

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономики и финансов

Заведующий кафедрой
канд. экон. наук
К.А. Баннова

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ»

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Выполнил работу
студент 3 курса
заочной формы обучения

Джурмий Ярослав Игоревич

Научный руководитель
канд. экон. наук

Гамукин Валерий Владимирович

Рецензент
Главный специалист планово-
экономического отдела
ООО «РН-Уватнефтегаз»

Дубина Алёна Сергеевна

Тюмень
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ.....	6
1.1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.....	6
1.2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	13
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ОПЫТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	23
2.1. СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	23
2.2. СНИЖЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
2.3. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТЫ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В РОССИИ В 2014-2018 ГГ.....	41
2.4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТЫ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В РОССИИ В 2014-2018 ГГ.....	50
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ».....	57
3.1. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ».....	57
3.2. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	67
3.3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.....	86
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	97
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	101

ВВЕДЕНИЕ.

В современном мире отечественное производство обусловлено высокой энергоёмкостью, и, если сравнивать её с другими не менее развитыми государствами, то по основным показателям она выше, а это непременно приводит к уменьшению энергетических показателей безопасности всей страны, но также следует отметить, что это непосредственно приводит и к уменьшению экономического благосостояния. В условиях плотной внешнеполитической конкуренции и постепенного ухода мировых экономик от экспорта углеводородного сырья диктует для Российской Федерации оптимизации производственных издержек и увеличения эффективности использования всех видов энергоресурсов.

Тенденция к повышению энергоэффективности всего производства в компаниях, в первую очередь, определена такими параметрами как

1) высокая себестоимость на единицу выпускаемого продукта, по причине того, по причине высоких энергозатрат, так как стоимость собственной продукции для предприятия доходит 40-45%. Уменьшение процента энергетических затрат позволит рентабельность российской продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Помимо этого, сэкономленные средства можно использовать в развитие того же самого производства, на повышение уровня квалификации работающего персонала;

2) надежды на то, что в скором времени закончится рост тарифов на электрическую энергию нет, а для предприятий данные условия будут только жёстче;

3) увеличение потребления электрической энергии прямо пропорционально затормаживает развитие производства;

4) энергетическим компаниям уже сейчас требуется развивать «трёх китов», на которых держится мировая энергетика: высокое качество, надёжность и бесперебойность передачи электрической энергии потребителям.

По этой причине исследование вопроса повышения инвестиционной привлекательности предприятия представляется необходимым и

своевременным. Непосредственно, данная тема является актуальной особо актуальной для российских предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере электроэнергетики.

Особая значимость указанной проблематики для современных энергетических предприятий является основным выбором темы выпускной магистерской работы и в связи с этим определила постановку её цели и задач.

Целью данной работы является определение уровня инвестиционной привлекательности предприятия энергетической сферы и разработка рекомендаций по ее повышению. Для реализации заявленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий;
- проанализировать сущность и результаты инвестиционной политики России в проекты по энергосбережению;
- провести анализ экономической деятельности исследуемого предприятия;
- оценить инвестиционную привлекательность хозяйствующего агента;
- разработать мероприятия по повышению экономической эффективности трудовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Предметом исследования является инвестиционная привлекательность предприятия. Объектом исследования выступает ООО «Ноябрьскэнергонефть».

В ходе выполнения работы были использованы научные труды отечественных и зарубежных ведущих экономистов, материалы учебной литературы и источники Internet.

При выполнении выпускной квалификационной работы были использованы локальные нормативные документы, методические указания и инструкции изучаемого предприятия, которые регламентируют его хозяйственную деятельность, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

В процессе исследования использовались общеэкономические методы анализа, которые необходимы при оценке финансового состояния предприятия

и оценке стоимости бизнеса.

Данная работа структурирована с учётом заявленной цели на выполнение выпускной квалификационной работы, обусловлена совокупностью конкретизирующих её задач и направлена на реализацию представленных в результате выполнения исследования мероприятий.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

1.1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

На сегодняшний день предприятия крайне ограничены в собственных ресурсах. Растет нужда в поддержке инвесторов, средства которых стали бы дополнением к собственным денежным ресурсам. Таким образом организациям требуется как никогда поддерживать своих хозяйства, развивать их, а также расширять сферы влияния и деятельности. Не малое внимание необходимо уделять и развитию новых технологий, поскольку это поможет оставаться на должном уровне. В такие времена руководители организаций несомненно осознают, что дальнейшее продвижение по лестнице развития попросту невозможно без применения всего вышеуказанного в совокупности. Именно это является тем самым ключом успеха, который стремиться найти и сохранить каждый руководитель. В процессе развития повышения инвестиционной привлекательности и организаций, концентрирующих свою деятельность в сфере электроэнергетики в настоящее время существует ряд внешних и внутренних вызовов и финансовых факторов, которые в свою очередь значительно ограничивают поток в отношении данных предприятий. Чтобы решать такие вопросы необходимо разрабатывать конкретные рекомендации по формированию и созданию благоприятной почвы, которая нужна для комплексного развития инвестиционного потенциала о вышеуказанной отрасли. Современные изменения в рамках наращивания инновационных составляющих общих экономических изменений характеризуются, как господствующая форма создания полного обновления материально-технической базы оборудования и мощностей, которые уже имеются, и конца этапа восстановительного роста. Очень сурова действительность в начале прямой активности инвестиционных процессов в настоящих финансово-экономических реалиях. Она выражается тем, что в процессе создания новейших моделей ухода от углеводородных происходит замена тех аспектов,

что формируют рост экономической динамики непосредственно с экстенсивных на интенсивные. Динамика экстенсивных факторов в электроэнергетике преимущественно ограничивается объемным моральным и физическим средством производства. Следствием этого является то, что повышение инвестиционной привлекательности электроэнергетических предприятий теперь определяется общими особенностями промышленного производства как одно из важнейших звеньев инновационной активности, которая обеспечивает мультиэффект технологических и структурных механизмов данной сферы в Российской экономике, тогда как ранее оно определялось только лишь значимостью данной отрасли для технических реформ отечественной экономики. Глобальная оценка данных аспектов в своей совокупности определяет ту самую окончательную цель написания настоящей магистерской диссертации, а именно - выявления главнейших вопросов, которые в свою очередь связаны с привлечением дополнительных финансовых средств в электроэнергетику, и разработку комплексов мер, которые направлены на повышение инвестиционной привлекательности предприятий, работающих в рассматриваемой отрасли [М.А. Пошевнев, О.И. Воловская, Е.В. Плюснина, 2016, с.167].

Совершенно точно, что одну из определяющих функций в финансовом и социально-экономическом развитии общества и в целом государства играет непосредственно отрасль электроэнергетики. Основная проблема компаний электроэнергетики – высокая изношенность оборудования и недостаточно четкие инвестпрограммы по обновлению производственного фонда. Конечно, логически можно предположить, что следствием того, что совокупность изношенности с недостатком пропускной способности электросетей является одной из основных проблем в техническом плане. Что даст возможность для успешного развития и наиболее эффективного функционирования? Несомненно, этого можно добиться посредством создания новейших проектов модернизации и дополнений на основе того оборудования, что было введено раньше, а также применение такого рода технологий на оборудовании и

объектах. То есть, актуальность работы обусловлена особой важностью понять тот факт, что инвестиционная привлекательность непосредственным образом влияет на конкурентную позицию компании на рынке.

Повысить конкурентоспособность организации и, увеличивая долю рынка, повысить возможность развития возможно путем положительной оценки инвестиционной привлекательности. Проводя оценивание инвестиционной привлекательности этих предприятий, немало важно принимать во внимание роль всевозможных внешних и внутренних факторов (в том числе отраслевых, правовых и региональных). Считаю важным отметить, что вид рассматриваемой экономической деятельности, как ни странно, но является одним из наиболее рискованных. Множество факторов определяют рынок услуг по передаче электрической энергии, к которым необходимо незамедлительно обращать на них своё внимание [Ж.Б. Яруллин, З.А. Нафикова, 2017, с. 152]. К таковым можно отнести: лимит именно собственных финансовых средств, моральный и технический силового энергетического оборудования, достаточно длительная и низкая окупаемость и довольно высокая долгосрочность инвестиционных проектов, требующих к себе немалых средств для реализации. В этой связи многих прошедших событий обязательным условием является, если это возможно в той или иной ситуации, изменение цен на энергоносители и тарифов на передачу электрической энергии потребителям. Относительно условий договора, такая мера может спровоцировать вероятность отрицательной отдачи на деятельности электроэнергетических компаний, предприятий и организаций. В первую очередь, стоит отметить, что одним из важных факторов в таком случае является отсутствие гарантии продления сроков такого рода договоров, которые дают великое множество неопределённостей

Несомненно, не следует исключать из внимания тот факт, что возможные риски в работе электросетевых компаний зачастую связаны с авариями на сетевом производстве в виду изношенного фонда производственных мощностей. Светлое экономическое будущее нашей страны будет

положительным в случае наибольшей эффективности финансовых механизмов, финансово-экономических мер и денежной политики, которые предпринимаются Правительством Российской Федерации, а также выделение субсидий на обновление технической базы вышеуказанным организациям. Роль модернизации производственных фондов электроэнергетических предприятий может быть крайне высока и повлиять на их финансовое положение. Разумеется, полученные результаты скажутся на экономическом состоянии регионов и государства в целом, а именно на их улучшении. Иными словами, характеризуя социально-экономическую и политическую обстановку региона, где непосредственно расположена организация, осуществляющая свою профессиональную деятельность и выполняет это довольно тихо и равномерно, то следует заявить, что все это проходит в рамках своих договорных обязанностей где с другой стороны находятся свои же собственные потребители, то в периоды установки цен на оказываемые услуги энергетические компании подвержены государственному контролю. Одна из самых глобальных проблем для таких предприятий это то, когда у потребителей по факту происходит снижение потребления электрической энергии, отталкиваясь уже от запланированных параметров и в такой ситуации мгновенно возникает недостаток денежных средств, на которые оно так рассчитывало при утверждении годового бизнес-плана. Первопричиной всего этого может являться так называемый тарифный прессинг. Все знают, что тарифы на передачу электроэнергии контролируются соответствующими в данной отрасли органами. Конечно, такая сложившаяся ситуация напрямую может повлечь за собой множество рисков, особенно стоит отметить это то, что стоимость тарифов может оказаться ниже нормального порога финансово-экономического уровня для организации [И.А. Дрофа, 2018, с. 242].

Кроме прочего необходимо обратить особое внимание на уровень подготовки персонала, руководителей различного рода подразделений, поскольку именно этот момент является ключевым в формировании и представлении имиджа всего предприятия в целом. Все вышесказанное говорит

о том, повысить инвестиционную привлекательность под силу только грамотно управляемому предприятию.

Традиционно, если продолжать говорить про ту же тему, то под «инвестиционной привлекательностью» понимается обязательный состав таких условий для осуществления инвестиций, которые могут определить предпочтения и желания самого инвестора при конечном выборе объекта вложения средств. Как считает М.Н. Крейнина, то инвестиционная привлекательность во многом зависит, в первую очередь, от показателей, характеризующих финансовое состояние. Но, надо понимать, что по ее мнению, можно сузить это понятие, и рассматривать его уже с точки зрения интереса инвесторов в показателях, напрямую влияющих на доходность единицы капитала, курс акций и уровень дивидендов. Мнение вышеуказанного автора полностью совпадает с классическим подходом к понятию «инвестиционной привлекательности» организаций.

На мой взгляд, к основным минусам данного подхода можно отнести то, что инвестиционная привлекательность рассматривается как нечто вечное и уже не предполагающее возможности и необходимости ее изменения [С.И. Соловьев, 2017, с. 4].

По моему мнению, более точно финансово-экономическая составляющая этой категории раскрыта в определениях Л. Валинуровой и О. Казаковой. Инвестиционную привлекательность они понимают как совокупность объективных признаков, свойств, средств, и что самое интересное, это набор возможностей, которые уже и определяют потенциальный платежеспособный инвестиционный спрос, предоставленное определение представляется нам более широким, так как учитывает интересы желания всех участников инвестиционного процесса. Еще можно обратить внимание и на другие определения данного понятия. Например, мнение Л.Т. Гиляровской, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкого, инвестиционная привлекательность – это самостоятельная экономическая единица, которая обусловлена денежной устойчивостью организации, доходностью её единицы капитала, рыночной

стоимости акций компании в целом и уровнем выплачиваемых дивидендов. Согласно их мнения, создание инвестиционной привлекательности происходит путём конкурентоспособности продукции и ориентации производства на запросы потребителей и создание все более прогрессивных продуктов. Также ими делается акцент и на положительное влияние инновационной деятельности на уровень инвестиционной привлекательности. Вообще и целом, данные авторы имеют подход к инвестиционной привлекательности предприятия как к комплексу различных мер и взаимосвязанных элементов. Опциональность этого подхода позволяет применять указанное определение инвестиционной привлекательности к различным отраслям деятельности. В примере минуса этого высказывания можно выделить следующий. Не всегда, по мнению инвестора финансовое отношение имеет важное значение. Как пример можно предположить, что при определении целесообразности венчурного инвестирования или проведения операций слияния или поглощения.

Состояние баланса и его образ в этой ситуации может потерять всю свою актуальность. В таком случае, в рамках инвестирования для большинства особо важны уже и не привлекательные финансовые показатели, а их стабильное развитие в целом по предприятиям на динамично развивающихся рынках, в которые запланировано вхождение денежных денег [Ж.Б Яруллин, З.А. Нафикова, 2018, с. 154]. Прибыль от таких предприятий вполне может быть очень высокой, вследствие резкого повышения производительности и рентабельности инвестируемого предприятия.

Еще один из интересных подходов представляет Поляк Г.Б., который интерпретирует инвестиционную привлекательность как эдакое состояние субъекта промышленно хозяйственной деятельности, в ситуации с которым у потенциального инвестора может появиться идея пойти на определенный риск и суметь обеспечить приток капитала в финансовой и (или) иной форме.

