986 481	18 115 001	89,1	78,9	+1 854 968	+11,4
2. Долгосрочные обязательства, всего	312 105	393 059	328 151	1,7	1,4	+16 046	+5,1
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательств, всего	1 674 036	4 245 986	4 508 095	9,2	19,6	+2 834 059	+169,3
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	18 246 174	21 625 526	22 951 247	100	100	+4 705 073	+25,8
Примечание: Источник данных [Приложение А]. Расчетные авторские данные.							

Из представленных в первой части таблицы данных видно, что по состоянию на 31.12.2016 в активах организации доля текущих активов составляет 1/4, а внеоборотных средств, соответственно, 3/4. Активы организации за весь период увеличились на 4 705 073 тыс. руб. (на 25,8%). Учитывая увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 11,4%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Наглядно соотношение основных групп активов организации представлено на рисунке 6.

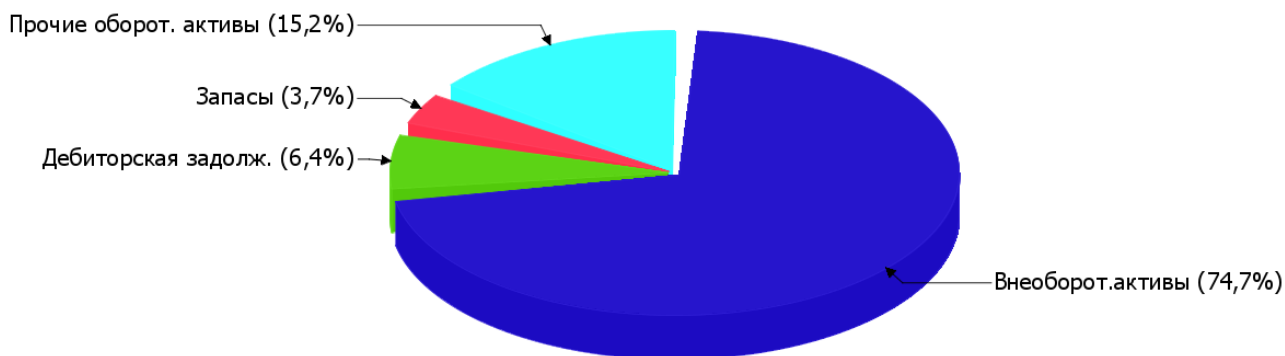


Рисунок 6 – Структура активов ООО «Томскнефтехим» на 31.12.2016 г.

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 5 832 773 тыс. руб. (57,3%)
- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 3 224 311 тыс. руб. (31,7%)
- дебиторская задолженность – 888 200 тыс. руб. (8,7%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- доходы будущих периодов – 2 701 187 тыс. руб. (56%)

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 1 854 968 тыс. руб. (38,4%)
- кредиторская задолженность – 241 473 тыс. руб. (5%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «долгосрочные финансовые вложения» в активе и «оценочные обязательства» в пассиве (-4 935 132 тыс. руб. и -108 601 тыс. руб. соответственно).

Собственный капитал организации за два года вырос на 1 854 968,0 тыс. руб., или на 11,4% и составил 18 115 001,0 тыс. руб.

Таблица 14 – Оценка стоимости чистых активов ООО «Томскнефтехим»

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	на начало анализируемого периода (31.12.2014)	на конец анализируемого периода (31.12.2016)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	16 260 033	16 986 481	18 115 001	89,1	78,9	+1 854 968	+11,4
2. Уставный капитал	6 537 931	6 537 931	6 537 931	35,8	28,5	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	9 722 102	10 448 550	11 577 070	53,3	50,4	+1 854 968	+19,1
Примечание: Источник данных [Приложение А] расчетные авторские данные.							

Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2016 значительно (на 177,1%) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 11,4% за рассматриваемый период (с 31.12.2014 по 31.12.2016). Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. На рисунке 7 наглядно представлена динамика чистых активов и уставного капитал ООО «Томскнефтехим».

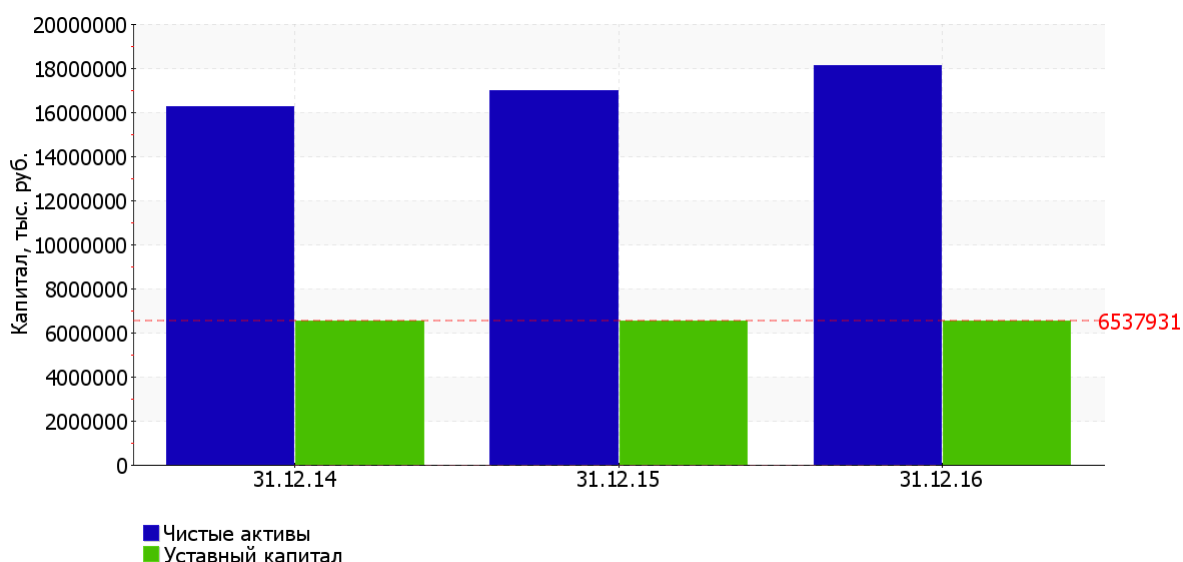


Рисунок 7 – Динамика чистых активов и уставного капитала ООО
«Томскнефтехим»

Таблица 15 – Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Нормативное значение
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,89	0,79	0,79	-0,1	0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	0,12	0,27	0,27	0,15	1 и менее (оптимальное 0,43-0,67).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,35	0,07	0,17	0,52	0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	1,03	0,97	0,95	-0,08	Сумма индекса постоянного актива и коэффициента маневренности собственного капитала равна 1.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,91	0,80	0,80	-0,11	Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,75.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,03	0,03	0,05	0,08	Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,1.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,08	0,23	0,25	0,17	Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,17	0,67	0,60	0,43	0,5 и более.
9. Коэффициент обеспеченности	-0,82	0,59	1,16	1,98	0,5 и более.

запасов					
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,84	0,92	0,93	0,09	0,6 и более.
Примечание: Расчетные авторские данные					

1. Коэффициент автономии (Кав) = Собственный капитал / Валюта баланса

$$\text{Кав (2014г.)} = 16260033/18246174 = 0,89;$$

$$\text{Кав (2015г.)} = 16986481/21625526 = 0,79;$$

$$\text{Кав (2016г.)} = 18115001/22951247 = 0,79.$$

2. Коэффициент финансового левериджа (Кфл) = Заемный капитал / Собственный капитал

$$\text{Кфл (2014г.)} = (312105+1674036)/16260033 = 0,12;$$

$$\text{Кфл (2015г.)} = (393059+4245986)/16986481 = 0,27;$$

$$\text{Кфл (2016г.)} = (328151+4508095)/18115001 = 0,27.$$

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Коб.СОС) = Собственные оборотные средства / Оборотные средства

$$\text{Коб.СОС (2014 г.)} = (16260033-16770582)/1475592 = -0,35;$$

$$\text{Коб.СОС (2015 г.)} = (16986481-16626388)/4999138 = 0,07;$$

$$\text{Коб.СОС (2016 г.)} = (18115001-17136776)/5814471 = 0,17.$$

4. Индекс постоянного актива (Ипост.актива) = Внеоборотные активы / Собственный капитал

$$\text{Ипост.актива (2014 г.)} = 16770582/16260033 = 1,03;$$

$$\text{Ипост.актива (2015 г.)} = 16626388/16986481 = 0,97;$$

$$\text{Ипост.актива (2016 г.)} = 17136776/18115001 = 0,95.$$

5. Коэффициент покрытия инвестиций (Кпи) = Собственный капитал + Долгосрочные обязательства / Валюта баланса

$$\text{Кпи (2014 г.)} = 16260033+312105/18246174 = 0,91;$$

$$\text{Кпи (2015 г.)} = 16986481+393059/21625526 = 0,8;$$

$$\text{Кпи (2016 г.)} = 18115001+328151/22951247 = 0,8.$$

6. Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{\text{ман.СК}}$) =
Собственные оборотные средства / Собственный капитал

$$K_{\text{ман.СК}} (2014 \text{ г.}) = 16260033 - 16770582 / 16260033 = -0,03;$$

$$K_{\text{ман.СК}} (2015 \text{ г.}) = 16986481 - 16626388 / 16986431 = 0,03;$$

$$K_{\text{ман.СК}} (2016 \text{ г.}) = 18115001 - 17136776 / 18115001 = 0,05.$$

7. Коэффициент мобильности имущества ($K_{\text{ми}}$) = Оборотные активы /
Валюта баланса

$$K_{\text{ми}} (2014 \text{ г.}) = 1475592 / 18246174 = 0,08;$$

$$K_{\text{ми}} (2015 \text{ г.}) = 4999138 / 21625526 = 0,23;$$

$$K_{\text{ми}} (2016 \text{ г.}) = 5814471 / 22951247 = 0,25.$$

8. Коэффициент мобильности оборотных средств ($K_{\text{моб.Об.с}}$) =
Денежные средства + финансовые вложения / Оборотные средства