При поиске первопричин инвестиционной привлекательности (или непривлекательности) данные авторы создают ставку на внутренних и внешних факторах. Хотя выделяют прямую зависимость внутренних факторов от

системы менеджмента выбранного предприятия (т.е. организация может влиять на такие моменты, которые обеспечивают ее инвестиционную привлекательность).

Несомненно, ситуация, которая сложилась в настоящее время касаясь положения внешних факторов только отчасти влияет на итоги деятельности предприятия. В принципе, это даже может быть и инвестиционная привлекательность как региона, так и государства в целом, а также политическая ситуация. Так сложилось, что чаще всего изучение такого понятия инвестиционная привлекательность рассматривают рейтинговые агентства, такие как Эксперт РА, Standard&Poors, Moody's. Одним словом, это, конечно, значимый этап при разработке анализа, так как именно уже на нем исследуются основные показатели, скорость роста объемов производства и стоимости продукции, динамичность и статичность конкурентной борьбы в этой сфере, технологичность принимаемых решений [А.М. Исакова, М.И. Гоголина, 2016, с. 827].

Также с этим, самое прямое влияние на социально-экономическую деятельность организации оказывают и факторы внутренней среды предприятия, и вот уже именно таковые являются основным подлогом при оценивании инвестиционной привлекательности. В таких ситуациях вышеуказанные авторы рассматривают всё предприятие как элемент рыночной системы. Такое суждение верно для большинства масштабных организаций, работающих как Российской Федерации, так и зарубежом.

В конце данного пункта первой главы, от себя хочу отметить, что в определении инвестиционной привлекательности предприятий и организаций заложена мультифункциональная модель оценок, которая может основываться на нескольких основополагающих принципах, представлена на рисунке 1.

В таком случае, проведенный анализ подходов к определению «инвестиционной привлекательности» предприятия может сказать, что в современном мире, существует много пониманий этого определения. В общем и целом, можно закончить таки умозаключением, что комплексный подход в

оценке инвестиционной привлекательности предприятия, нужен уже напрямую для получения максимально положительного результата. Несомненно, что для оценки требуется анализировать тенденции рынка, уровень деловой активности, различные политические факторы и т.д., для выполнения основной цели - снижения инвестиционных рисков.

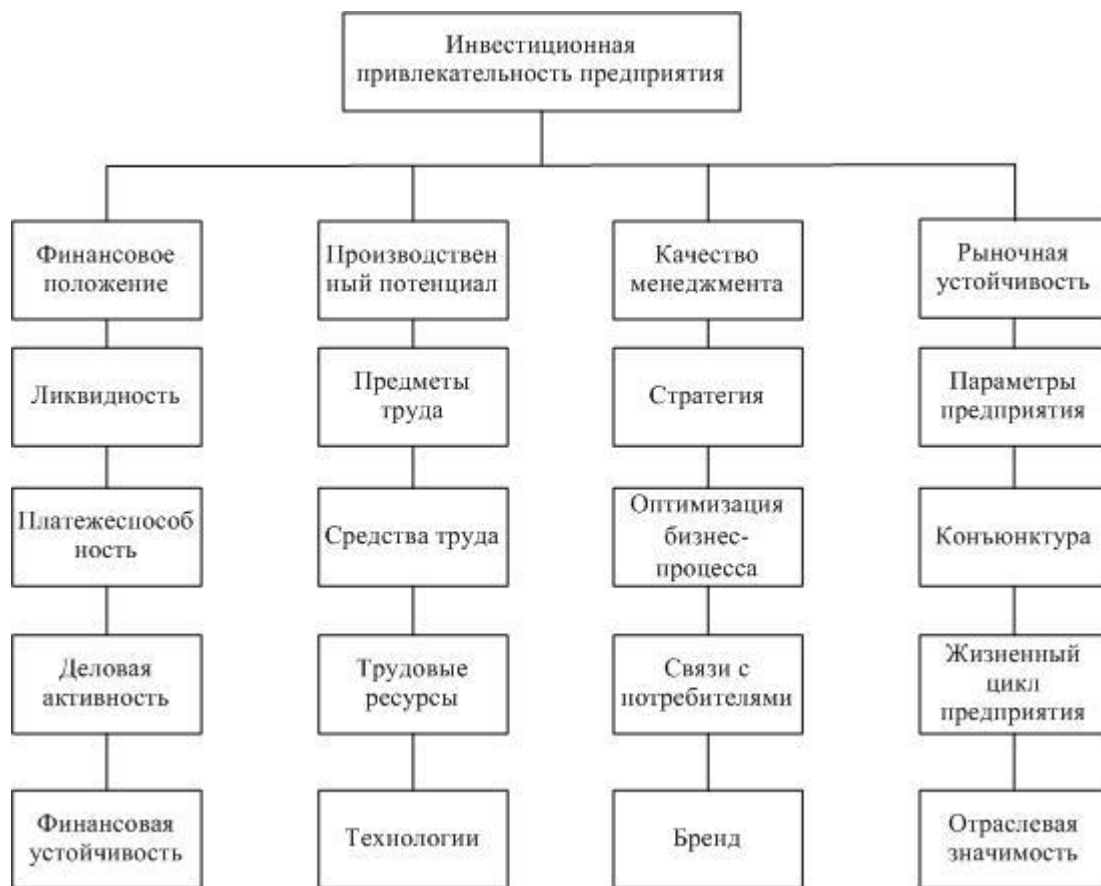


Рис.1. Инвестиционная привлекательность предприятия

Источник: составлено автором

1.2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время в условиях сложившегося мира существует множество разных видов бизнеса, рынков сбыта и видов менеджмента, что можно уже предложить всеобщий гибкий способ, который, без преувеличения однозначно мог бы повысить для инвесторов привлекательность бизнеса, просто невозможно [Я.И. Минакир, 2017, с. 9].

На мой взгляд, чтобы иметь представление об основных направлениях инвестиционной политики, следует довести несколько особо важных направлений:

- вложенные в организацию денежные средства могут вывести его на определённо новый уровень согласно объёмов производства, технологий, качества изготавливаемой продукции и т. д.;

- оперативная окупаемость инвестируемых финансов — сразу можно отметить, что данное понятие относительное, но для большинства инвесторов работающих, например, на развивающихся рынках, это имеет большое значение

- ликвидность активов предприятия — в таких параметрах методологии, в свою очередь, требуется такие инструменты как гибкость котировок акций на фондовой бирже, востребованность долговых бумаг, или, например, стоимость договоров франшизы и т.п.;

- параметры требований для повсеместного развития организации — включает в себя обширный комплекс мер инвестиционной политики предприятия, начиная от способов местного менеджмента и уже заканчивая отношениями с общественностью в виде государственных органов или публичных компаний.

Рейтинговая оценка деятельности компаний в целом завязана на общем уровне инвестиционной привлекательности региона и государства в целом. Такой метод, с одной стороны, выглядит, в принципе, логически корректным, поскольку тяжело даже представить себе, что инвесторы будут вкладывать денежные средства даже в очень крупный и прибыльный бизнес, при например, не гарантированных правах собственности?

В мировой всеми принятой практике принято пользоваться специальными методиками рейтинговых агентств (S&P, Fitchetc.), которые, в частности, включают в себя совокупность параметров и опций инвестиционной привлекательности предприятия [И.И. Орлов, 2018, с. 51].

Одним словом, одними из основных направлений повышения инвестиционной привлекательности смело можно заявить процесс количественного и качественного повышения параметров, улучшение уже работающих производственных фондов, всестороннее развитие их сильных сторон и исправление недостатков [О.М. Муравлева, 2017, с. 321].

Основные направления модернизации инвестиционной деятельности следующие:

- повышение объемов вливания денежных средств в инвестиционные проекты;
- улучшение рентабельности и эффективности уже вложенных денежных средств;
- создание правовой среды;
- оптимизация эффективности уже действующего правового окна в части инвестирования;
- уменьшение рисков;
- улучшение уровня автоматизации процесса.

Основополагающими путями изменения в лучшую сторону инвестиционной деятельности в организации следует называть:

- создание совместных крупных инвестиционных проектов, в первую очередь, и с участием государства в том числе, уже для привлечения новых и потенциальных стратегических инвесторов;
- совершенствование инструментов регулирования инвестиционной деятельности со стороны государства;
- улучшение инвестиционного уровня государства и инвестиционной активности;
- также метод совершенствования инвестиционной деятельности предприятия можно назвать повышением конкуренции на рынке, появление новых крупных участников;
- оптимальное законоисполнение в части инвестиционного процесса и её участников;

- выбор уже более эффективных ключей инвестирования;
- выбор более оптимальных схем вложения денежных средств
- разработка более гибкого программного обеспечения, автоматизирующего работу расчета эффективности последующих вливаний, расчет потенциально возможных проблем и путей их решения, после чего уже презентация доставленной информации потенциальным инвесторам;
- модернизация налогового законодательства, которую можно применить к инвестиционной деятельности, возможность использования налоговых льгот;
- лизинговое финансирование (дача актива в использование без передачи права собственности).

Безусловно, еще можно выделить основные пути совершенствования инвестиционной деятельности, которую можно отнести к стране в общем и целом, либо только к отдельным регионам, а, в частности:

- простые условия для получения налоговых льгот
- простой порядок получения земельных участков
- наличие необходимых производственных фондов для реализации идеи (грамотность и наличие персонала)
- правовая защита инвесторов со стороны государства
- доступные и простые приоритеты в отечественной деятельности инвестиционной политики
- образование полной необходимости в связи с привлечением денежных средств иностранных и других частных инвесторов, множественных внебюджетных фондов и т.п.
- создание и развитие рынка инвестиций.

Довольно активное увеличение инвестиционной привлекательности предприятия достаточно многогранный и долгосрочный процесс, состоящий из нескольких этапов:

1. Учение уровня финансово-экономического развития организации.
2. Понимание характеристики рыночного положения всех дел и уровня конкурентоспособности единицы произведённого продукта.

3. Создание экономического анализа состояния и оконченных продуктов предприятия

Организация, кстати, может составить бизнес-план и далее приступить к его реализации согласно комплекса специальных мероприятий для создания улучшения своей инвестиционной привлекательности. Несомненно, для данного аспекта нужно использовать следующие финансово-экономические процессы:

- уверенное на долгое время стратегическое планирование;
- планирование; использование мнения экспертов в этой отрасли;
- проведение анализа, изобретение и выдача оценки кредитной истории и многогранная проверка экономического состояния.

В этой связи появляется мысль о том, что для создания мероприятий, нужных для повышения инвестиционной привлекательности предприятия, требуется выполнить оценку настоящего ее состояния, узнать сильные и слабые стороны в деятельности компании, высчитать риски, выработать мероприятия для повышения инвестиционной привлекательности [А.А. Медведева, 2016, с. 31].

В процессе такого анализа оцениваются такие стороны, как управление, производство, экономика, сбыт. Определяется отрасль деятельности предприятия, тесно выполненная с наиболее максимальными рисками и обладающая огромным количеством несильных сторон. Вырабатываются меры для создания положения по несильным параметрам.

Выполненный анализ настоящего состояния предприятия принимает вид основой для выработки стратегических мер.

Стратегия – это совокупность основных мер для роста финансово-экономического состояния компании, разрабатываемая на 3-5 лет. Такая система формирует как ведущие цели предприятия, в общем и целом, так и особо важные опции деятельности и систем (продвижение, производство, сбыт). Можно выделить из всего этого качественные и количественные параметры. Стратегия оказывает помощь компании проводить составление

более глубокого и технически корректного бизнес-плана на меньшее количество времени, не отходя от основного замысла. Несомненно, стратегия представляет реальный взгляд предприятия в долгосрочных перспективах и соответствие менеджмента компании внешним и внутренним факторам как для потенциальных инвесторов, так и для настоящих.

Само собой большое значение в чувствах инвесторов может иметь также и кредитная история компании в целом, так как она дает определение, что предприятие имеет весь практический арсенал многообразного опыта освоения бизнес-плана и утверждённых инвестпрограмм. При таком раскладе, чаще всего считается, что более логическими и корректными будут меры, взятые для создания данного потенциала. Как пример, компания может организовать выпуск и погашение облигационного займа маленького размера с довольно коротким сроком погашения. И вот как только окончательный транш будет проведён, предприятие в глазах потенциальных и настоящих инвесторов выйдет на качественно другую ступень осознания.

В любом случае, реформирование (реструктуризация) организации самая затратная мера в предприятии, так как данная процедура объединяет в себе специальный комплекс мероприятий по полному доведению своей работы компания согласно изменяющимся условий рынка со стратегическим планом развития.

Чаще всего реформирование производится по нескольким критериям:

1. Изменение акционерного капитала. Такая мера является улучшением полной структуры своего собственного капитала: деление, прописанные в Законе об акционерных обществах возможности реформирования. Результатом таких действий может произойти улучшение менеджмента предприятия или группы обществ.

2. Изменение организационной структуры менеджмента. Данная дорога реструктуризации направлена на облегчение управленческих задач, которые для себя обеспечивают наиболее главные опции эффективно действующей общества и организационных структур компании, в которых могут вводятся

новые менеджерские системы. Реформирование менеджерского управления и организационной структуры состоит из:

- деления бизнеса по параметрам на маленькие общества компании и другие модели всей организационной структуры менеджмента;

- проявление и уничтожение лишних шестерёнок в общем механизме звеньев в менеджменте;

- добавление в менеджерские системы новых звеньев;

- модернизация информационных потоков;

- другие уже дополнительные мероприятия.

Одним словом, каждое предприятие может изобрести план мероприятий повышения инвестиционной привлекательности, основываясь на личные индивидуальные критерии и рынок инвестиций. Создание таких мероприятий выполняет ускорение привлечения денежных средств [Я.И. Михалкина, О.О. Писанка, 2018, с .54].