$$K_{\text{моб.Об.с}} (2014 \text{ г.}) = 3349 + 252788 / 1475592 = 0,17;$$

$$K_{\text{моб.Об.с}} (2015 \text{ г.}) = 10415 + 3371710 / 4999138 = 0,67;$$

$$K_{\text{моб.Об.с}} (2016 \text{ г.}) = 2476 + 3477099 / 5814471 = 0,60.$$

9. Коэффициент обеспеченности запасов ($K_{\text{об.з}}$) = Собственные
оборотные средства / Запасы

$$K_{\text{об.з}} (2014 \text{ г.}) = 16260033 - 16770582 / 620282 = -0,82;$$

$$K_{\text{об.з}} (2015 \text{ г.}) = 16986481 - 16626388 / 608474 = 0,59;$$

$$K_{\text{об.з}} (2016 \text{ г.}) = 18115001 - 17136776 / 839918 = 1,16.$$

10. Коэффициент краткосрочной задолженности ($K_{\text{кр.з}}$) =
Краткосрочные обязательства / Краткосрочные обязательства + Долгосрочные
обязательства

$$K_{\text{кр.з}} (2014 \text{ г.}) = 1674036 / (1674036 + 312105) = 0,84;$$

$$K_{\text{кр.з}} (2015 \text{ г.}) = 4245986 / (4245986 + 393059) = 0,92;$$

$$K_{\text{кр.з}} (2016 \text{ г.}) = 4508095 / (4508095 + 328151) = 0,93.$$

Коэффициент автономии на последний день анализируемого периода составил 0,79. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала (79%) в общем капитале;

организация слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. За два года коэффициент автономии явно уменьшился (на 0,1).

Наглядно структура капитала организации представлена на рисунке 8.

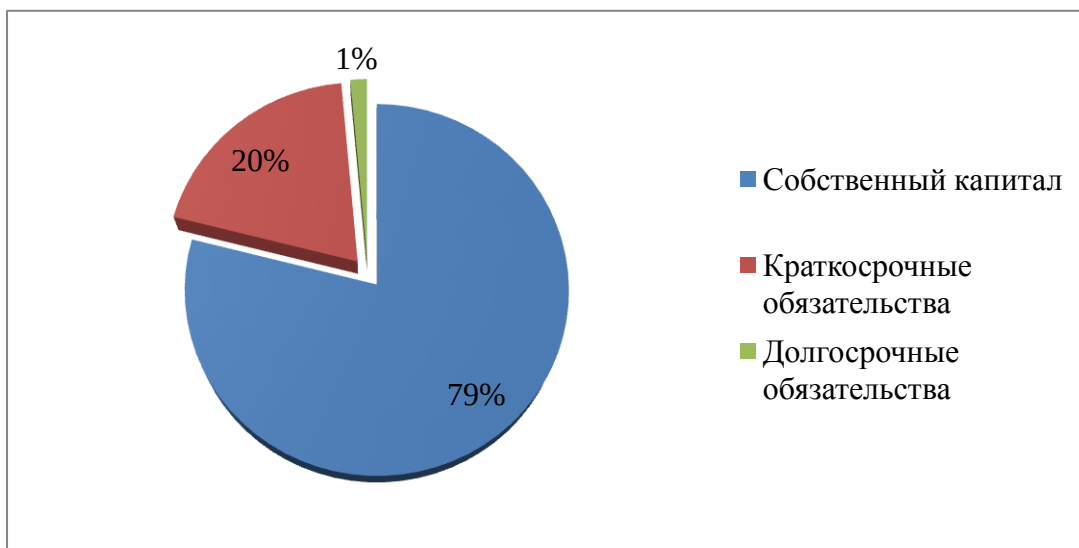


Рисунок 8 – Структура капитала ООО «Томскнеfteхим» на 31.12.2016 г.

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами по состоянию на 31.12.2016 составило 0,17. В течение анализируемого периода (с 31.12.2014 по 31.12.2016) изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составило 0,52. Коэффициент на 31.12.2016 г. демонстрирует очень хорошее значение. Несмотря на то, что в начале анализируемого периода значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами не соответствовало норме, в конце периода оно приняло нормальное значение.

За весь анализируемый период отмечено ощутимое падение коэффициента покрытия инвестиций до 0,80 (изменение на -0,11). Значение коэффициента на последний день анализируемого периода (31.12.2016) соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 71,07%).

Коэффициент обеспеченности материальных запасов на последний день анализируемого периода (31.12.2016) составил 1,16, при том что на начало

анализируемого периода коэффициент обеспеченности материальных запасов равнялся 0,82 (произошло увеличение на 1,98). В начале анализируемого периода коэффициент не соответствовал норме, однако позже ситуация изменилась. Коэффициент обеспеченности материальных запасов на 31 декабря 2016 г. демонстрирует исключительно хорошее значение.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (20% и 1% соответственно). При этом за два года доля долгосрочной задолженности уменьшилась на 0,28%.

На рисунке 9 представлена динамика основных показателей финансовой устойчивости ООО «Томскнефтехим»:

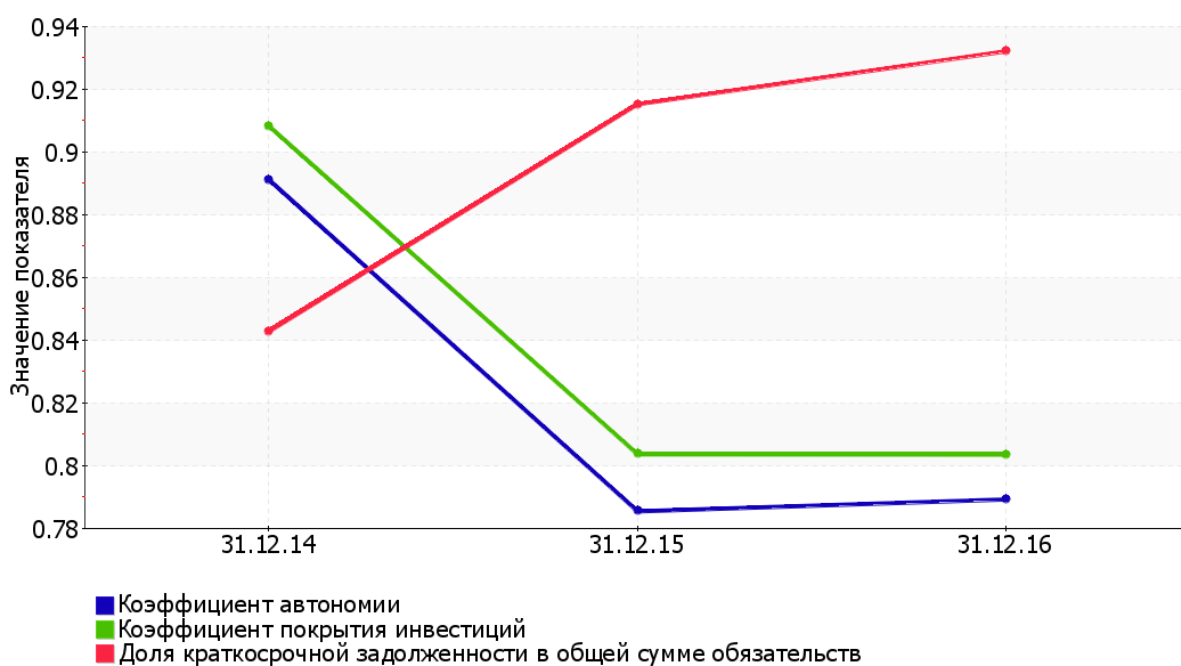


Рисунок 9 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Томскнефтехим»

Далее рассчитываем показатели ликвидности, так как данные показатели важны для предприятия, использующего различного рода кредиты, займы и отсрочки платежа.

Таблица 16 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Томскнефтехим»

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Рекомендованное значение
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,59	2,2	4,97	3,38	2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,34	1,92	4,24	3,9	не менее 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,28	1,49	2,97	2,69	не менее 0,2.
Примечание: Расчетные авторские данные					

1. Коэффициент текущей ликвидности (К_{тл}) = Оборотный капитал / Текущие обязательства

$$К_{тл} (2014 \text{ г.}) = 1475592/928767=1,59;$$

$$К_{тл} (2015 \text{ г.}) = 499913/2270793=2,2;$$

$$К_{тл} (2016 \text{ г.}) = 5814471/1170240=4,97.$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности (К_{бл}) = Дебиторская задолженность + Финансовые вложения + Денежные средства / Текущие обязательства

$$К_{бл} (2014 \text{ г.}) = 589981+252788+3349/928767=0,34;$$

$$К_{бл} (2015 \text{ г.}) = 976274+3371710+10415/2270793=1,92;$$

$$К_{бл} (2016 \text{ г.}) = 1478181+3477099+2476/1170240=4,24.$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (К_{ал}) = Денежные средства + Финансовые вложения / Текущие обязательства

$$К_{ал} (2014 \text{ г.}) = 3349+252788/928767=0,28;$$

$$К_{ал} (2015 \text{ г.}) = 10415+3371710/2270793=1,49;$$

$$К_{ал} (2016 \text{ г.}) = 2476+3477099/1170240=2,97.$$

На 31.12.2016 коэффициент текущей (общей) ликвидности укладывается в норму. Следует отметить положительную динамику – в течение анализируемого периода (31.12.14–31.12.16) коэффициент текущей ликвидности вырос на 3,38. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности имеет значение, укладывающееся в норму (4,24). Это означает, что у ООО "Томскнефтехим" достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. В начале анализируемого периода коэффициент быстрой ликвидности не соответствовал норме, однако позднее ситуация изменилась.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение, соответствующее допустимому (2,97). В течение анализируемого периода (31.12.14–31.12.16) коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 2,69.

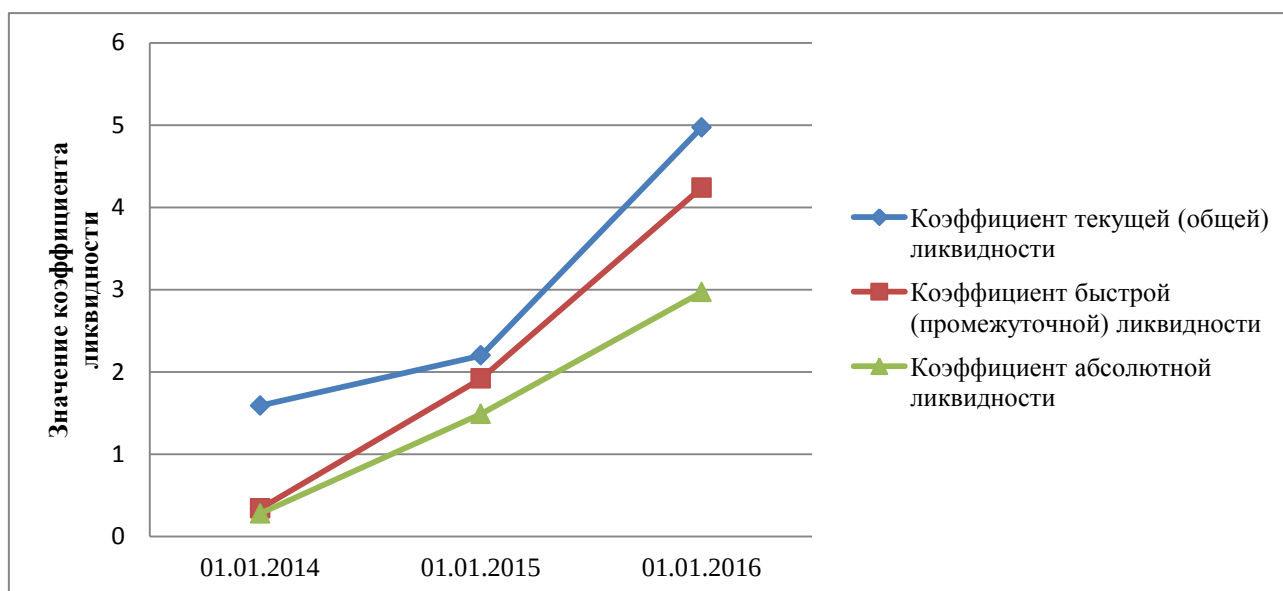


Рисунок 10 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Томскнефтехим»

В приведенной ниже таблице 17 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО "Томскнефтехим" за рассматриваемый период (31.12.15–31.12.16).

Таблица 17 – Результаты деятельности ООО «Томскнефтехим»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2015 г.	2016 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	9 475 477	10 650 733	+1 175 256	+12,4	10 063 105
2. Расходы по обычным видам деятельности	8 608 035	9 737 823	+1 129 788	+13,1	9 172 929
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	867 442	912 910	+45 468	+5,2	890 176
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	92 008	563 676	+471 668	+6,1 раза	327 842
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	959 450	1 476 586	+517 136	+53,9	1 218 018
5а. ЕВІТDA (прибыль до процентов, налогов и амортизации)	2 540 937	3 592 408	+1 051 471	+41,4	3 066 673
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-233 002	-348 066	-115 064	↓	-290 534
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	726 448	1 128 520	+402 072	+55,3	927 484
Примечание: Источник данных [Приложение Б] расчетные авторские данные.					

Значение выручки за 2016 год составило 10 650 733 тыс. руб., что на 1 175 256 тыс. руб. выше значения выручки за 2015 год.

Прибыль от продаж за 2016 год составила 912 910 тыс. руб. За весь анализируемый период наблюдался ощутимый рост финансового результата от продаж, составивший 45 468 тыс. руб.

Организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на счет реализации.

Ниже на рисунке 11 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО "Томскнефтехим" в течение всего анализируемого периода.

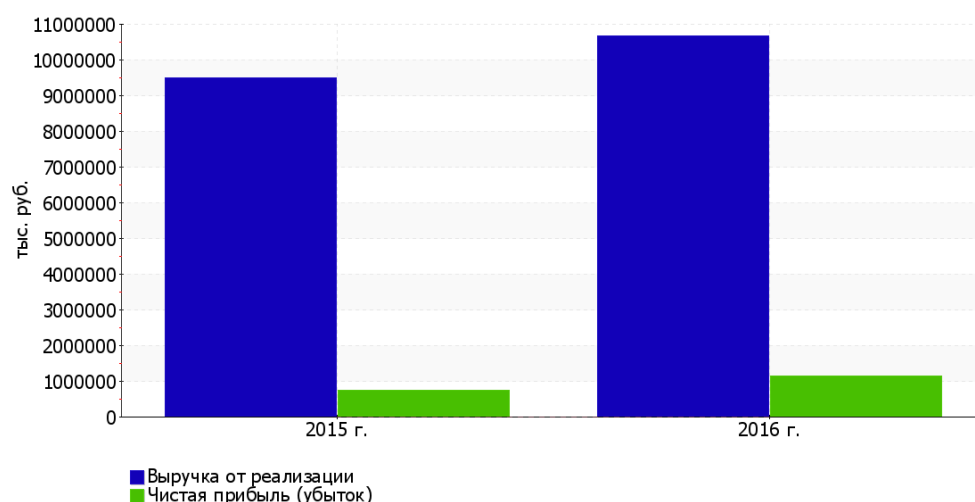


Рисунок 11 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Томскнефтехим» за 2015 и 2016 гг.

Рентабельность предприятия как один из главных экономических показателей, который хорошо характеризует прибыльность от труда предпринимателя. Его расчет поможет понять насколько выгодным является выбранный проект или направление.

Рентабельность продаж является еще одной существенной характеристикой при ценообразовании продукции или услуги. Она показывает, сколько процентов в общей выручке приходится на прибыль предприятия.

Таблица 18 – Анализ рентабельности продаж ООО «Томскнефтехим»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 12% и более.	9,2	8,6	-0,6	-6,4
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	10,1	13,9	+3,8	+36,9
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	7,7	10,6	+2,9	+38,2
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	10,1	9,4	-0,7	-7
Примечание: Расчетные авторские данные				

За последний год организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 9,7% от полученной выручки. Однако имеет место падение рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за период с 31.12.2014 по 31.12.2015 (на 0,6 %).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВIT) к выручке организации, за 2016 год составил 13,9%.

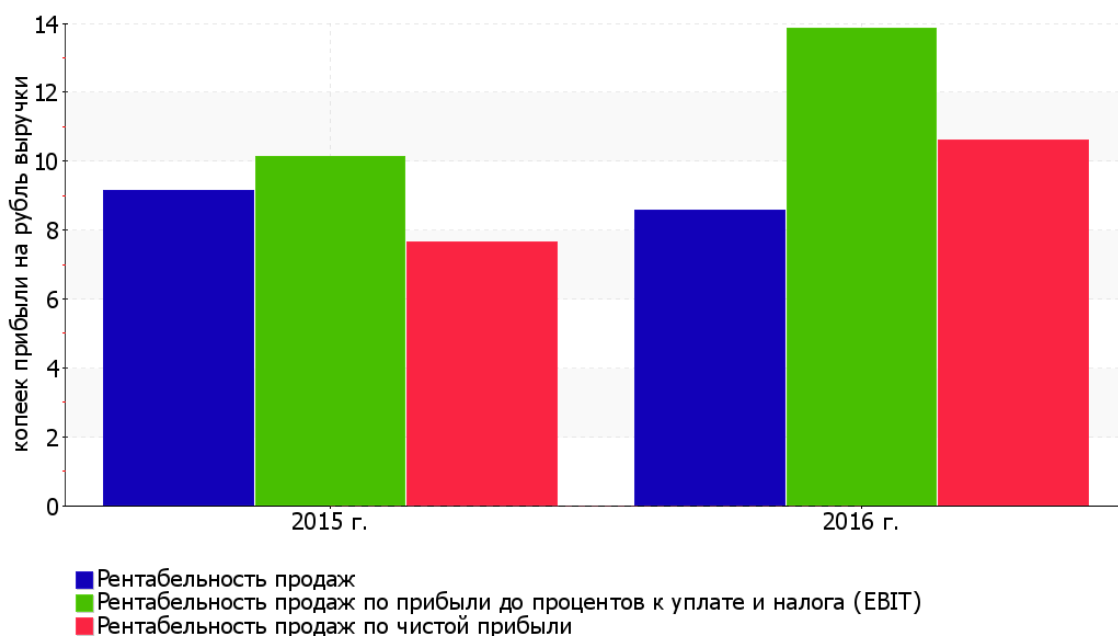


Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Томскнефтехим»

Рентабельность собственного капитала – важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель

характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Таблица 19 – Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала

Показатель рентабельности	Значение показателя, %		Изменение показателя (гр.3 - гр.2)	Расчет показателя
	2015 г.	2016 г.		
1	2	3	4	5
Рентабельность собственного капитала (ROE)	4,28	6,23	1,95	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение: не менее 16%.
Рентабельность активов (ROA)	3,36	4,92	1,56	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 9%.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	5,52	8,01	2,49	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Примечание: Расчетные авторские данные				

За два года прирост рентабельности собственного капитала составил 1,95%. За период 2015-2016 гг. значение рентабельности собственного капитала не удовлетворяет нормативному значению.