В предприятиях имеет место быть создание наиболее эффективного бизнес-плана по повышению инвестиционной привлекательности, который требует включения:

1. Выработка предварительного бизнес-плана. Проще говоря необходимо показать смысл работы компании или бизнеса в целом тому, кто является именно создателем такого проекта, провести детальное экономическое обоснование. Финансовое обоснование в любом случае должно иметь в своем арсенале потенциальный объем как доходов так и расходов, конкретный срок окупаемости сего объекта. Такой документ обычно размером на 1-3 страницы. В ситуациях, если все-таки имеются все необходимые критерии и параметры, то расчеты и создание изначального бизнес-плана могут занять у специалиста в данной отрасли от двух до восьми часов.

2. Разработка полного бизнес-плана. Если приложить в основу такой документ, инвестор будет принимать решение, вкладывать средства в этот проект или нет. В отличие от первого шага, второй этап должен дать полную

информацию для инвестора о ходе реализации проекта, условиях и эффективности его реализации.

3. Выработка подробного до всех мелочей бизнес-плана. Создается, когда уже проекту дают добро инвесторы, которые вложили собственные денежные средства. Он показывает уже именно детальные меры действий. Как пример можно привести контракты с поставщиками, в которые входят сроки поставки, наладки оборудования, индивидуальные испытания, комплексные опробования и выход на планируемую мощность. Создание подробного бизнес-плана производится уже после принятия инвестором положительного решения, в отличие, кстати, от полного, для которого достаточно одобрения инвестора.

В завершение данной главы хочу отметить, что использование инвестиций идёт на пользу для наиболее эффективной деятельности любого предприятия, так как стабильное развитие любой организации требует постоянных вложений в производственные фонды, инновационные разработки и активности в различных сферах деятельности, а также более обширного применения технических инноваций, которое диктует современный мир и настоящее время.

Подытожив, можно понять, что на основании всего вышеизложенного можно сделать краткий вывод о том, что любая организация может осуществить ряд мер для выполнения повышения инвестиционной привлекательности, отталкиваясь от особенностей деятельности предприятия и групп обществ, входящих в состав всей компании и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Требуется отметить тот факт, что они не могут вызвать колоссальных финансовых затрат, зато результатом их осуществления может произойти увеличение интереса со стороны потенциальных инвесторов к предприятию, а также самое является повышение эффективности ее работы [А. И. Ковнир, О.А Рысина, 2017, с. 27].

В таких условиях, когда рыночные отношения организация должна и стремиться не только к получению сверхдохода, но и, как ни странно, к рациональному, оптимальному использованию уже приобретённых денежных

средств. Это даст толчок не только уже удерживать свои позиции на финансово-экономических рынках, но и выполнить обеспечение динамичного развития всех производственных мощностей и фондов в условиях конкуренции. На первоначальном этапе могут быть проведены все вышеуказанные меры, направленные как раз на повышение пресловутой инвестиционной привлекательности предприятия, но, как бы не говорилось, наиболее эффективным и первостепенным для большинства организаций является создание корректного финансирования, который является первым шагом к воплощению в настоящую жизнь остальных предложенных мер. Во-первых, грамотное финансирование вырабатывает у всех звеньев четкое понимание и возможность проанализировать варианты достижения поставленных целей с помощью экономического плана. Во-вторых, выбор оптимизированного варианта экономических действий по заданным критериям таким как: доход, поступления финансов, структура собственного капитала и так далее. В-третьих, экономически некорректные решения сводятся к минимуму, ведь финансовая политика принимается уже с учетом прогноза внешних и внутренних факторов и их изменений. Однако, к не менее важным преимуществам можно еще отнести и возможность оперативного анализа вероятной проблемы и выхода из непростой ситуации. Таким образом, когда в организациях развит процесс грамотного финансирования, то это, конечно, позволяет уже заранее предугадать периоды ухудшения экономического положения всех дел, и заблаговременно подготовить все пути решения — либо провести эдакий сдвиг своих требуемых обязательных платежей во времени, либо получить эти кредиты, либо увеличить общий объем уже всех продаж. Грамотно выстроенное финансирование может дать хорошую возможность не только менеджменту предприятия, но и инвестору оценить насколько успешно и положительно развивается организация и какими средствами будет располагать в будущем. Несомненно, подготовка организации к привлечению инвестиций — довольно грамотно определенный, хоть и трудоёмкий процесс. Организация может сформировать комплекс мер для улучшения

инвестиционной привлекательности, исходя уже напрямую только из своих индивидуальных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Реализация данных мер позволит выполнить ускорение привлечения финансовых ресурсов и снизить их цену.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ОПЫТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

2.1. СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В отечественной экономике уже нередко можно встретить такое понятие как инвестиционный процесс. В настоящее время запустить данный процесс проблемно по причине не очень положительной инвестиционной атмосферы в государстве в связи со слабым производством, нехваткой собственных средств организаций, падением экономики в целом. В такой ситуации основными векторами финансово-экономического развития может являться структурная реорганизация, включающая в себя наиболее эффективное развития основных отраслей для страны.

Инвестиционная деятельность во многом присуща всем компаниям, так как это один из самых ключевых параметров их деятельности. Инвестиционная политика предприятий неразрывно связана со многими видами их деятельности потому как область проблем, реализуемых данным видом функционального менеджмента компании. В наше время увеличение инвестиционной привлекательности предприятия является одной из приоритетных целей потому что указывает насколько данное предприятие вместе с его управленцами эффективно, а это напрямую зависит к привлечению заемных средств [М.П. Болодурина, 2018, с. 186].

Сегодня в экономической литературе присутствует большое количество выполненных работ авторов, связанных с сущностью инвестиционной привлекательности предприятия [Н.В. Игошин, 2017, с. 56]. Но, нет общего знаменателя именно в понимании данного определения, что приводит к осложнению изучения его сущности (рисунок 1).

Из рисунка 2 видно, что множество вариантов понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» довольно многообразны. В принципе, ни одно из определений нельзя назвать полным и вполне правильным. В связи с этим

необходимо уточнить определение инвестиционной привлекательности предприятия.

Афоничкин А. И.	<ul style="list-style-type: none"> целесообразность вложения в предприятие свободных денежных средств
Бочаров В. В.	<ul style="list-style-type: none"> наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег при минимальном уровне риска
Бабушкин В. А., Ендовицкий Д. А.	<ul style="list-style-type: none"> совокупность взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности
Крылов Э. И., Власова В. М.	<ul style="list-style-type: none"> самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется не только устойчивостью финансового состояния предприятия, но и находится в зависимости от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия и уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта
Кабанова О.В.	<ul style="list-style-type: none"> качественная характеристика возможности осуществления инвестиционного потенциала определенного предприятия
Кудряшов А.А.	<ul style="list-style-type: none"> комплексная характеристика предприятия и промышленного потенциала определенного региона, где предприятие осуществляет свою деятельность

Рис. 2. Трактовки понятия «инвестиционная привлекательность предприятия», сформулированные различными авторами

Источник: составлено автором

Теперь, основываясь на результатах рассмотренных формулировок «инвестиционная привлекательность предприятия» следует определять как ничто иное, а собственное определение, представляющее из себя экономическую составляющую, характеризующую эффективность пользования

баланса организации, её стабильность финансового положения, получая такую ситуацию, чтобы потенциальный собственник желал пойти на некий риск и обеспечить приток инвестиций в любой из форм.

Научные работы по изучаемой мною теме позволили узнать, что инвестиционная привлекательность компании может иметь различные виды (рисунок 3).



Рис. 3. Классификация инвестиционной привлекательности предприятия

Источник: составлено автором

Исходя из рисунка 2 видно, что если сравнивать уровни доходности и риска на предприятии для изучения его инвестиционной привлекательности. Если в ходе оценки инвестиционной привлекательности предприятия определено, что она высокая, то это говорит о том, что в предприятие можно инвестировать [Б.Т. Кузнецов, 2018, с. 183]. Операции в данном случае имеют высокую доходность и низкие риски. При средней инвестиционной привлекательности предприятия в предприятие также можно вкладывать денежные средства, но при этом стоит учитывать, что доходность в данном

случае будет не высокой. Низкая инвестиционная привлекательность предприятия предполагает, что при вложении денежных средств прибыль будет очень маленькой, но остается возможность вернуть вложенные средства.

В зависимости от организационно-правовой формы предприятия или организации инвестиционная привлекательность также различается. При высоких положительных результатах деятельности государственных учреждений можно сделать вывод о росте экономики, что положительно сказывается на решении особо социальных задач. Доходность капитала, уровень облигаций и стоимость акций – три основополагающих понятия для потенциальных инвесторов, а для коммерческих предприятий – это уровень его платёжеспособности и уровень доходности.

Согласно сроков инвестиционную привлекательность предприятия можно подразделить на краткосрочную (до 1 года), среднесрочную (от одного до трех лет) и долгосрочную (более трех лет) [Л.Н. Игнатьева, 2019, с. 362].

Если рассматривать инвестиционную привлекательность предприятия по объектам инвестирования, то у одиночного предприятия она зависит от внешних и внутренних факторов, а у холдингов, которые в составе имеют несколько предприятий, она зависит не только от указанных факторов, но и от корпоративного управления.

Рассматривая сущность инвестиционной привлекательности, необходимо обратить внимание на факторы, которые оказывают на нее влияние. Данный вопрос рассмотрен с точки зрения различных авторов. Так, например, Н.А. Бабушкин и Д.А. Ендовицкий выделяют две группы факторов: внутренние, которые зависят от деятельности предприятия, и внешние, которые не имеют зависимости от функционирования предприятия [Д.А. Ендовицкий, Н.А. Бабушкин, 2019, с 219].

На рисунке 4 представлены факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, по мнению Н.А. Бабушкина и Д.А. Ендовицкого.



Рис. 4. Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия по мнению Н.А. Бабушкина и Д.А. Ендовицкого

Источник: составлено автором

Т.В. Теплова в своём обзоре непосредственно определяет как внешние, так и внутренние факторы, которые оказывают немалое влияние на инвестиционную деятельность предприятия, но, безусловно, указывают иные трактовки факторов [Т.В. Теплова, 2018, с. 106]. К внешним факторам, по её мнению, можно отнести:

- инвестиционную привлекательность всей страны;
- инвестиционную привлекательность региона;
- инвестиционную привлекательность отдельной отрасли.

К внутренним факторам:

- финансовое состояние;
- производственные факторы;
- качество менеджмента;

- инвестиционную и инновационную деятельность;
- рыночную устойчивость;
- юридические факторы.

Алексеева А.И. и Григорьева Т.И. при изучении их трудов можно понять, что они предлагают сгруппировать факторы, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, таким образом: факторы общего действия; факторы действия на территориальном уровне [А.И. Алексеева, Т.И. Григорьева, 2018, с. 83]. На рисунке 5 представлены факторы общего действия на инвестиционную привлекательность предприятия.

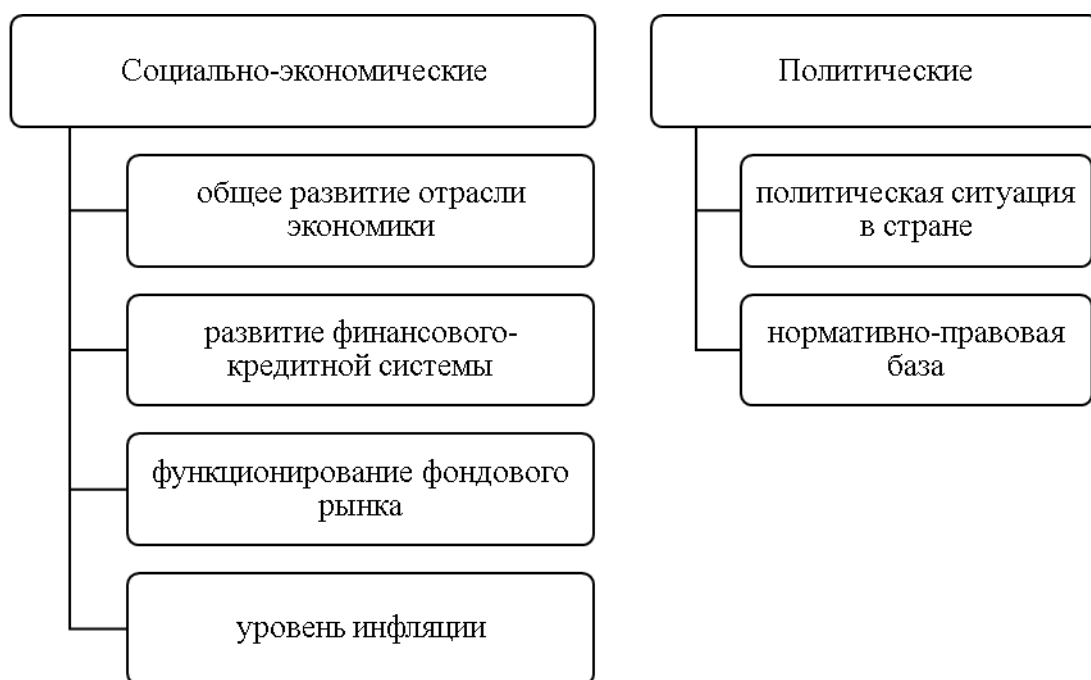


Рис. 5. Факторы общего действия на инвестиционную привлекательность предприятия по Алексеевой А.И. и Григорьевой Т.И.

Источник: составлено автором

По мнению Альмяшина Д.В. факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность, можно подразделить на две группы:

- факторы, которые оказывают влияние на инвестиционную деятельность предприятия опосредованно (не поддаются воздействию со стороны предприятия, а только на государственном уровне);
- факторы, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность непосредственно (предприятие может в любой момент

оказать влияние и изменить критерии, характеристики и силу воздействия фактора) [А.И. Альмяшин, 2019, с. 334].

Во внутренних факторах непременно оказывают своё влияние, в первую очередь, это финансовое состояние предприятия. Такой состояние проявляется в платежеспособности, другими словами в способности организации оплачивать свои обязательства перед кредиторами и различными контрагентами [М.П. Болодурина, 2018, с. 113].

Если система менеджмента выстроена довольно высокоэффективно, то это также может влиять на повышение инвестиционной привлекательности предприятия. Во-первых, безупречное качество руководства влияет на контроль за лучшим распределением и использованием имеющихся производственных мощностей, а во-вторых, это гарантия возврата вложенных средств и своевременной выплаты процентов. Эффективность управления – стабильность рынка, а значит, минимальные риски. Кроме всего прочего, на инвестиционную привлекательность предприятия особенно влияет такой фактор, как производственный потенциал, который включает в себя рабочую силу, человеческие ресурсы и технологии.

Механизм обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия состоит из четырех больших подсистем (рисунок 6).

Реализация рассмотренного выше механизма обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется в два этапа:

- разработка и внедрение механизма в деятельности предприятия;
- корректировка и внесение изменений на основании выявленных недостатках, а также тенденциях развития.

В результате обобщения мнений ученых понятие «инвестиционная привлекательность» считается обобщенной характеристикой плюсов и минусов инвестиционного объекта, что позволяет потенциальным инвесторам делать выводы о необходимости и целесообразности инвестирования в этот объект с точки зрения волатильности доходов. Стоит отметить, что итоги работы не только могут позволить посмотреть на инвестиционную привлекательность

предприятия как на комплексную характеристику всей компании, давая основания для живой конкурентной борьбы за инвестиционные ресурсы на рынке на основе учета интересов инвесторов.

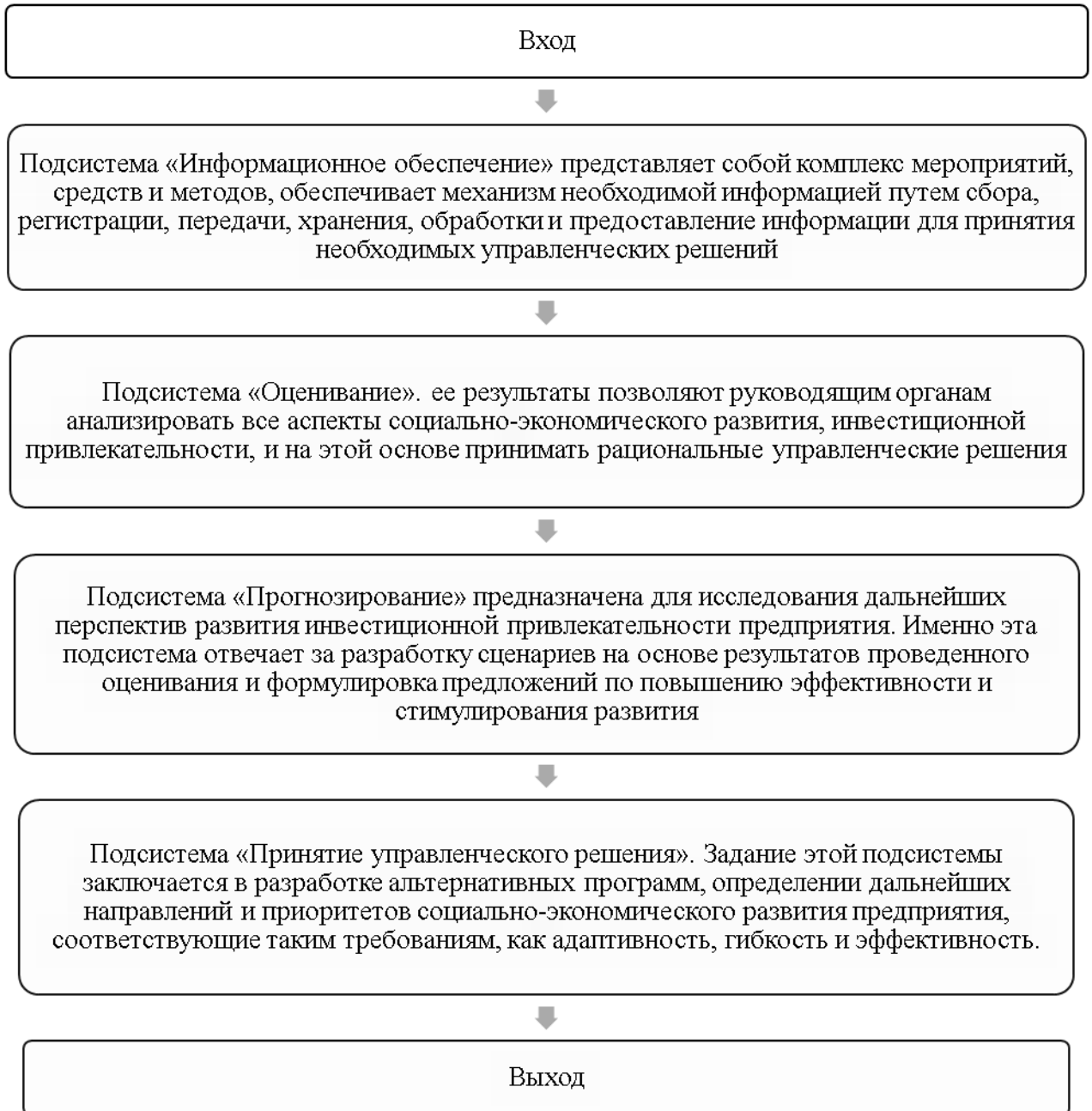


Рис. 6. Механизм обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия

Источник: составлено автором

2.2. СНИЖЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные предприятия работают в сложных условиях. С одной стороны, влияет политическая ситуация в стране, с другой - экономическая нестабильность. В результате развивается жесткая конкуренция, в которой каждое предприятие, большое или маленькое, изо всех сил пытается занять место под солнцем, используя широкий спектр методов для повышения своего рейтинга в общем списке надежных и стабильных предприятий. Чем выше оценка предприятия в отношении его производительности, тем привлекательнее оно будет с точки зрения инвестиций для людей, которые хотят увеличить свой капитал.

Существует ряд показателей, которые характеризуют любое предприятие, и на которые следует полагаться при оценке эффективности его деятельности [И.М. Бабук, 2018, с. 219]:

- стабильность производственной операции;
- коммерческий успех предприятия;
- финансовая безопасность предприятия;
- удобное организованное управление;
- наличие системы стимулирования для персонала;
- внедрение новых технологий;
- максимальное снижение налоговой нагрузки;
- уровень конкуренции;
- наличие материальной базы;
- привлечение партнеров и расширение сферы деятельности.

Каждый из показателей является важным для деятельности предприятия, а если рассмотреть их в совокупности, то они определяют инвестиционную привлекательность предприятия, и предоставляют возможность оценить ее эффективность.

На рисунке 7 представлен список мероприятий, которые могут позволить повысить инвестиционную привлекательность предприятия.

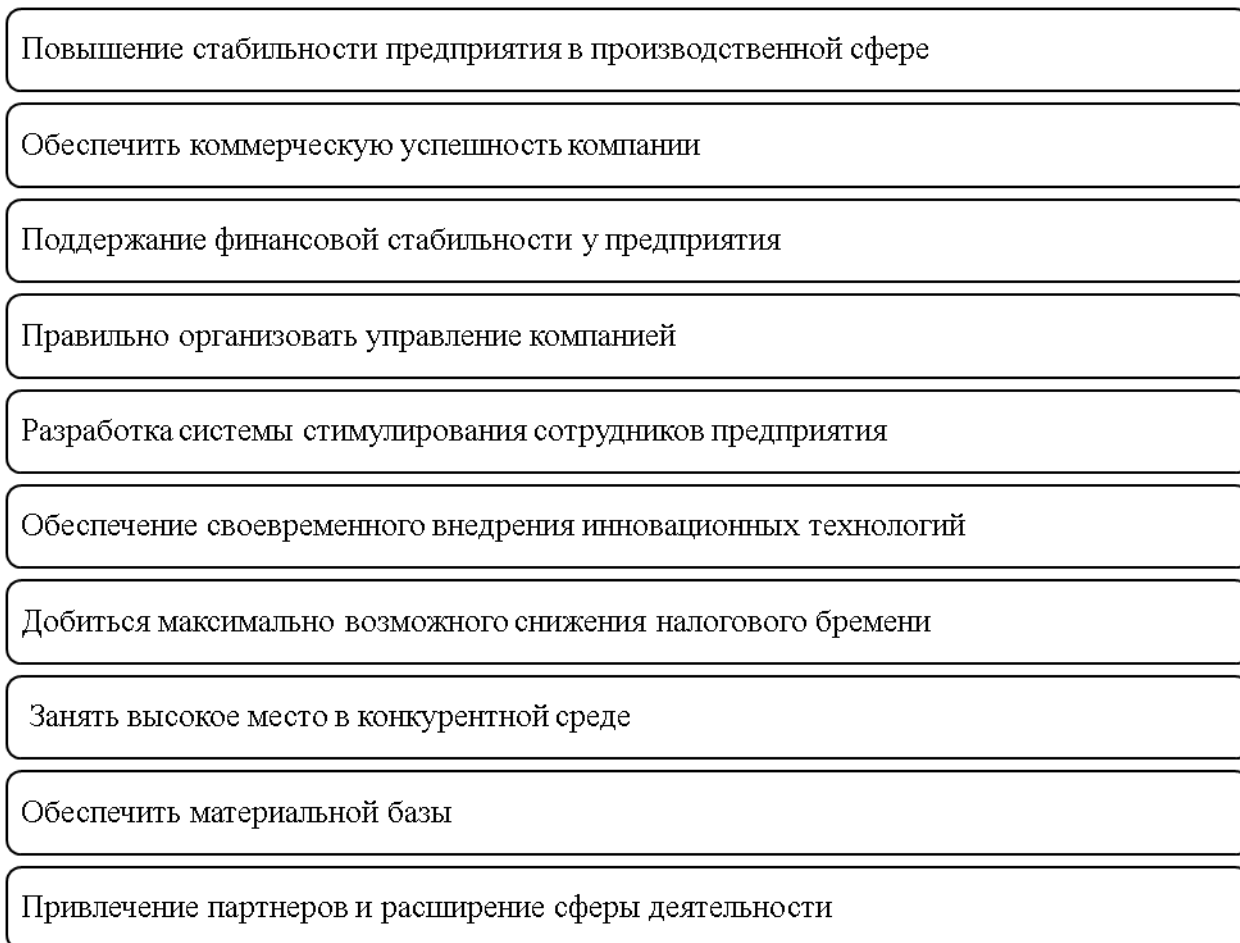


Рис. 7. Мероприятий направленные на повышение инвестиционной привлекательности предприятия

Источник: составлено автором

Использование всех ресурсов, доступных в бизнесе, является ключом к успеху. Производство должно регулироваться так, чтобы произведенная продукция не пылилась на складе, а сразу реализовывалась. Другими словами, производительность предприятия в этой области должна быть сбалансирована. Предприятие должно производить столько товаров, сколько у нее покупают, и быстро реагировать на рост или падение спроса [О.В. Девяткин, 2018, с. 419].

Не менее важным методом повышения инвестиционной привлекательности предприятия является обеспечение его коммерческой успешности. Обусловлено это тем, что только успешные предприятия имеют высокие рейтинги, и только они могут рассчитывать на то, что в их

деятельность кто-то проинвестирует. Именно поэтому инвесторы в первую очередь рассматривают данный фактор. Если у предприятия нет развития, то и денежные средства вкладывать в него не выгодно.

При организации эффективного управления на предприятии необходимо обратить внимание на то, насколько целесообразно присутствие или отсутствие того или иного отдела в организационной структуре управления. Это позволяет более рационально и эффективно использовать рабочее время сотрудников, что приведет предприятие к успеху.

В связи с повышением производительности труда в компании, в первую очередь, требуется, чтобы работники непременно исполняли свои прямые обязанности безукоризненно, а главное, с удовольствием, с интересом для этого необходимо их стимулировать и создавать особые условия их труда. Создавать социальные лифты, премировать.

Товары, которые предприятие предлагает на рынке, должны быть качественными, продвинутыми и инновационными. Для этого необходимо, чтобы на предприятии постоянно поддерживался высокий уровень оборудования, которое используется при производстве товара. Также для этой же цели важно, чтобы персонал имел высокую квалификацию.

Максимальное снижение налоговой нагрузки для компании – это залог повышения инвестиционной привлекательности. Во-первых, это дает возможность сократить расходы на выплату обязательных налоговых взносов и сборов. В такой ситуации необходимо выходить на более выгодную систему налогообложения с учетом деятельности, осуществляющую предприятием. [Т.А, Ивашенцева, 2019, с. 89].

Для того чтобы предприятием заинтересовался инвестор, необходимо обеспечить его финансовую устойчивость. В связи с этим предприятие на балансе не должно иметь высокий объем задолженности, например перед банками или персоналом, а также затраты на функционирование предприятия должны быть минимальными.

Исходя из темы научного исследования затраты можно минимизировать путём сокращения расходов на энергоресурсы. Энергетическими затратами компаний можно назвать затраты, которые непременно связаны с получением (покупкой или производством) энергоресурсов и их использованием в процессе производства, включающие в себя расходы по эксплуатации энергетического фонда.

Чаще всего отечественные предприятия сталкиваются, в основном, с проблемой энергосбережения. Изначально такая проблема как разработка достаточно энергоёмкой системы энергетического менеджмента затратами становится всё более актуальным с каждым годом для промышленного сектора, производство которого для различной продукции требует больших энергетических ресурсов [С.Е. Карпушова, 2019, с. 124]. Не стоит также забывать о том, что с процессом неостанавливающегося роста цен на тарифы электроэнергии и других источников энергии эта тема становится актуальной для сервисных предприятий, которые, хоть и не так активно, но используют энергоресурсы. Наши организации в сфере услуг большинство собственных средств тратят на сырье, топливо и техническое обслуживание, но одна из самых дорогих - энергетическая составляющая.

Несомненно, мероприятия, которые связаны именно с энергосбережением, используемые в организациях и предприятиях, могут им помочь в осуществлении снижения экономических затрат на энергоносители и, в таком случае, достаточно положительно сказываются на финансово-экономических показателях всей их деятельности. Эта закономерность сразу же проявляется в повышении рентабельности и конкурентоспособности услуг с целью снижения совокупных издержек хозяйственной деятельности предприятия, а также повышается инвестиционная привлекательность. Поэтому энергосбережение рассматривается как средство повышения эффективности использования экономических ресурсов, повышения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий.