Рентабельность активов за 2016 год составила 4,92 %. Рентабельность активов существенно выросла за рассматриваемый период на 1,56 %.

Наглядное изменение основных показателей рентабельности активов и капитала организации представлено на рисунке 13.

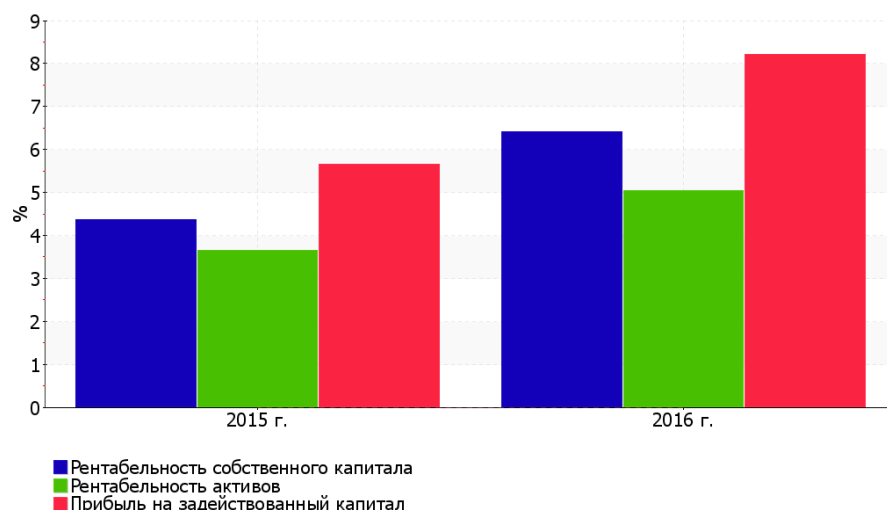


Рисунок 13 – Динамика показателей рентабельности активов и капитала

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Томскнефтехим» за три года.

Таким образом, следующие 5 показателей финансового положения и результатов деятельности организации имеют исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 31 декабря 2016 года демонстрирует очень хорошее значение (0,17);
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- наблюдается абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- чистая прибыль за 2016 год составила 1 128 520 тыс. руб. (+402 072 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);

Показатели финансового положения и результатов деятельности организации, имеющие положительные значения:

- коэффициент автономии достаточно высок (0,79);

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности соответствует нормальному значению;
- зафиксировано хорошее соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- за последний год получена прибыль от продаж (912 910 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+ 45 468 тыс. руб.).

Следующие 3 показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют неудовлетворительные значения:

- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже нормативного значения;
- наблюдается недостаточная рентабельность активов (4,92% за последний год);
- отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

На основании качественной оценки значений показателей, рассматриваемых за период с 31.12.2014 по 31.12.2016 финансовое положение ООО «Томскнефтехим» оценивается как нормальное (в современной литературе оно также может называться как «оценка ВВ»). «Оценка ВВ» отражает финансовое состояние организации, при котором основная масса ключевых показателей укладывается в нормативные значения. Как правило, имеющие данную оценку организации могут рассматриваться в качестве контрагентов, во взаимоотношении с которыми не необходим детальный, осмотрительный подход к управлению рисками.

В 2016 году ООО «Томскнефтехим» получило субсидию из бюджета Томской области на возмещение части затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг в рамках реализации инвестиционного проекта «Развитие производства полимеров в ООО «Томскнефтехим» в размере 1 720 000 тыс. руб. В условиях ограниченности субсидирования и поддержки государственным бюджетом

производственного предприятия, задача оптимального использования бюджетных средств приобретает ключевую роль. Бюджетные средства должны направляться и использоваться в самые важные, неотложные процессы производства. Таким образом, реализация данного проекта влияет на два эффекта: социальный и экономический.

Эффект – это непосредственный, производственный, полезный конечный результат, полученный от внедрения того или иного мероприятия (увеличения объема производства, рост производительности труда и т.п.). Эффективность – это отношение эффекта технического, эксплуатационного или экономического к затратам, обуславливающим его получение.

Суть проекта заключается в том, что в условиях повышения рыночной конкуренции на отечественных и мировых рынках «Томскнефтехим» заинтересован в расширении имеющейся ниши и выходе на новые специализированные рынки в области переработки полимеров.

Проект направлен на коренную модернизацию и техническое перевооружение основных производственных мощностей. В конце 2016 года, по итогам реализации проекта, удалось добиться увеличения мощности установки полиэтилена высокого давления (ПЭВД) с 245 до 270 тыс. тонн/год, установки полипропилена (ПП) со 130 до 140 тыс. тонн/год. Произошло повышение уровня надежности производства и показателей качества.

Благодаря расширению производства, а именно были смонтированы 9 комплексных установок, в 2016 году среднесписочная численность ООО «Томскнефтехим» по сравнению с 2015 годом увеличилась на 9,16 % (2015 г. – 1815 чел., 2016 – 1998 чел.), что является социальным эффектом от реализации проекта.

Что касается экономического эффекта от данного проекта, то благодаря повышению качества реализуемой продукции, диверсификации марочного ассортимента рентабельность продаж по чистой прибыли выросла на 2,9%. Так же выросла и рентабельность собственного капитала – на 1,95%.

Государственная поддержка была важна при реализации проекта. Губернатор Томской области Сергей Жвачкин отметил: «реорганизация позволит многие десятилетия существовать этому предприятию дальше» [47]. Субсидирование является хорошим стимулом для развития предприятий и подталкивает компании к мощным реконструкциям.

Таким образом, реализация данного проекта позволила улучшить характеристики существующих марок ПЭНП и полипропилена, а также значительно расширить ассортимент выпускаемых полимеров. В рамках реализации проекта модернизации введено в эксплуатацию 487 единиц основного и вспомогательного оборудования российского производства. Рабочий персонал прошел специальную подготовку и обучение, создаются новые рабочие места.

Для Томской области проект ООО «Томскнефтехим» представил особую значимость. Развитие нефтехимического производства, углубленная переработка нефтехимического сырья, а также коренная модернизация существующего промышленного предприятия приводит к увеличению валового регионального продукта и налоговых поступлений в областной бюджет.

3.3 Разработка корректирующих мероприятий на основе ООО «Томскнефтехим»

В современных условиях рынка устойчивая деятельность ООО «Томскнефтехим» зависит от внутренних возможностей данного предприятия эффективно использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы.

Как свидетельствуют данные за анализируемый период, одним из важнейших резервов себестоимости продукции и получения прибыли является снижение непроизводственных расходов и потерь, так как непроизводственные расходы и потери ведут к понижению эффективности производства.

Как правило, состав непроизводственных расходов и потерь весьма разнообразен, как и их характер и отношение к процессу производства. В следствии чего, для их правильного отчисления, а также контроля необходима научно-обоснованная классификация непроизводственных расходов и потерь.

Так, предлагаемые классификации построены по ряду критериев:

1) Так по характеру потерь ресурсов непроизводственных расходы и потери подразделяются на потери рабочей силы, потери средств труда и предметов труда (подразделяем на потери сырья, материалов и готовой продукции).

2) По видам непроизводственных расходов и потерь представлена группировка по следующим признакам: от неполного использования ресурсов, от нерационального их использования, от непроизводительного использования и назначения.

3) В зависимости от принадлежности к процессу производства непроизводственные расходы и потери группируются по следующим признакам: расходы и потери в процессе производства продукции, ее распределения и обращения и потери, не связанные с этими процессами.

4) По источникам возмещения непроизводственные расходы и потери подразделяются на возмещенные за счет произведенного национального дохода и включаемые в продукт. К первому подразделению относятся непроизводительные расходы и потери, возмещаемые из прибыли и бюджета. Сюда относятся штрафы, пени, неустойки и другие непроизводительные расходы. Ко второму подразделению относятся производные расходы и потери, которые включены в состав затрат, образующих себестоимость продукции.

Также, большое значение на ООО «Томскнефтехим» имеет оценка потерь от брака. Сам анализ потерь от брака начинается с определения их удельного веса в себестоимости продукции. В 2016 году удельный вес потерь от брака в себестоимости не изменился по сравнению с прошлым годом и составил 0,1% [48]. Кроме того, основной причина брака является

недобросовестное отношение рабочих и исполнителей к своим обязанностям, несоблюдение производственных технологий, несоответствие стандартов применяемого материала, некачественное выполнение работы, неритмичность производства.

Объективные процессы существования потерь – это нарушение пропорциональности и недоиспользования производительных сил, несоответствия организационно-хозяйственных форм уровню развития и характеру производительных сил, природе и мере зрелости непроизводственных отношений общества. Субъективные причины потерь связаны с несоответствием профессионального и культурного уровня работников, достигнутому уровню научно-технического прогресса, несвоевременность устранения или разрешения тех или иных социально-экономических противоречий, осуществления необходимых организационно-технических мероприятий.

Необходимо отметить, что потери можно подразделить на учитываемые и скрытые. Так, учитываемые потери отражаются в отчетности в виде непроизводительных расходов, убытков и перерасходов по отдельным статьям затрат. Стоит отметить то, как сложно и одновременно очень важно выявлять скрытые потери. Зачастую бывает так, например, что потери при перевозках документально не оформляются.

Что касается положительной динамики, то к большому преимуществу ООО «Томскнефтехим» можно отнести достаточно эффективное использование производственного потенциала. Благодаря обширной модернизации, проведенной в 2014 году – основные производственные фонды используются достаточно полно. Минимизированы внутрисменные потери.

Также, большой удельный вес в составе непроизводственных расходов и потерь ООО «Томскнефтехим» занимают затраты, связанные с уплатой штрафов.

Создание безотходных технологий, экономичных способом обработки, современной методике утилизации вторичных материалов, создание и

использование новой ресурсосберегающей техники – это и есть решение проблемы снижения и ликвидации непроизводительных расходов и потерь, которые оказывают непосредственное влияние на результат использования всех видов ресурсов. Все это необходимо для того, чтобы обеспечить информацией центры ответственности о допущенных потерях на всех уровнях хозяйствования.

Как показывает практика, достичь эффективной, целенаправленной работы по экономии всех видов ресурсов возможно при постоянном анализе и налаженном учете.

Следствием слабого учета, контроля и анализа является расточительность и бесхозяйственность. Недостатки в учете порождают потери еще потому, что при их наличии зачастую снимается ответственность за рациональное использование ресурсов и исключается возможность эффективного контроля за их использование.

Рыночная экономика предполагает резкое сокращение непроизводительных расходов и потерь, повышение ответственности должностных лиц за результаты хозяйствования. Но многие предприятия и теперь продолжают необоснованно относить ряд непроизводительных расходов на себестоимость продукции.

Для того чтобы устранить такие негативные явления бухгалтерская, финансовая и планово-экономическая службы должны поставить прочный заслон припискам, хищениям и незаконным расходам. Возникает необходимость в совершенствовании организационной, кадровой структуры бухгалтерской службы, методологии учета и анализа.

Также, постоянно следует учитывать результаты анализов внутренней и внешней среды (PEST и SWOT). Они позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности. Влияние на организацию политических, экономических, социальных и технологических факторов, а также сопоставление сильных и слабых сторон, оценка возможностей и угроз - играет

важную роль в управлении административно-хозяйственной деятельностью предприятия.

Таким образом, у ООО «Томскнефтехим» происходит потеря прибыли от неполного использования ресурсов, от нерационального их использования, а к основным факторам сокращения и ликвидации непроизводственных расходов и потерь ООО «Томскнефтехим» можно отнести: совершенствование организации учета непроизводственных расходов и потерь, введение новых систем оплаты и премирования, повышение организационно-технического уровня производства. Снижение и ликвидация непроизводственных расходов и потерь в дальнейшем окажет положительное влияние на снижение себестоимость продукции, увеличения спроса на него и, соответственно, на повышение прибыли.

4 Социальная ответственность

Анализ корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим»

В данной главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим». Предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью.

1. Определение стейкхолдеров организации

Работа бизнес-структуры неразрывна с множеством людей и организаций, на которых она оказывает влияние. Именно эти люди называются стейкхолдерами (ключевые заинтересованные стороны).

Таблица 20 – Стейкхолдеры ООО «Томскнефтехим»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Работники организации	1. Органы федеральной и местной власти
Собственники	2. Поставщики
Потребители	3. Население
Инвесторы, партнеры	4. Конкуренты

Работники организации в первую очередь влияют на развитие организации в дальнейшем. Они заинтересованы в социальных гарантиях, карьерном росте и в дальнейшем профессиональном развитии.

Инвесторы и учредители заинтересованы в получении прибыли, поэтому они напрямую принимают решения в ведение бизнеса и согласовывают бюджет на продвижение и развитие.

Потребители представляют спрос на продукт и услуги, предоставляют определенные требования к качеству товара и услуг, также они влияют на издержки фирмы и влияют на себестоимость. Они заинтересованы в охране

окружающей среды, ценах на товар и услуги, и в качестве и безопасности продукта, и услуг.

Государство заинтересованно в правильном ведении налоговой политики, в оплате штрафов и субсидий, и в развитие экономики страны.

2. Определение структуры программ КСО

Таблица 21 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1.	«Сибур -юг »	Сотрудники и потребители	Ежегодно	Раскрыть новые таланты и укрепление бренда компании
2.	«Я - сибуренок »	Дети	Ежегодно	Строительство детских и спортивных площадок, для привлечения детей к спорту
3.	«Сибур – CUP »	Дети	Ежегодно	Ежегодное проведение хоккейного фестиваля среди команд СФО на призы ПАО «Сибур» в г. Томске на хоккейной площадке «Кристалл»
4.	«Сибур – детям»	Дети	Ежегодно	Благотворительные новогодние мероприятия, в ходе которых приобретает мебель, одежда, техническая аппаратура, развивающие игры и канцелярские принадлежности

Таким образом, все описанные мероприятия КСО принесут компании значительную пользу.

Взаимоотношения компании как работодателя и сотрудников строятся по принципу справедливого партнерства. Компании СИБУРа обеспечивают своим сотрудникам достойные условия труда, справедливое вознаграждение, социальные гарантии, возможности профессионального и карьерного роста.

3. Определение затрат на программы КСО

Таблица 22 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	«Я - сибуренок»	Руб.	С начала 2010 г. по настоящее время ПАО «Сибур» выделил более 8 млрд руб. на ее реализацию	8 млрд руб
2	«Сибур - юг»	Руб.	12,5 млн. руб.	12,5 млн. руб
3	«Сибур – СУР »	Руб.	700 тыс.руб.	700 тыс.руб.
4	«Сибур – детям»	Руб.	2,8 млн. руб.	2,8 млн. руб.
				ИТОГО: 8 016 млн.руб

Общая сумма на реализацию программ КСО составляет 8 016 млн. руб.

Самая затратная статья – это программа «Я–сибуренок» (8 млрд. руб)

4. Эффективности программ и выработка рекомендаций

Развитие детей и привлечения к спортивным кружкам

1) Соответствуют ли программы КСО целям и стратегии организации?

Я думаю, что КСО соответствует целям организации, ООО «Томскнефтехим» не только оказывает помощь детям и организацию культурных мероприятий, также они организуют мероприятия по охране окружающей среды, пропагандируют здоровый образ жизни. Организация не только оказывает помощь внешним стейкхолдерам, но и внутренним, организовывая мероприятия для своего персонала и оказывая им помощь.

2) Внутренняя или внешняя КСО преобладает?

Я считаю, что внешняя и внутренняя КСО равны, т.к. в коллективном договоре прописана помощь сотрудникам, лечение, выделяют путевки работнику и его членам семьи.

3) Отвечают ли программы КСО интересам стейкхолдеров?

Программа КСО подстроена под интересы стейкхолдеров.

4) Какие преимущества получает компания, реализуя программы?

Оказывая благотворительность, компания заинтересована в помощи тому или иному региону, чтобы сотрудничать в других иных вопросах с ними.

5) Адекватны ли затраты на мероприятия КСО их результатам?

Не зная точных затраченных сумм, я думаю, что вполне адекватные затраты на мероприятия КСО, так как это делается для привлечения в дальнейшем инвесторов и новые рабочие силы.

6) Какие рекомендации могут быть предложены компании для совершенствования практики КСО?

Я думаю, что организация вполне справляется с КСО и рекомендации по ней не нужны.

Заключение

Одна из главных целей в нефтехимическом бизнесе – повышение эффективности производства, которое закладывается уже на стадии разработки проекта, его реализации, оптимизации, сокращения транзакций, регулирования циклов бизнеса, развитие кластерной формы организации производства нефтегазохимической продукции и ее переработки в специальных индустриальных парках. Одним из наиболее предпочтительных направлений развития отечественной нефтегазохимии является активное вовлечение в переработку природного газа, а также ценных компонентов природного (богатого высшими углеводородами) и попутного нефтяного газа.

Повышение конкурентоспособности отечественного химического комплекса требует сконцентрировать внимание в данный период времени на следующих основных направлениях:

- расширение производства первичных мономеров и обеспеченность их сырьем с выходом на товарные продукты (именно здесь может проявиться эффективность за счет относительно дешевого сырья);
- последующие стадии переработки в конечную продукцию;
- малотоннажная специальная химия;
- товары потребительской химии.

Рост внутреннего потребления синтетических каучуков связан с производством шин для увеличивающегося выпуска автомобилей, особенно иностранных производителей в премиальном сегменте, и прихода на внутренний рынок международных производителей шин, которые потенциально могут закупать, при соответствующем качестве, продукцию российской нефтегазохимии

Главная проблема большинства российских нефтехимических предприятий на сегодняшний день состоит, в частности в неспособности эффективно управлять деятельностью предприятия в соответствии с современными условиями экономической ситуации.

Вследствие чего, понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики, они тесно связаны между собой.

Под экономической эффективностью понимаем отношение результата к затратам деятельности предприятия, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, его сбыта характеризующееся достижением высоких финансовых показателей. Производственная деятельность предприятия осуществляется тем эффективней, чем совершеннее на ней техническая оснащенность производства, под которой понимается комплекс конструкторских, технологических и организационных мероприятий, обеспечивающих разработку и освоение производства различных видов продукции, а так же совершенствование выпускаемой продукции. Безусловно, стоит отметить тот факт, что после проведенной на ООО «Томскнефтехим» модернизации производства в 2014 году суммарный объем производства полиэтилена низкой плотности и полипропилена увеличился на 10,5%, до 410 тыс. тонн в год. Также, наличие четкой финансовой стратегии в изменяющихся внешних условиях повышает уровень экономической эффективности.

Главное в управлении экономической эффективностью на нефтехимических предприятиях – это увязка и системность показателей. Для этого и служит методика KPI, характеризующая статический показатель и его динамику. Результатом выступают показатели эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью фирмы с учетом действия всех факторов. При поведении управления экономической эффективностью следует учитывать общие и специфические особенности, связанные с функционированием предприятия в условиях финансового кризиса.

Оценка целесообразности и эффективности управления экономической эффективностью фирмы может быть дана в рамках комплексной оценки, а так же, охарактеризована тремя взаимосвязанными блоками (ресурсы – производственно-технологический процесс – результат). Ресурсы следует изучать по трем направлениям, а именно:

- наличие и состояние ресурсов;
- привлечение и выбытие ресурсов;
- эффективность использования ресурсов.