К энергетическим ресурсам на предприятии относятся вода, тепло, электричество и газ.

На предприятиях самым затратным энергетическим ресурсом является электричество. Благодаря ему на предприятии есть освещение и работает оборудование. Следующим энергетическими ресурсами по затратам идут тепло, отвечающие за отопление, вода (водоснабжение) и кондиционирование воздуха. В первую очередь, требуется выполнять снижение электропотребления освещения. Такая мера обязательно достигается путём корректного выбора специализированного промышленного освещения и оптимизации рабочего процесса его производственного оборудования. Принятие мер в этих областях даст энергосберегающий эффект [Е.А. Лебедева, 2019, с. 77].

Мероприятия по снижению энергетических затрат разделены на три группы. На рисунке 7 представлены простые мероприятия, направленные на снижение энергетических затрат с помощью экономии электричества.

К более сложным мероприятиям по снижению энергетических затрат можно отнести назначение сотрудника, на которого будет возложена ответственность за потребление электричества оборудованием и компьютерной техникой.

Также возможно обучить персонал предприятия правильно обращаться с оборудованием и компьютерной техникой. В настоящее время нет необходимости постоянно выключать и включать компьютер, потому что он имеет современный импульсный блок питания, благодаря которому в час потребляется не более 400 Вт электроэнергии. В режиме простоя энергозатраты минимальные, поэтому режим сна является наилучшим решением во время отсутствия сотрудника. Если рассматривать принтеры, сканеры и прочую технику, то важно отключать ее, когда она не нужна для выполнения какой-либо работы.

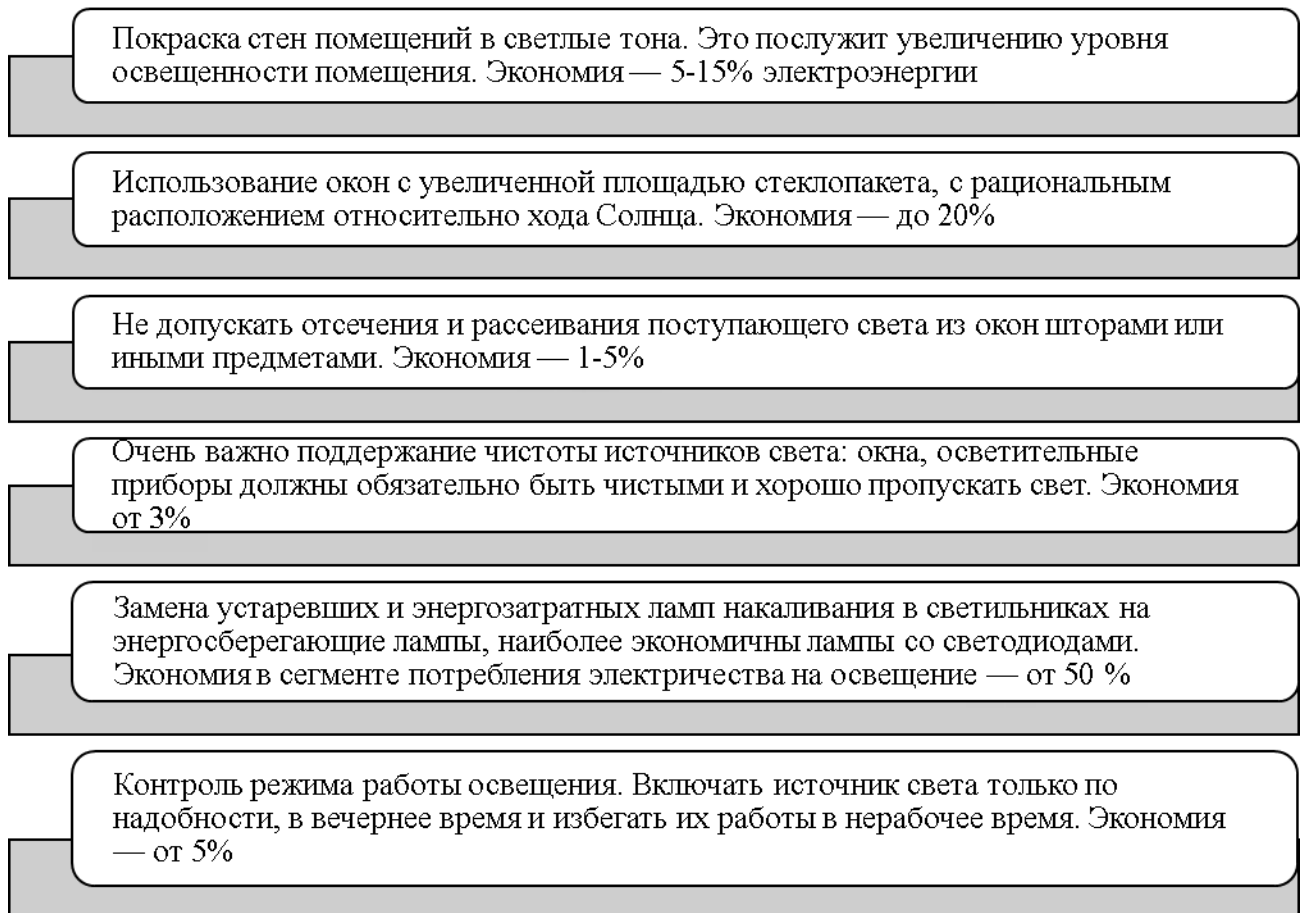


Рис. 8. Простые мероприятия, направленные на снижение энергетических затрат с помощью сокращения затрат на электричество

Источник: составлено автором

Трудоемким является и планомерная замена старого оборудования, аудио- и видеотехники. Также высокие трудовые затраты требуются и на замену силовых частей оборудования на более современные и экономичные. Стоит отметить, что такие затраты являются разовыми, и в дальнейшем они будут компенсированы за счет сокращения потребления энергии, а также высокой эффективностью работы, если сравнивать со старыми моделями. Например, если светильник использовать двадцать лет, его КПД составит 65%, а если его заменить на более современный, то КПД увеличится до 95%. В данном случае можно говорить об экономии в диапазоне от 20% до 80% [Энергосбережение на предприятии, 2018].

Также можно осуществить оптимизацию системы отопления, и произвести отключение электронагревательных приборов отопления, которые

не предусмотрены на предприятии. Как правило, они дополнительно применяются персоналом для того, чтобы нагревать помещение.

Для того, чтобы снизить затраты на электроэнергию также можно рекомендовать и высокотехнологичные мероприятия. К ним относятся в первую очередь установка приборов учета электроприборов с классом точности 1,0; установка устройств компенсации активной и реактивной энергии (необходима для потребителей с присоединенной мощностью 150 кВт*ч); установка качественных устройств плавного пуска оборудования, которые необходимы для снижения вероятности перегрева и поломки электродвигателей.

Исходя из практики, можно сделать вывод, что высокой эффективностью отличается установка различных датчиков: присутствия, движения, реле и времени. Такие приспособления дают возможность снизить затраты предприятия на потребление электрической энергии от 30%. Это обеспечивается за счет того, что лампы освещения в помещениях не работают на постоянной основе даже тогда, когда это не нужно.

Еще одним способом, который позволит сократить потребление электроэнергии при работе различного оборудования, является установка частотно-регулируемых приводов, которые позволяют управлять электродвигателями. Такой способ имеет высокую эффективность, которая составляет снижение больше 20% затрат на электричество при работе электродвигателей.

Для достижения стабильного ресурсосбережения при использовании системы отопления на любом предприятии необходимо выполнить несколько основных условий.

На рисунке 9 представлены основные методы снижения энергозатрат на отопление предприятия.

Также, стоит выделить, что потребление воды в промышленном секторе занимает только 22-25%. Для сельского хозяйства этот показатель примерно в три раза выше. Но это не значит, что к водопроводным системам на

предприятию можно относиться небрежно [Энергосбережение на предприятии, 2018].

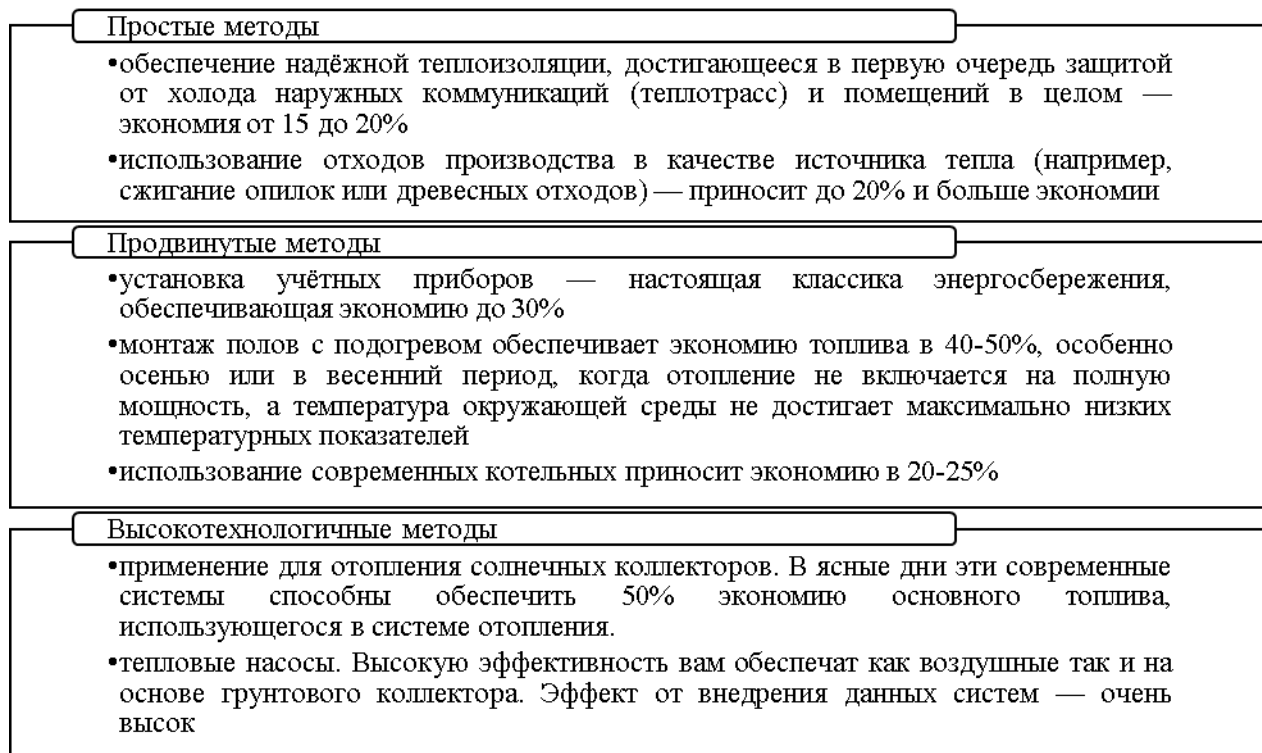


Рис. 9. Методы снижения энергетических затрат с помощью оптимизации системы отопления

Источник: составлено автором

На рисунке 10 представлены методы по снижению энергозатрат на водоснабжение.

Актуальной проблемой в настоящее время на любом предприятии, которое использует в своей деятельности природный газ – это снижение затрат на его потребление. Больше всего данный энергетический ресурс потребляется в промышленной отрасли, из которой 40% приходится на добычу. Большая часть потребления природного газа приходится на металлургическую отрасль.

Стоит отметить, что если на предприятии использование природного газа не предусмотрено, то мероприятия по экономии отпадают сами собой при замене газового на электрическое оборудование. В ситуации, если закупки на газ все более высокая цена на этот вид топлива и неэкономичное его использование могут привести к недостаточной финансовой рентабельности предприятия [Е.А. Лясковская, 2017, с. 112].

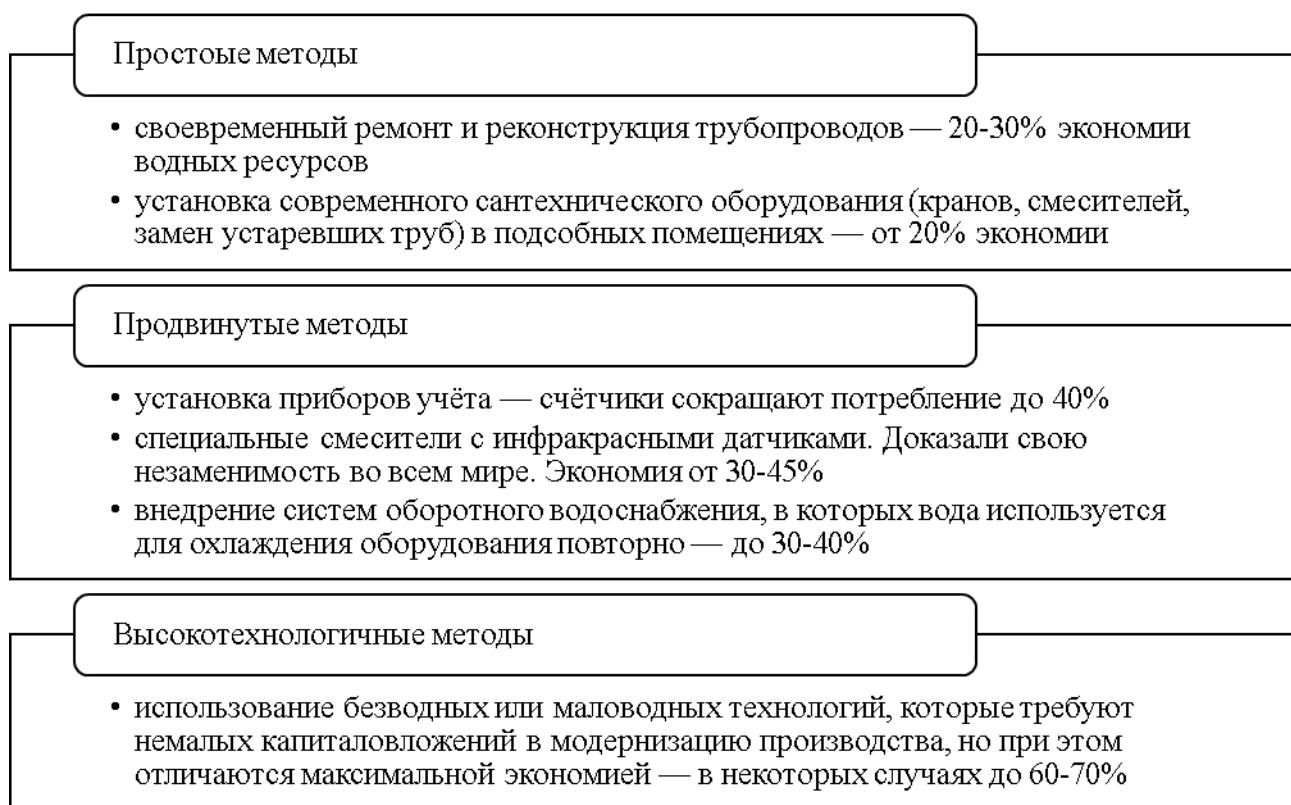


Рис. 10. Методы снижения энергетических затрат с помощью экономии воды

Источник: составлено автором

Цена на газ всегда отражается на себестоимости продукции и, как следствие, снижает инвестиционную привлекательность предприятия. Различные методы экономии денег помогут устранить эти проблемы (рисунок 11).