Так как предприятия нефтехимического комплекса являются неотъемлемой частью социально-экономической структуры общества, то они заинтересованы в публикации своих финансовых отчетов с целью использования этой информации «внешними» организациями, заинтересованными в деловом контакте с данным предприятием, и ООО «Томскнефтехим» в этом плане – не исключение. Помимо этого, каждое предприятие, производящее товары и услуги, тщательно контролирует эффективность своей производственной деятельности как материальной основы бизнеса и главного средства его устойчивого финансового состояния и конкурентоспособности. Соответствующая информация – методы учета, анализа, планирования, контроля эффективности использования производственных ресурсов – предназначена для внутреннего использования, прежде всего менеджерами компании, она в основном недоступна для «аутсайдеров» предприятия и охраняется законом о коммерческой тайне. На основании этих документов и проводился финансовый анализ ООО «Томскнефтехим».

В результате практической работы в проведении анализа финансовой деятельности ООО «Томскнефтехим» можно сделать следующие выводы:

В целом производственно-хозяйственную деятельность за 2015 – 2016 годы можно оценить как удовлетворительно, в частности за этот период:

- наблюдается тенденция роста чистой прибыли на 402 072 тыс. руб. или 55,35%;
- себестоимость продаж так же выросла на 1 123 887 тыс. руб. или 13,87%. Рост себестоимости, главным образом связан с ростом цен на сырье, а также на энергоресурсы;

Помимо этого, у ООО «Томскнефтехим» есть «проблемные» статьи баланса, которые фактически характеризуют неликвидные средства в составе

активов. Для устранения «проблемных» статей баланса были предложены следующие мероприятия по их снижению:

- 1) Увеличение объемов реализации продукции;
- 2) Сдача в аренду свободных складских помещений;
- 3) Повышение контроля над незавершенным производством (оценка потерь от брака);
- 4) Совершенствование учета непроизводственных расходов и потерь.

Необходимо проводить мероприятия по управлению развитием промышленности на региональном уровне. В последнее время в регионах утверждаются специальные программы, на реализацию которых предоставляется финансовая поддержка из бюджетов субъектов Российской Федерации. Однако руководству многих субъектов не удается осуществлять эффективное управление промышленностью, а так же другими сферами жизнедеятельности на своих территориях.

В экономике предприятий нефтехимической отрасли может рассчитываться эффективность самых различных аспектов деятельности предприятий: эффективность специализации, концентрации, кооперации, трудовых ресурсов, размещения производства и т.д. Однако все эти виды эффективности в конечном итоге должны способствовать росту рентабельности предприятия.

Список публикаций студента

1. Сафрыгин М. Ю. Организация антикризисного управления на предприятии // XII Всероссийская научно-практическая конференция «Экономические науки и прикладные исследования» (Томск, 19-22 ноября 2015 г.) ТПУ. Изд-во ТПУ, 2015. С 316–320.
2. Сафрыгин М. Ю. Устойчивое развитие как форма взаимодействия между отраслями // Теория и практика современной науки. 2016. № 12 (18). С. 103–107.
3. Сафрыгин М. Ю. Определение критериев рынка природных ресурсов, влияющих на благополучие региона (на примере ТО) // XVII Всероссийская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых учёных «Социально-экономические и правовые проблемы современной России». Томск, 2016. С 158–164.

Список используемых источников

1. Беляев Д. М. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта. Орел: Орел ГТУ, 2013. 474 с.
2. Ушакова Т. В. Информационное обеспечение аналитических расчетов с использованием системы SAP. Казань: Казан. ун-т, 2015. 50 с.
3. Проблемы формирования количественных и качественных критериев КРІ и их влияние на итоговый финансовый результат // Горизонты экономики. 2014. № 1 (13). С. 18–22.
4. Введение КРІ и результаты его применения в России // Статистика и экономика. 2016. № 1 (22). С. 5–8.
5. Рябова М. А. Анализ финансового состояния: учебно-практическое пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2011. С.83–84
6. Ликвидность. Расчет коэффициентов ликвидности [Электронный ресурс] / Финансовый аналитик. URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/calculation_of_liquidity.html (дата обращения: 05.05.2017).
7. Стоянов Е., Стоянова Е. Экспертная диагностика и аудит финансового положения предприятия. М.: Перспектива, 2013. 486 с.
8. Колесников С. И. Анализ внутренней и внешней среды организации. М.: Изд-во «Дашков и К», 2010. 304 с.
9. Швецова Н. К. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления финансовой устойчивостью бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2013. № 3 (15). С. 103–106.
10. Рокотянская В. В. Сущность понятия рентабельность и основные пути повышения рентабельности промышленных предприятий // День науки: общеуниверситетская науч. конф. молодых учёных и специалистов: сб. материалов. М., 2015. С.199–204.
11. Вахрушев В. О. Методика факторного анализа предприятия. М.: Новости, 2012. 256 с.

12. Чумаков Е., Товкач С. Анализ прибыли предприятия. М.: ИЭПП, 2011. 268 с.
13. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / под ред. С. В. Галицкой. М.: Эксмо, 2008. 649 с.
14. Экономические методы определения рентабельности в промышленности: Вопросы методологии рентабельности: учебник / под ред. В. Н. Масленникова. М.: Финансы и статистика, 1975. 460 с.
15. Селезнева Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации. М.: ЮНИТИ-Дана, 2008. 583 с.
16. Пещанская И. В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика. М.: Экзамен, 2006. 400 с.
17. Бариленко В. И. Анализ финансовой отчетности. М.: КНОРУС, 2008. 432 с.
18. Медведев В. А. Социалистическое производство: Политико-экономическое исследование: монография. М.: Экономика, 1981. 540 с.
19. Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности. М.: Вузовский учебник, 2009. 367 с.
20. Гиляровская Л. Т. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Проспект, 2008. 360 с.
21. Воробьев Ю. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. Симферополь: Таврия, 2007. 632 с.
22. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2006. 425 с.
23. Банк В. Р. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: ВЕЛБИ, 2006. 344 с.
24. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. 288 с.
25. Ронова Г. Н. Финансовый анализ: учебно-практическое пособие. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2007. 211 с.

26. Толпегина О. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: МИЭМП, 2009. 196 с.
27. Блажевич О. Г. Теоретические аспекты повышения эффективности финансовых показателей предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2013. №4 (23) . С. 28–34.
28. Блажевич О. Г. Управление денежными потоками в организации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2015. №1 (30). С. 12–18.
29. Полунин А. Ф. Экономика нефтехимической отрасли. М.: ИВЦ "Маркетинг", 2011. 264 с.
30. Dobrovolsky A. L. PEST analysis as a tool of strategical planning // Megapolise management. 2013. №4 (34). P. 116–119.
31. Серкова Н. В. Макроокружение и его влияние на нефтехимическую отрасль и компании // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2011. № 3. С. 53–57.
32. SWOT-анализ: правила и примеры составления [Электронный ресурс] / Акцион управление и финансы. URL: www.gd.ru/articles/8078-swot-analiz (дата обращения: 05.05.2017).
33. Манухов Р. С. Экономика предприятий химических отраслей. М.: Инфра-М, 2013. С. 206–208.
34. Волынский В. Ю. Современное состояние теории и практики оценки финансовой устойчивости предприятия // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2012. № 31. С. 12–16.
35. Бурцев А. Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения // Вестник АГТУ, серия: Экономика. 2010. № 1. С. 254–257.
36. Казакова Н. А. Финансовый анализ. М.: Издательство Юрайт, 2015. С.114–115.
37. Матузов Д. Р. Основы нефтяной и газовой промышленности. М.: Инфра-М, 2014. 118 с.

38. Экономическая эффективность [Электронный ресурс] / Центр управления финансами. URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Ekonomicheskaya-effektivnost.php> (дата обращения: 05.05.2017).
39. Ситников Е. В. Актуальные экономические проблемы модернизации и технологического развития промышленных предприятий // Вопросы экономики. М., 2015. № 3. С. 22–33.
40. Планово-экономические показатели [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООО «Томскнефтехим». URL: <https://www.sibur.ru/TomskNeftehim/disclosure/> (дата обращения: 05.05.2017).
41. Топливоно-сырьевой сегмент [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО "СИБУР Холдинг". URL: http://investors.sibur.com/sibur-at-a-glance/business-overview/feedstock-and-energy-segment.aspx?sc_lang=ru-RU (дата обращения: 05.05.2017).
42. Информация о ПАО «СИБУР Холдинг» [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО «СИБУР Холдинг». URL: <http://sibur.ru> (дата обращения: 05.05.2017).
43. Промышленность Томской области [Электронный ресурс] / ТОМСКИНВЕСТ. URL: <http://www.tomskinvest.ru/industry.html> (дата обращения: 05.05.2017).
44. Развитие производства полимеров в ООО «Томскнефтехим» [Электронный ресурс] / Инвестиционный портал Томской области. URL: <http://www.investintomsk.com/files/SuccessStories/tomskneftehim.pdf> (дата обращения: 05.05.2017).
45. Стратегия развития нефтехимического Кластера Томской области на период до 2030 года [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Администрации Томской области. URL: https://docviewer.yandex.ru/view/0/?*=VVRcyfm3S8AGyINjNxYjd2UqCLp7InVybCI6Imh0dHBzOi8vd3d3LnRvbXNrLm dVdi5ydS9maWxlcY9mcm9udC9kb3dubG9hZC9pZC80Mjg5NyIsInRpdGxlljoiNDI4OTciLCJ1aWQiOiIwIiwieXUiOiI4NjIwMjMzMjg5NDQwNjA3MTE5Iiwibm9pZn

JhbWUiOnRydWUsInRzIjoxNDk1Njk4NjIzNjg0fQ%3D%3D&lang=ru (дата обращения: 05.05.2017).

46. Лямкин Н. А. Экономика нефтегазовой промышленности. М.: Ось-89, 2009. 192 с.