При применении мероприятий, которые были рассмотрены выше, а также при целенаправленной работе по энергосбережению, можно значительно снизить энергетические затраты предприятия.

В результате стоит отметить, что одно из самых актуальных направлений в настоящее время касается деятельности предприятий и их интереса для инвестора, напрямую связано с организацией эффективного менеджмента энергетическими затратами (энергетический менеджмент), обеспечением конкурентоспособности продукции, и получением прибыли для обеспечения своего финансового состояния, который непременно связан с критерием устойчивости.

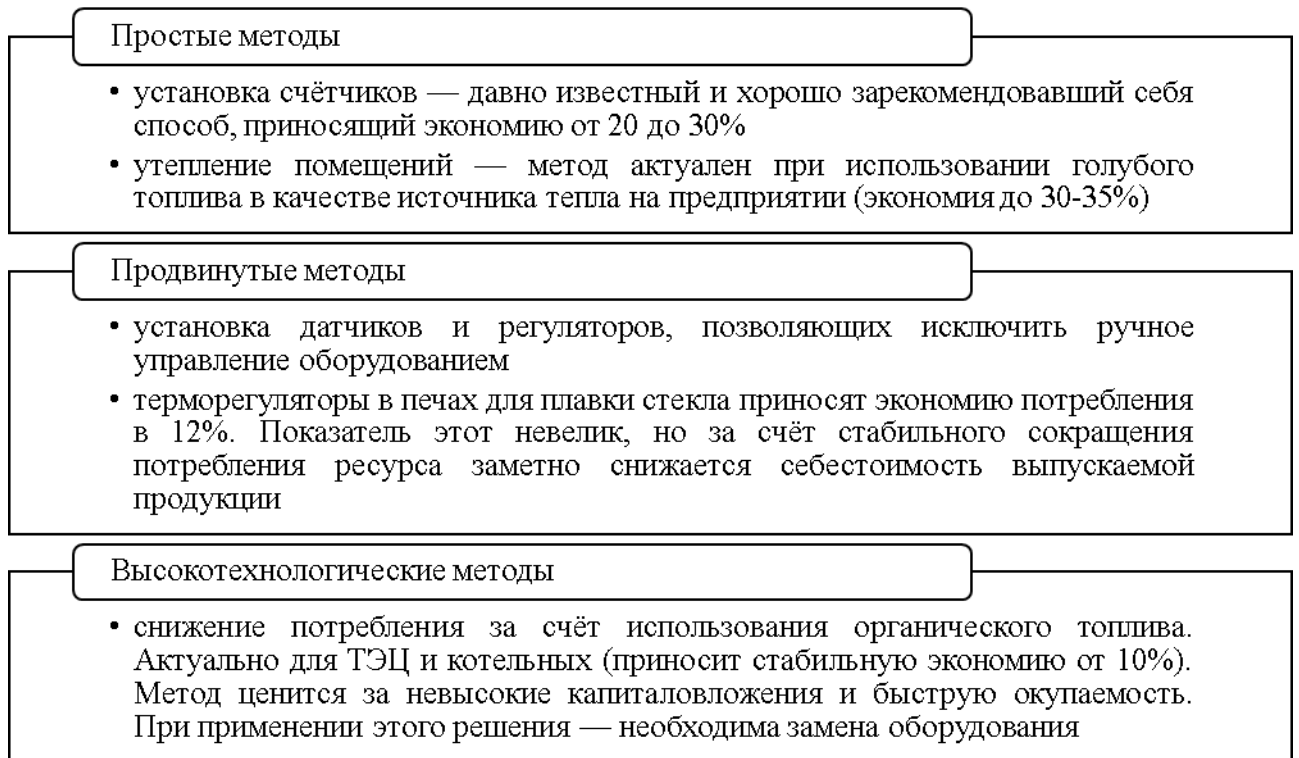


Рис. 11. Методы снижения энергетических затрат с помощью экономии газа

Источник: составлено автором

2.3. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТЫ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В РОССИИ В 2014-2018 ГГ.

Оценка состояния энергосбережения и повышения энергетической эффективности выполнена на основании показателей, характеризующих результаты государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, проводимой субъектами Российской Федерации.

В таблице 1 представлены данные об объеме инвестиций, направленных на финансирование проектов по энергосбережению.

Исходя из данных таблицы 1 видно, что на конец 2018 года объем инвестиций на реализацию проектов по энергосбережению в России составил 187808 млн руб., что на 25,85% больше, чем в 2017 году и на 43,12% больше, чем в 2014 году. Бюджетных средств было выделено в 2018 году 60178 млн руб., что на 45,23% больше, чем в 2017 году и на 117,51% больше, чем в 2014 году. Объем внебюджетных средств на реализацию мероприятий по

энергосбережению в России в 2018 году составил 127630 млн руб., что на 18,4% больше, чем в 2017 году и на 23,25% больше, чем в 2014 году.

Таблица 1

Сведения об объеме инвестиций в мероприятия в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Российской Федерации за 2014-2018 гг., млн руб.

Показатель	Год					Изменение, %	
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2017	2018/2014
Бюджетные средства	27667	35747	32152	41436	60178	45,23	117,51
Внебюджетные средства	103556	146394	117008	107799	127630	18,40	23,25
Всего финансирование	131223	182141	149160	149235	187808	25,85	43,12
Отношение бюджетных средств к внебюджетным средствам	1/4	1/4	1/4	2/4	2/4	-	-

Источник: составлено автором

На рисунке 12 представлена структура инвестиций, направленных на реализацию мероприятий по энергосбережению в России.

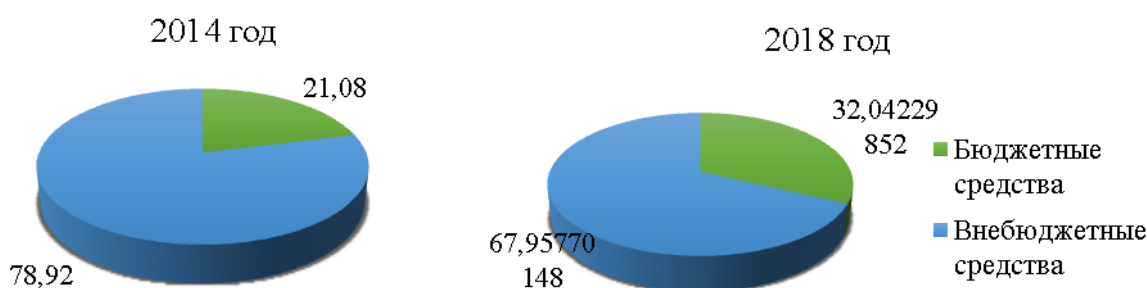


Рис. 12. Структура инвестиций, направленных на реализацию мероприятий по энергосбережению в России в 2014 и 2018 годах

Источник: составлено автором

Согласно рисунку 12, можно сделать вывод, что по сравнению с 2014 годом доля бюджетных средств на реализацию мероприятий по энергосбережению увеличилась с 21,08% до 32,04%.

На рисунке 13 представлены ТОП-10 регионов по объему инвестиций.

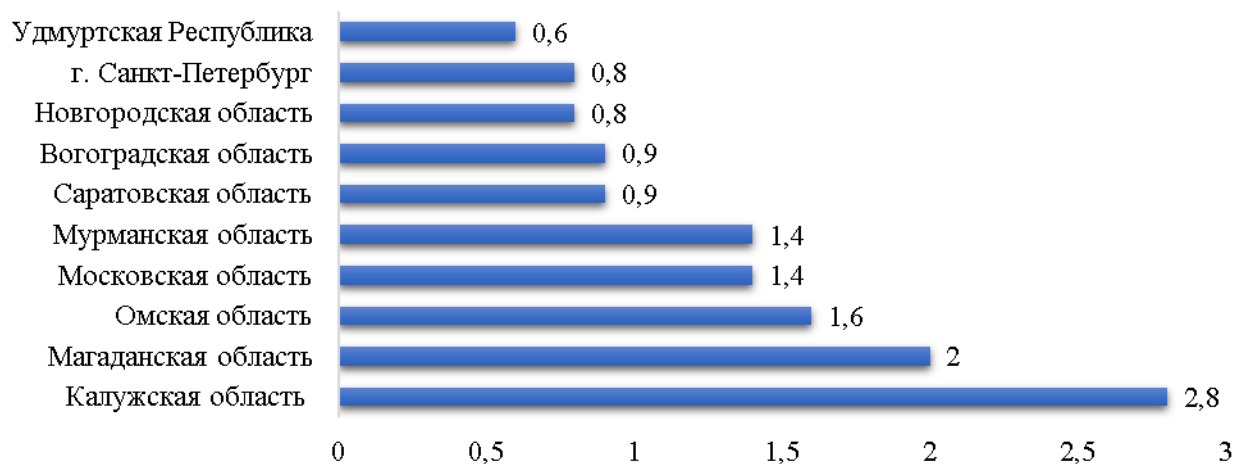


Рис. 13. ТОП-10 регионов по распределению инвестиций в мероприятия, направленные на энергосбережение, по отношению к ВРП в 2018 г., %

Источник: составлено автором

Согласно результатам 2018 года самый большой процент привлеченных инвестиций, в рамках которых реализуются меры по энергосбережению по отношению к объему ВПР зафиксирована в Калужской, Магаданской, Омской, Московской и Мурманской областях.

На рисунке 14 представлена динамика заключения энергосервисных договоров.

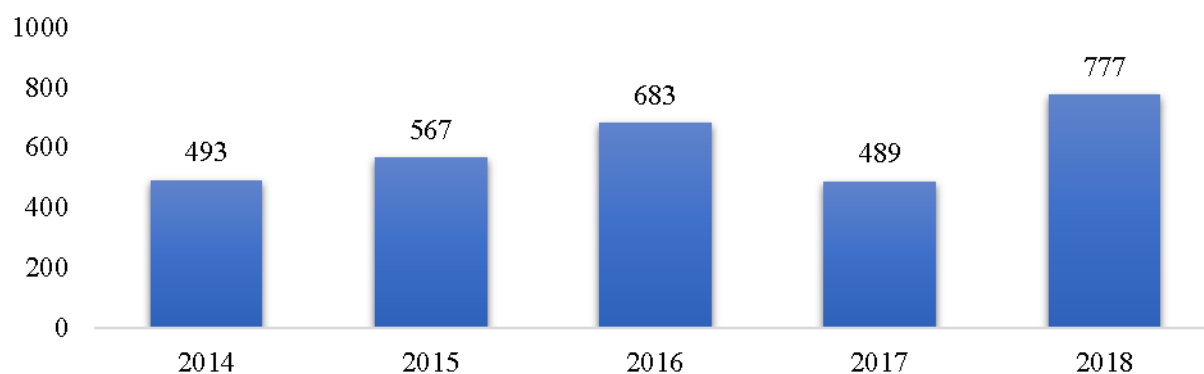


Рис. 14. Динамика заключения энергосервисных договоров в 2014-2018гг., ед.

Источник: составлено автором

Исходя из данных рисунка 14, можно сделать вывод, что динамика заключения энергосервисных договоров не стабильная. Так, например, до 2016 года был рост, в 2017 году – снижение, в 2018 году - рост. Несмотря на это суммарная стоимость заключенных энергосервисных договоров растет (рисунок 15).

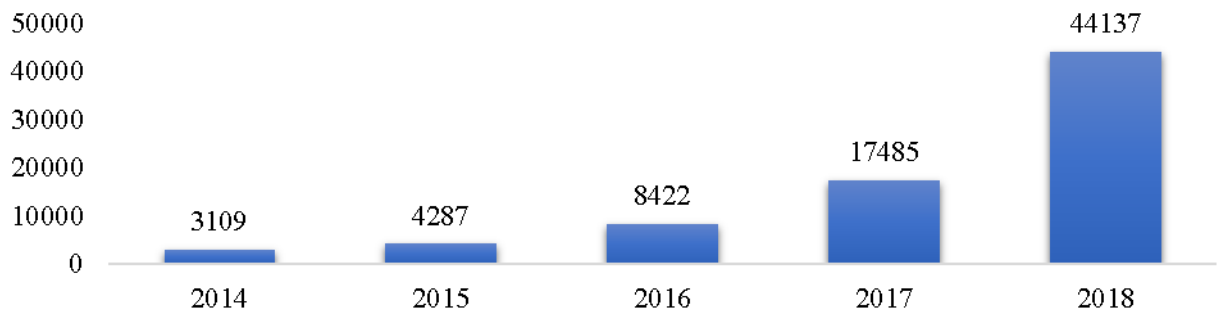


Рис. 15. Динамика суммарной стоимости энергосервисных договоров в 2014-2018 гг., млн. руб.