47. "Томскнефтехим" запустил обновлённое производство полимеров [Электронный ресурс] / Национальная Ассоциация нефтегазового сервиса. URL: <http://nangs.org/news/business/tomskneftekhim-zapustil-obnovljonnoe-proizvodstvo-polimerov> (дата обращения: 05.05.2017).

48. Томскнефтехим: оптимизация без потерь [Электронный ресурс] / Деловой портал «Управление производством». URL: http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/efficiency/tomskneftehim-optimizacija.html (дата обращения: 05.05.2017).

49. Magazine: resource efficiency [Электронный ресурс] / Magazine. 2015. URL: <http://www.makingitmagazine.net/article4214> (дата обращения: 05.05.2017).

50. Modern problems of the oil refining industry in Russia [Электронный ресурс] / The Scientist magazine. URL: <http://www.the-scientist.com/article/172005> (дата обращения: 05.05.2017).

51. Ключевые показатели эффективности организации [Электронный ресурс] / Журнал Юнидо России. URL: <http://www.unido-russia.ru/about32> (дата обращения: 05.05.2017).

52. Марченко И., Осипов А. Технология важнейших отраслей промышленности. М.: ЭКСМО, 2012. 208 с.

53. Кареев А., Хакимов Р. Экономика внешних связей России. М.: ИЭПП, 2015. 121 с.

54. Жердева Д. О. Нефтегазовый комплекс России. М.: Изд-во МЭИ, 2014. 202 с.

55. Зайцев Н. А. СПГ восходит на востоке. М.: ГНОМ и Д, 2016. 142 с.

56. Орлов Д. А., Кузнецов Е. А. Монетизация запертых запасов. СПб.: Питер, 2015. 288 с.

57. Козлов А., Красковский П. Развитие нефтехимической отрасли в России. М.: Благовест-В, 2014. 119 с.
58. Stoa R. CERA sees strong LNG growth mined commercial success // Economics of Transition, 2016. № 2. P. 123–129.
59. Fairchild C. Market access remains key for LNG producers // The Economic Journal. 2014. №6. P. 15–21.
60. Kousal R. Analyst sees problem for expected LNG construction // J. of Industrial Economics, 2016. P. 302–311.
61. Sateri H. SWOT analysis risk assessment // J. of Industrial Economics, 2016. P. 436–452.
62. Eichel J. Middle East gas line to Europe success // Economics of Transition, 2015. V. 2. P. 25–36.
63. Omurk L. Modern problems of the oil refining industry in Europe // Environment and Planning, 2015. № 22. P. 9–14.
64. Sexton D. Surface production operations. N. Y., 2012. P. 29–35.
65. Marner M. Pipeline transportation of crude oil. Berkeley, 2011. 114 p.

Приложение А (справочное)

Бухгалтерский баланс ООО «Томскнефтехим» на 31 декабря 2016 года

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 года					
Организация: ООО «Томскнефтехим» Идентификационный номер налогоплательщика Вид экономической деятельности: Производство прочих химических органических основ Организационно-правовая форма / форма собственности: Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность Единица измерения: тыс.руб. Местонахождение (адрес): 634067, Российская Федерация, г. Томск, Кузнецкий тракт, д. 2/202			Форма по ОКУД 0710001 Дата (число, месяц, год) 31 12 2016 по ОКПО 70333562 ИНН 7017075536 по ОКВЭД 26.14.7 по ОКОПФ/ОКФС 12300 16 по ОКЕИ 394		
Показатель	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
Разделы 1.1. - 1.5. Приложения*	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Раздел III п. 1 Пояснений*	Нематериальные активы	1110	769	886	1 003
Раздел 1.4 Приложения*	Результаты исследований и разработок	1120	5 069	8 769	11 560
Раздел III, пункт 2 Пояснений**	Нематериальные немонетные активы	1130	-	-	-
Разделы 2.1, 2.3, 2.4 Приложения*	Материальные немонетные активы	1140	-	-	-
Раздел III, пункт 3 Пояснений**	Основные средства	1150	14 942 491	14 161 112	9 109 718
Раздел 2.1 Приложения*	в том числе:				
Раздел 2.1 Приложения*	основные средства	1151	14 492 020	7 172 840	6 504 429
Раздел 2.2 Приложения*	незавершенное строительство	1152	450 471	6 988 272	2 605 289
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	1 034	414	235
Раздел 3.1 Приложения*	Финансовые вложения	1170	1 559 253	1 559 253	6 494 385
Раздел III, пункт 5.1 Пояснений**	в том числе:				
	инвестиции в дочерние общества	1171	-	-	-
	инвестиции в зависимые общества	1172	-	-	-
	инвестиции в другие организации	1173	1 559 253	1 559 253	1 559 258
	займы, предоставленные организациям	1174	-	-	4 935 127
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Отложенные налоговые активы	1180	144 979	171 354	149 385
Раздел III, пункт 4 Пояснений**	Прочие внеоборотные активы	1190	483 181	724 800	1 004 296
	Итого по разделу I	1100	17 136 776	16 626 388	16 770 582
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Раздел 4.1 Приложения*	Запасы	1210	839 918	608 474	620 282
Раздел III, пункт 6 Пояснений**	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	792 420	550 883	533 842
	затраты в незавершенном производстве	1212	44 193	49 984	77 620
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	793	50	50
	товары отгруженные	1214	-	551	5 129
	расходы будущих периодов	1215	3 012	7 006	3 641
	прочие запасы и затраты	1216	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 761	547	3 520
Раздел 5.1, 5.2 Приложения*	Дебиторская задолженность	1230	1 478 181	976 274	589 981
Раздел III, пункт 7 Пояснений**	долгосрочная, в том числе:				
	покупатели и заказчики	1231	-	-	-
	вендоры и поставщики	1232	-	-	-
	авансы выданные	1233	3 397	8 622	3 411
	прочие дебиторы	1234	-	-	-
	кредиторская, в том числе:				
	поставщики и заказчики	1235	1 073 048	421 628	242 805
	вендоры и поставщики	1237	-	-	-
	авансы полученные	1238	41 472	43 079	39 454
	прочие кредиторы	1239	360 264	502 945	304 311
Раздел 3.1 Приложения*	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), в т.ч.	1240	3 477 099	3 371 710	252 788
Раздел III, пункт 5.2 Пояснений**	займы, предоставленные на срок менее 12 мес.	1241	3 477 099	3 371 710	252 759
Раздел III, пункт 8 Пояснений**	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 476	10 415	3 349
	в том числе:				
	касса	1251	-	-	78
	расчетные счета	1252	2 106	9 998	2 886
	банковские счета	1253	-	-	-
	прочие денежные средства	1254	370	417	385
	денежные эквиваленты	1255	-	-	-
	Прочие оборотные активы	1260	14 036	31 718	5 672
ПО С. И. ДОБРИНСКАЯ	Итого по разделу II	1200	5 814 471	4 999 138	1 475 592
БАЛАНС		1600	22 951 247	21 625 526	18 246 174

31.03.2017

ДОБРИНСКАЯ О.В.

ТЕЛ. 280-597

отбыть срок 19.05.2017

	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Раздел III, пункт 9 Пояснений**	Уставный капитал	1310	6 537 931	6 537 931	6 537 931
	Вклад в уставной капитал до регистрации изменения учредительных документов	1311	-	-	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Раздел III, пункт 9 Пояснений**	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 176 340	1 176 340	1 176 340
Раздел III, пункт 9 Пояснений**	Резервный капитал	1360	263 293	263 293	263 293
	Нераспределенная прибыль (неоткрытый убыток)	1370	10 137 437	9 008 917	8 282 469
	Итого по разделу III	1300	18 115 001	16 986 481	16 260 033
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	кредиты банков	1411	-	-	-
	займы полученные	1412	-	-	-
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Отложенные налоговые обязательства	1420	321 826	369 943	293 486
Раздел III, пункт 19 Пояснений**	Оценочные обязательства	1430	6 325	23 116	18 619
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	328 151	393 059	312 105
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	кредиты банков	1511	-	-	-
	займы полученные	1512	-	-	-
Разделы 3.3, 5.4. Приложения*	Кредиторская задолженность	1520	1 170 240	2 270 793	928 767
Раздел III, пункт 11 Пояснений**	в том числе:				
	поставщикам и подрядчикам	1521	922 693	2 200 849	872 585
	задолженность перед персоналом организации	1522	266	118	-
	задолженность перед государственными и внебюджетными фондами	1523	47 439	25 849	22 338
	задолженность по налогам и сборам	1524	187 224	40 566	28 063
	высokes к уплате	1525	-	-	-
	авансы полученные	1526	6 556	2 296	5 255
	задолженность перед учредителями (участниками) по выплате доходов	1527	-	-	-
	другие кредиторы	1528	6 062	1 115	526
Раздел 7 Приложения*	Доходы будущих периодов	1530	3 257 163	1 810 050	555 976
Раздел III, пункт 19 Пояснений**	Оценочные обязательства	1540	80 682	165 143	189 293
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	4 508 093	4 245 986	1 674 036
	БАЛАНС	1700	22 951 247	21 625 526	18 246 174

* - Приложения к Пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2016 год

** - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2016 год

Руководитель



(подпись)

Рогов Максим Николаевич
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер по доверенности № 741/ТНХ от 14.10.2016

(подпись)

Фаталдина Анна Васильевна
(расшифровка подписи)

«01» марта 2017 г.

Приложение Б (справочное)

Отчет о финансовых результатах ООО «Томскнефтехим» за 2016 год

Отчет о финансовых результатах
за 2016 г.