Источник: составлено автором

Стоит отметить, что стоимость одного энергосервисного договора может быть в диапазоне от 29 тыс. руб. до 4,9 млн руб. Это указывает на то, что имеет большой разброс масштабов энергосберегающих мероприятий, которые осуществляются на основании энергосервисного договора.

В таблице 2 представлены данные по регионам, в которых зафиксирована наибольшая суммарная стоимость энергосервисных договоров и наименьшая.

Таким образом, в 2019 году в региональном разрезе самая высокая стоимость заключенных энергосервисных договоров была отмечена в Республике Саха (Якутия), Свердловской области, Новгородской области, Краснодарском крае и Ростовской области. В то же время самая низкая стоимость заключенных энергосервисных договоров отмечена в Белгородской области, Удмуртской Республике, Новгородской области, Ярославской области и Республике Татарстан.

Регионы России с наибольшей и наименьшей суммарной стоимостью энергосервисных договоров в 2018 году (контракты стоимостью до 100 млн руб.)

Регион	Количество энергосервисных договоров, ед.	Стоимость энергосервисных договоров, млн. руб.	Доля по стоимости, %
С наибольшей суммарной стоимостью энергосервисных договоров			
Республика Саха (Якутия)	21	428,8	7,4
Свердловская область	13	411,6	7,1
Новгородская область	49	385,9	6,7
Краснодарский край	11	333,2	5,8
Ростовская область	5	307,3	5,3
С наименьшей суммарной стоимостью энергосервисных договоров			
Белгородская область	151	185,8	21,0
Удмуртская Республика	69	286,1	9,6
Новгородская область	49	385,9	6,8
Ярославская область	41	147,9	5,7
Республика Татарстан	33	209,1	4,6

Источник: составлено автором

На рисунке 16 представлена структура энергосервисных контрактов по объектам реализации мероприятий в области энергосбережения.



Рис. 16. Распределение энергосервисных контрактов по объектам реализации мероприятий в области энергосбережения в 2018 году, %

Источник: составлено автором

По данным рисунка 16 видно, что 59% энергосервисных договоров или 427 ед. заключено для реализации мероприятий по энергосбережению в объектах социальной сферы, к которым относятся дошкольные и общеобразовательные образовательные учреждения, а также учреждения здравоохранения.

Для реализации проектов по энергоснабжению в плане уличного освещения было заключено 150 энергосервисных договоров или 21%.

На рисунке 17 представлена структура инвестиций по видам энергетических ресурсов.



Рис. 17. Распределение инвестиций по видам энергетических ресурсов в 2018 г., %

Источник: составлено автором

На основании рисунка 17 можно сделать вывод, что большая часть энергосервисных договоров заключается на экономию электрической (71%) и тепловой (26%) энергии.

По мерам, в связи со снижением потребления тепловой энергии - модернизация котельного оборудования, установка индивидуальных тепловых пунктов, замена окон на лестничных клетках и утепление фасадов жилых домов.

По итогам 2018 года в России насчитывалось 1110977 многоквартирных домов, из которых 54% или 598730 многоквартирных домов имеют пониженный класс энергетической эффективности (E, F, G).

В таблице 3 представлены данные о распределении введенных многоквартирных домах по классам энергетической эффективности.

Таблица 3

Данные о распределении введенных многоквартирных домах по классам энергетической эффективности в 2014-2018гг.

Количество введенных МКД в 2018 г., в том числе, ед.:		13457
Класс энергетической эффективности	A	823
	B	1847
	C	966
	D	9748
	E	85
	F	14
	G	19
Количество введенных МКД с классом энергетической эффективности не ниже С, ед.	2018	3636
	2017	2618
	2016	1973
	2015	1168
	2014	876

Источник: составлено автором

Исходя из данных таблицы 3, можно сделать вывод, что в 2018 году было введено 3636 многоквартирных домов с классом энергетической эффективности не ниже С. В динамике показатель увеличился, что является положительной тенденцией. Преимущественное большинство вводимых в эксплуатацию многоквартирных домов - это дома с высоким потреблением энергетических ресурсов.

Современные многоквартирные дома оборудуются индивидуальными тепловыми пунктами с автоматическим погодным температурным регулированием. По итогам 2018 года таких домов зафиксировано 1339 ед. (рисунок 18).

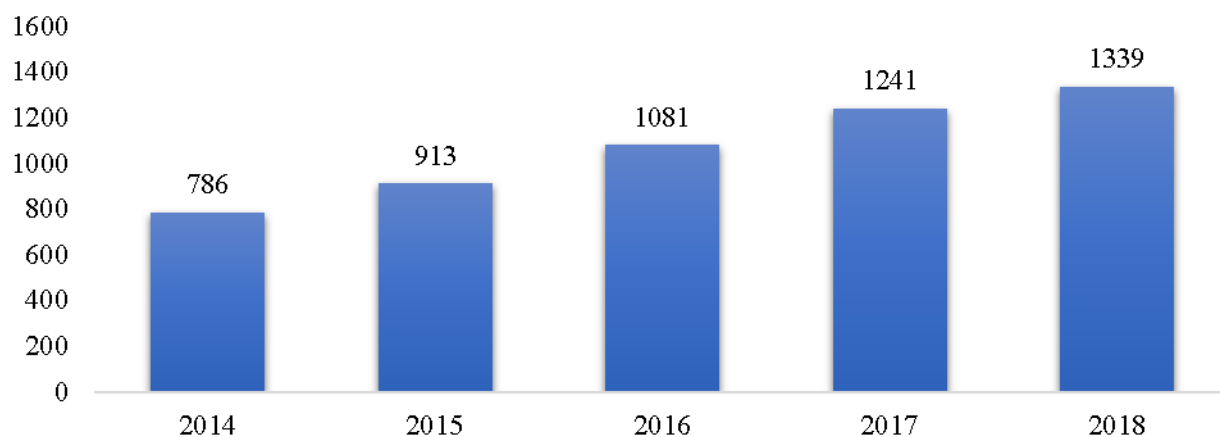


Рис. 18. Количество многоквартирных домов, в которых после проведения капитального ремонта был установлен индивидуальный тепловой пункт с автоматическим погодным регулированием температуры теплоносителя в 2014-2018 гг., ед.

Источник: составлено автором

Рост рассматриваемого показателя в динамике свидетельствует о положительной тенденции роста обеспеченности домов автоматическими индивидуальными тепловыми пунктами.

По состоянию на конец 2018 г. наибольшую долю в освещении уличного и дорожного хозяйства страны занимают натриевые лампы (47%), тогда как доля светодиодных ламп составляет всего 26% [приложение 1].

Также для экономии энергоресурсов в многоквартирных домах устанавливаются приборы их учета (рисунок 19).

Общий уровень оснащения многоквартирных домов коллективными приборами учета на конец 2018 года составил 61%. Показатель по видам потребляемых ресурсов представлен на рисунке 18. Всего, по состоянию на конец 2018 г., в Российской Федерации установлено 380017 коллективных (общедомовых) приборов учета в многоквартирных жилых домах. За 2018 г. было установлено 16475 коллективных (общедомовых) приборов учета, потребность в оснащении составляет еще 245573 ед.

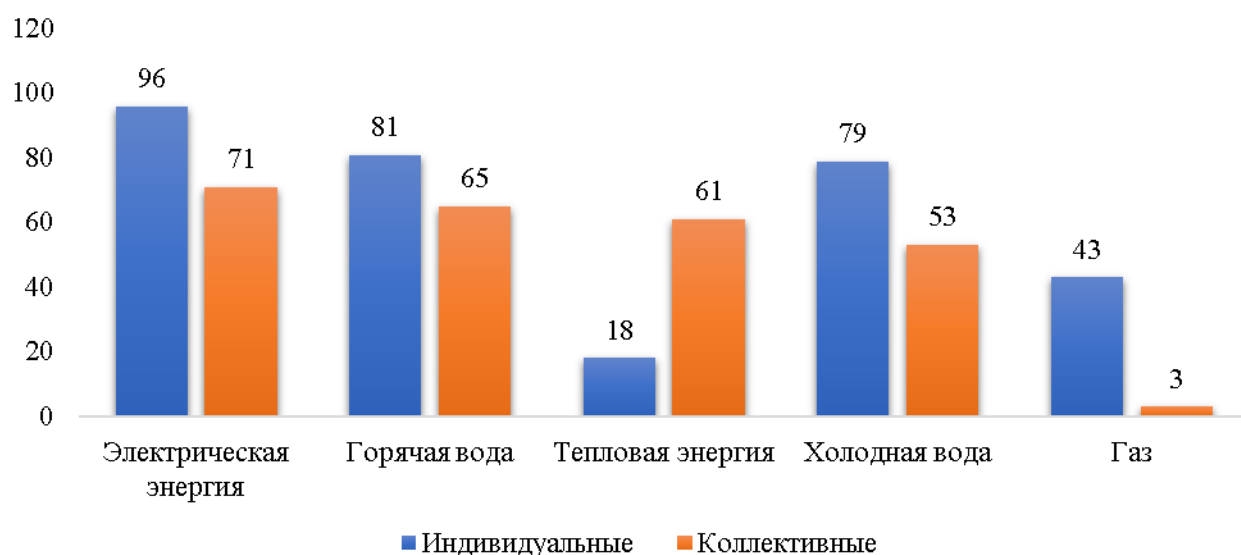


Рис. 19. Оснащенность коллективными и индивидуальными приборами учета энергоресурсов МКД по состоянию на конец 2018 г.

Источник: составлено автором

Индивидуальными приборами учета оснащено в 2018 году 18% многоквартирных домов. Стоит отметить, что это входит в обязанности застройщика при новом строительстве. Уровень оснащения индивидуальными приборами учета холодной воды составил 79%, горячей воды - 81%, электрической энергии - 96% и газа - 43%. Всего, по состоянию на конец 2018 г., в Российской Федерации установлено 1072804 индивидуальных приборов учета тепловой энергии в многоквартирных домах. За 2018 г. установлено 132435 индивидуальных приборов учета, потребность в оснащении помещений многоквартирных домов индивидуальными приборами учета тепловой энергии достигает 4996434 ед.

На корпоративном уровне эффективность государственных программ по снижению энергетических затрат можно рассмотреть на примере крупных компаний России (рисунок 20).

Таким образом, в 2018 году в проекты по снижению энергозатрат было финансировано 188 млрд руб., что на 26% больше, чем в 2017 году. Большая доля этих средств приходится на внебюджетные средства (67,96%). Стоит отметить, доля бюджетных средств по отношению к 2014 году возросла, что является положительной тенденцией. Стоит отметить некоторые показатели,

которые характеризуют внедрение технологий с целью снижения энергетических затрат.

Проанализировав отечественную политику в сфере энергетического менеджмента и повышения энергоэффективности на промышленном уровне показывает, что отдельные итоги показателей по расходу энергетических ресурсов на производство единицы в выбранных компаниях снижаются путём реализации мер по энергосбережению за счёт чего достигнуты значительные объёмы экономии энергетических ресурсов.

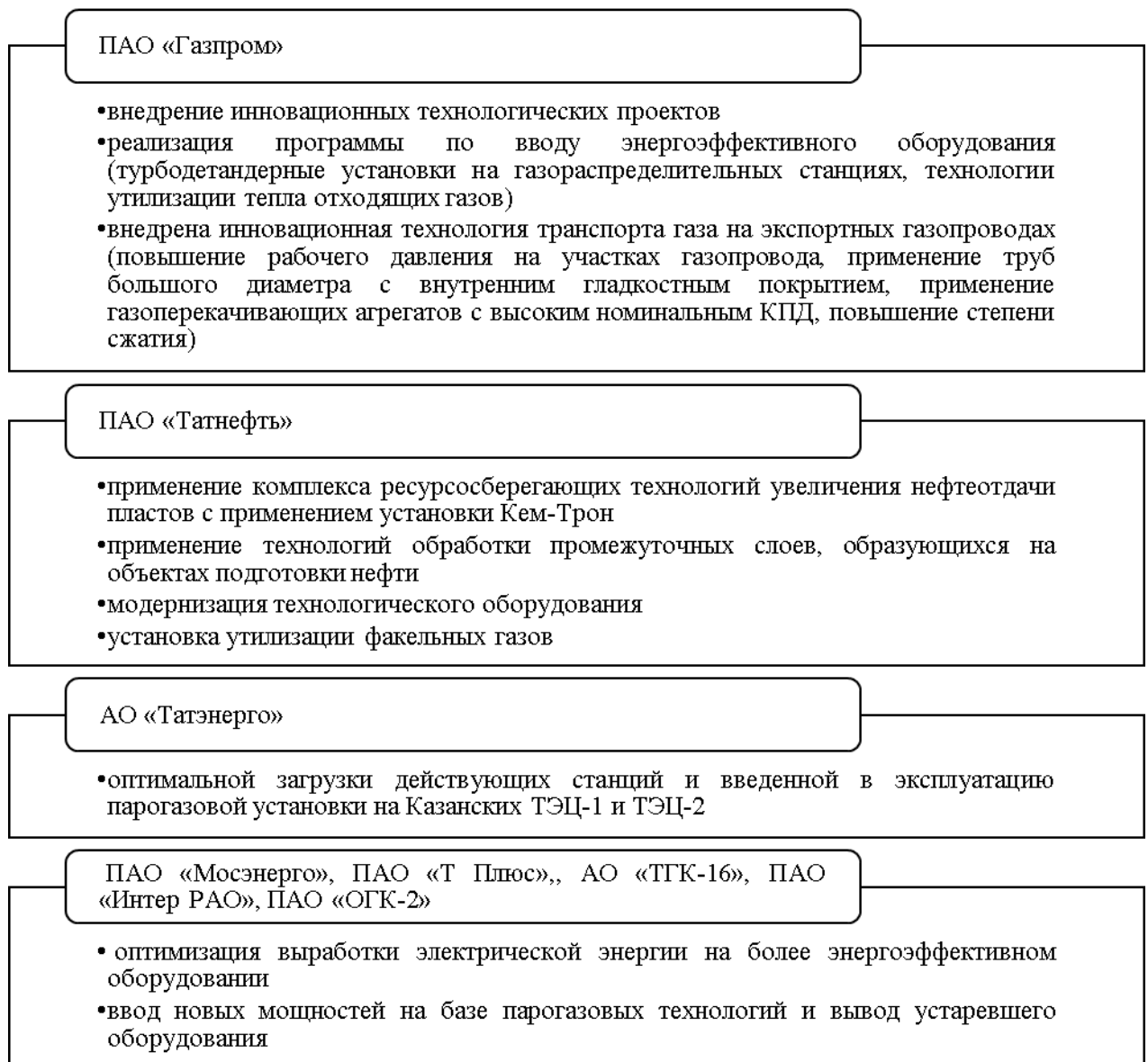


Рис. 20. Мероприятия, позволившие снизить энергетические затраты крупных компаний России

Источник: составлено автором

2. 4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТЫ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В РОССИИ

В результате реализации энергосервисных договоров в 2018 году удалось сэкономить 407,4 млн кВт*ч электрической энергии (рисунок 21), 1,37 млн Гкал тепловой энергии (рисунок 22) и 1,92 м3 природного газа (рисунок 23).