Организация: **ООО «Томскнефтехим»**
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности: **Производство прочих химических органических основных веществ**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность**
Единица измерения: **тыс. руб**

Форма по ОКУД	Коды 0710002		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
по ОКПО	70 353 562		
ИНН	7017 075 536		
по ОКВЭД	20.14.7		
по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2016 г.	За 2015 г.
Раздел III, пункт 15 Пояснений**	Выручка	2110	10 650 733	9 475 477
	в том числе:			
	услуг по переработке и процессинга	2111	10 081 709	8 906 669
	предоставления имущества в аренду	2112	327 586	323 146
	продукты нефтегазопереработки	2113	117	94
	оптовая торговля	2114	48	-
	другие работы и услуги	2115	241 273	245 568
Раздел 6 Приложения*	Себестоимость продаж	2120	(9 227 902)	(8 104 015)
	в том числе:			
	услуг по переработке и процессинга	2121	(8 855 795)	(7 733 688)
	предоставления имущества в аренду	2122	(176 701)	(167 572)
	продукты нефтегазопереработки	2123	(38)	(88)
	оптовая торговля	2124	(46)	-
	другие работы и услуги	2125	(195 322)	(202 667)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 422 831	1 371 462
	Коммерческие расходы	2210	-	-
Раздел 6 Приложения*	Управленческие расходы	2220	(509 921)	(504 020)
Раздел III, пункт 16 Пояснений**	Прибыль (убыток) от продаж	2200	912 910	867 442
	Доходы от участия в других организациях	2310	9	1
	Проценты к получению	2320	281 888	180 208
	Проценты к уплате	2330	-	-
Раздел III, пункт 17 Пояснений**	Прочие доходы	2340	471 032	246 981
Раздел III, пункт 17 Пояснений**	Прочие расходы	2350	(189 253)	(335 182)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 476 586	959 450
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Текущий налог на прибыль	2410	(376 320)	(178 355)
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(59 225)	41 126
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	48 117	(76 458)
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(26 339)	21 797
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Прочее	2460	6 476	14
по г. Томску	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 128 520	726 448

31.03.2017

ДОБРЯНСКАЯ О.В.

ТЕЛ. 280-597

доб
отчетное дело 19.03.2017

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 г.
1	2	3	4	5
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	1 128 520	726 448
	Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

* - Приложения к Пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2016 год

** - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2016 год

Руководитель



Рогов Максим Николаевич
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер по доверенности № 74/1/ТНХ от 14.10.2016

(подпись)

Фаталина Анна Васильевна
(расшифровка подписи)

«01» марта 2017 г.

Приложение В
(обязательное)

Анкета, на основании которой проводится оценка качества трудовой жизни
исследуемой организации

Показатели качества трудовой жизни	Оценка	Показатели качества трудовой жизни	Оценка
1. Трудовой коллектив.		5. Служебный рост и карьера.	
Хороший психологический климат		Наличие типовых моделей карьеры	
Нормальные отношения с администрацией		Выявление лидеров и работа с ними	
Участие сотрудников в управлении		Планирование служебной карьеры	
Соблюдение регламентирующих документов		Руководство способствует карьере	
Минимальные стрессы на работе		Сочетание личных целей и целей организации	
Позитивная мотивация сотрудников к труду		Поощрение обучения персонала	
Взаимоотношения малых социальных групп		Продвижение по заслугам и квалификации	
Характеристика работоспособности коллектива		Объективная аттестация кадров	
Социальная структура коллектива (пол, возраст, национальность)		Желание долговременной работы (пожизненный найм)	
Эффективность работы коллектива		Возможность роста (отсутствие апатии и застоя)	
2. Оплата труда.		6. Социальные гарантии.	
Применяемая тарифная система оплаты труда		Оплата больничных листов	
Обоснованность квалификации и ставок оплаты труда		Предоставление отпуска по графику	
Хорошая заработная плата		Выплата гарантированных пособий по ТК РФ	
Возможности дополнительной оплаты (приработок)		Пособие в случае увольнения или по сокращению штатов	
Доплаты за совмещение профессий, степень, звание		Пособие в случае смерти сотрудника	
Вознаграждение за конечный результат		Дополнительная пенсия	
Премия по итогам квартала и года		Медицинское страхование	
Премии за выслугу лет, по возрасту		Страхование жизни и стихийных бедствий	
Ощущение справедливости в		Соблюдение гражданских прав	

оплате труда			
Ощущение экономического благосостояния		Ощущение социальной защищенности	
3. Рабочее место.		7. Социальные блага.	
Территориальная близость к дому		Выплата материальной помощи к отпуску	
Хороший офис и мебель		Получение форменной одежды и обуви	
Современная оргтехника		Оплата спортивно-оздоровительных услуг	
Служебный транспорт, автостоянка		Подарки к дням рождения и к юбилейным датам	
Хорошие экономические и физиологические условия труда		Льготные кредиты на жилье и покупку автомобиля	
Уровень организации рабочего места		Компенсация транспортных расходов	
Техника личной работы (органайзер, ежедневник и др.)		Компенсация расходов на питание (льготы)	
Целевое планирование в организации		Оплата расходов по детским учреждениям	
Уровень нормирования труда		Достижение полного материального благосостояния	
Ощущение личной безопасности		Ощущение социального благополучия	
4. Руководство организацией.			
Доверие к руководителям			
Хорошие отношения с начальником			
Соблюдение прав личности сотрудника			
Стабильная кадровая политика			
Уважение подчиненных			
Преданность организации			
Удовлетворенность стилем руководства			
Возможность выборности руководителей			
Работоспособность руководства			
Желание работать в будущем с руководителем			

Приложение Г
(обязательное)

Determination of key indicators of economic efficiency of petrochemical enterprises in the current economy

Introduction, Part 1.1.

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ52	Сафрыгин М.Ю.		

Консультант каф. экономики (руководитель ВКР)

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент кафедры экономики	Плучевская Э.В.	к.э.н., доцент		

Консультант-лингвист кафедры иностранных языков ИСГТ

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
старший преподаватель	Бескровная Л.В.			

Introduction

The efficiency of using petrochemical resources influences the steady growth of the Russian economy, its competitiveness in the modern resource market. The most important factor in the development of an industrial enterprise is the reduction of costs and the modernization of the production process.

By decree of the President of the Russian Federation of 07.07.2011, No.899, energy efficiency and energy saving, as well as the petrochemical complex are defined as the main directions for the development of science and technology in Russia, which are necessary for improving and technological development of the Russian economy and increasing its competitiveness in the world market.

Everyone knows that in the structure of the Russian economy, the fuel and energy complex plays an important role in supplying fuel and energy resources, and also as a main source of the country's income. All this leads to the fact that the prospects for the development of this industrial complex are always given increased attention.

Unfortunately, the enterprises of Russian oil refining industry, which is part of the fuel and energy complex, lag behind in the level of development of foreign enterprises. The oil refining industry is the energy-intensive production. It should be noted that in the last few years, a number of projects have been implemented in Russia to modernize almost all large and medium-sized oil refineries in order to deepen the processing of oil and modern products, first of all, motor fuels that conform to the standards of Russia and the European Union.

The relevance of the topic is that the resource, water and energy potential of Russia, which are important factors of economic growth, are formed and used inefficiently. The Improving of the methodology for determining important indicators of the economic efficiency of the activities of oil refineries is necessary for improvement and increasing the effectiveness of this type of activity.

The purpose of the dissertation research is the determination of important indicators of economic efficiency of petrochemical enterprises.

The main scientific idea is the determination of important indicators of economic efficiency of petrochemical enterprises. The scientific result of the study is whether this technique is effective.

The subject of the study is the efficiency of economic activities of petrochemical enterprises.

The object of the study is the petrochemical enterprises.

The research methods are analysis, synthesis, analogy, expert assessments and methods of mathematical statistics.

As the oil and gas complex in Russia is supervised by the Ministry of Energy, so the information basis for the study was the official materials of the Ministry of Energy of the Russian Federation, legislative acts of energy, annual reporting of oil and gas companies, and reporting data of «Tomskneftekhim».

The authenticity of the scientific provisions, conclusions and recommendations contained in this dissertation research is provided by the application of modern theories of strategic management, as well as economic methods of research, analysis of scientific methodological literature, application of modern methods of economic analysis, and more others.

The convincing conclusions of the dissertation research are confirmed by their discussions at international and Science conferences, as well as publications in scientific editions recommended by the Ministry of Education of the Russian Federation.

The practical importance of the work is that the developed toolkit for managing and evaluating the economic activity of efficiency can be used in oil refineries that solve problems of improving the efficiency of economic management.

The results of the research are useful for petrochemical enterprises studying energy efficiency issues.

Thus, it is necessary to form a system of criteria and indicators that reflect the

economic results of enterprises aimed at improving the economic efficiency of the petrochemical complex.

1 Theoretical bases of an estimation of economic activity of the petrochemical enterprises

1.1 Method of assessing the effectiveness of economic activity of an enterprise

The effectiveness of the petrochemical resource usage determines the consistent increase of the Russian economy, its competitiveness in the international market. On the one hand, the tendency to the expansion usage of chemical products is developing, on the other hand – a negative influence on our environment is increasing. It goes without saying that low effectiveness of nature management affects an economy, electricity and ecology of the country. Therefore it is important to carry out some resource-saving activities and introduce modern technologies to increase its effectiveness.

In many countries, people pay a great attention to the effectiveness of energy resources and its reduction. The same thing we can observe in Russia and it is significant to use a foreign experience in this sphere.

It is necessary to study the technical level of production, its quality and competitiveness in order to evaluate the efficiency of the company. A systematic approach, variety of factors and a quality selection of reliable information are in the basis of the analysis.

Also, it is significant to determine its main elements so that to specify the essence of the analysis. As a rule these parts include: the finance, structure of funds and property, aims of the financial analysis. Nowadays the finance plays an important part. We should consider an increasing role of the finance as a tendency which has a particular influence.