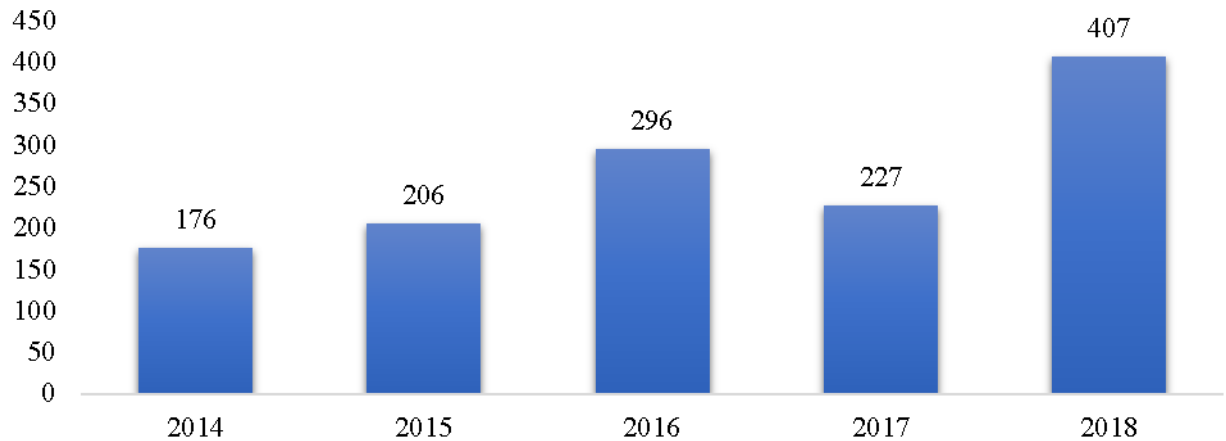


Рис. 21. Достигнутая экономия электрической энергии по энергосервисным контрактам в 2014-2018 гг., млн кВт*ч

Источник: составлено автором

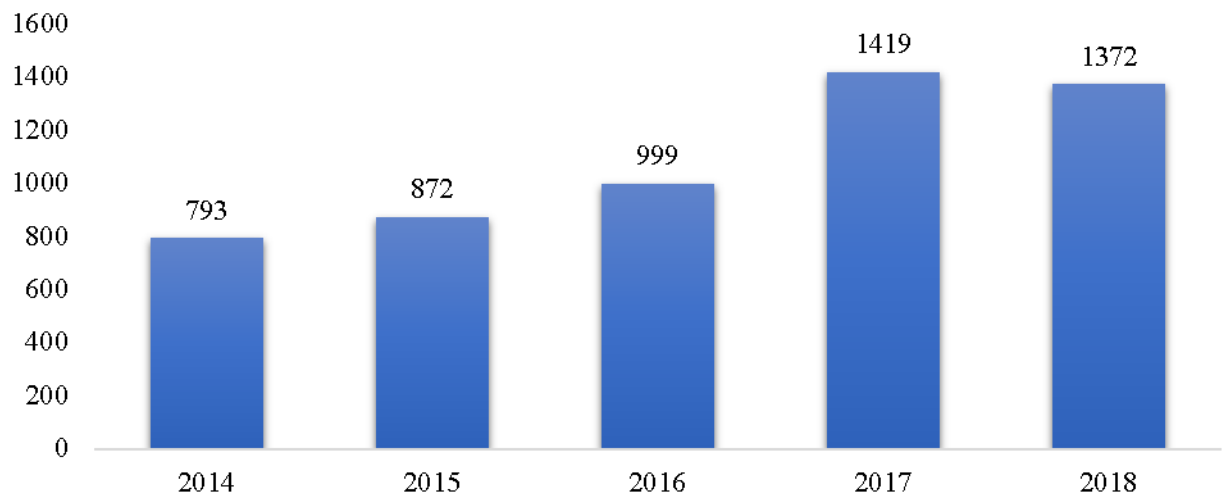


Рис. 22. Достигнутая экономия тепловой энергии по энергосервисным контрактам в 2014-2018 гг., тыс. Гкал

Источник: составлено автором

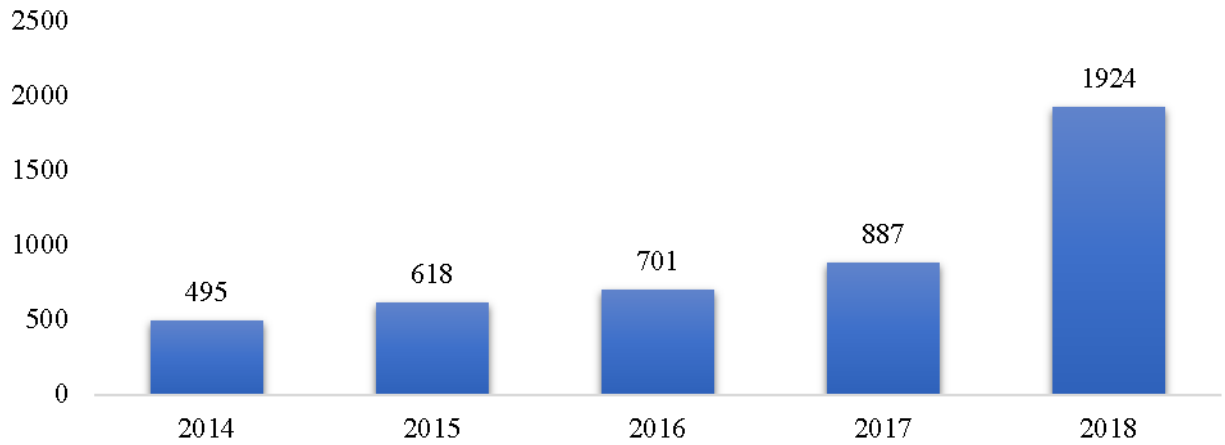


Рис. 23. Достигнутая экономия природного газа по энергосервисным контрактам в 2014-2018 гг., тыс. м³

Источник: составлено автором

В таблице 4 представлены достигнутые эффекты от реализации программ по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на корпоративном уровне.

Таблица 4

Достигнутые эффекты от реализации программ по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на корпоративном уровне за 2014-2018 гг.

Компания	Объем сэкономленных энергоресурсов, тунт.	Экономический эффект от реализации энергосберегающих мероприятий, тыс. руб.
ПАО «Газпром»	12668935	39921578
ПАО «Татнефть»	5162819	61181320
ПАО «Мосэнерго»	4659065	20295527
ПАО «Сургутнефтегаз»	1790385	5245215
АО «Татэнерго»	971119	3295760
ПАО «Т Плюс»	527930	1240710
АО «ТГК-16»	494302	1986649
ПАО «Интер РАО»	485840	1930590
ПАО «ОГК-2»	215876	941916
ПАО «РусГидро»	192640	588669

ПАО «Транснефть»	86453	1865222
ПАО «Квадра»	69019	278279
ПАО «МОЭК» + ДЗО	49778	507369
ПАО «ТГК-2»	36307	178000

Источник: составлено автором

Оценка эффективности инвестиций в мероприятия по снижению энергетических затрат проведена на основании полученных данных в ходе исследования (таблица 5).

Таблица 5

Затраты и экономия денежных средств от реализации мероприятий по снижению энергозатрат в России

Энергетический ресурс	Инвестиции, млн руб.	Экономия	Средняя стоимость 1 ед. энергии	Экономический эффект, млн руб.
Электрическая энергия	31337,27	407,4 млн кВт*ч	4,61	1876,08
Тепловая энергия	11475,62	1,37 млн Гкал	701,43	960,96
Газ	441,37	1,92 м3	5,81	2364,96
Всего	43254,26			5201,99

Источник: составлено автором

Таким образом, в 2018 году на снижение энергетических затрат было инвестировано 43254,26 млн руб. Экономический эффект составил 5201,99 млн руб.

По представленным данным предоставляется возможность определить чистую текущую стоимость, то есть экономический эффект. Данный показатель определяется по формуле [1]:

$$ЧТС = \sum_{t=1}^T Pt \cdot KD_t - \sum_{t=1}^T Jt \cdot KD_t \quad (1)$$

где Pt – доход от проекта в t – м году;

Jt – инвестиции в t – м году;

KDt – коэффициент дисконтирования;

T – продолжительность расчетного периода;

t – номер расчетного года.

Коэффициент дисконтирования определяется по формуле [2]:

$$KD_t = \frac{1}{(1+r+i+p)^t} = \frac{1}{(1+d)^t} \quad (2)$$

где r – ставка дисконтирования;

i – годовой темп инфляции;

p – доля премии за риск;

d – принятая норма дисконта или принятая норма эффективности капитала (откорректированная на инфляцию и риск ставка дисконтирования), далее в тексте норма дисконта или норма эффективности капитала.

$$KD_t = 1/(1+7,75 \text{ (на 28.12.2018)}) = 0,928$$

$$ЧТС = (5201,9 \cdot 0,928) - (43254,26 \cdot 0,928) = -35312,6 \text{ млн. руб.}$$

Значение ЧТС ниже 0, что позволяет сделать вывод о том, что вложенные инвестиции являются неэффективными.

Индекс рентабельности представляет собой отношение дисконтированного денежного дохода к дисконтированной сумме инвестиций [3,4]:

$$ИР = \frac{\sum_{t=1}^T P_t \cdot KD_t}{\sum_{t=1}^T J_t \cdot KD_t} \quad (3)$$

$$ИР = 5201,99/40139,95 = 0,12$$

Значение показателя ниже 1, поэтому по итогам 2018 года можно сказать, что инвестиции не эффективными.

Срок окупаемости — период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. Формула, к которой прибегают для расчёта простым способом вычисления коэффициента срока окупаемости выглядит так:

$$PP = \frac{K0}{ПЧ} \quad (4)$$

PP — срок окупаемости выраженный в годах.

K0 — сумма вложенных средств.

ПЧ — доход от вложенных инвестиций.

$$PP = 40139,95/5201,99 = 7,72$$

Срок окупаемости инвестиций составляет 7 лет 9 месяцев.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что по итогам 2018 года вложенные инвестиции в проекты по энергосбережению являются неэффективными. Обусловлено это тем, что срок окупаемости составляет почти восемь лет.

Мероприятия, в рамках энергосбережения для предприятий, позволяют финансовые траты на энергоносители и, поэтому положительно сказываются на общих финансово-экономических показателях всей их деятельности. Эта закономерность сразу же проявляется в повышении рентабельности и конкурентоспособности услуг с целью снижения совокупных издержек хозяйственной деятельности предприятия, а также повышается инвестиционная привлекательность. Поэтому энергосбережение рассматривается как средство повышения эффективности использования экономических ресурсов, повышения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий.

Оценка состояния энергосбережения и повышения энергетической эффективности выполнена на основании показателей, характеризующих результаты государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, проводимой субъектами Российской Федерации.

В 2018 году в проекты по снижению энергозатрат было финансировано 188 млрд руб., что на 26% больше, чем в 2017 году. Большая доля этих средств приходится на внебюджетные средства (67,96%). Стоит отметить, доля бюджетных средств по отношению к 2014 году возросла, что является

положительной тенденцией. Стоит отметить некоторые показатели, которые характеризуют внедрение технологий с целью снижения энергетических затрат.

Проведенный анализ во второй главе магистерской работы позволяет сделать вывод, что по итогам 2018 года вложенные инвестиции в проекты по энергосбережению являются неэффективными. Обусловлено это тем, что срок окупаемости составляет почти восемь лет.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ»

3.1. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО

«НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ»

Потенциальным инвесторам необходимо проанализировать выгодность вложения своих капиталов в предприятие. Для того, чтобы оценить выгодность вложения средств в то или иное предприятие, целесообразно, помимо оценки финансовой устойчивости, провести анализ его финансовых результатов и деловой активности.

Для выполнения понимания таких статей как: доходы, расходы и финансовые результаты проведем анализ отчета о финансовых результатах ООО «Ноябрьскэнергонефть» в динамике за последние 5 лет.

Динамика финансовых результатов ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг. представлена в нижеприведенной таблице 6.

Данные таблицы 6 свидетельствуют о том, что чистая прибыль анализируемого предприятия имеет тенденцию к росту. Так, в 2019 году относительно 2015 года увеличение показателя чистой прибыли составило 16741 тыс. руб. или 15,9 %.

Рост чистой прибыли связан, прежде всего, с ростом прочих доходов и расходов, т.к. показатель прибыли от продаж в 2019 году снизился по сравнению с 2015 годом на 244 тыс. руб. или на 1,6 %. Прибыль от продаж снизилась за счет следующих факторов:

1. За счет того, что выручка увеличилась в меньшей степени, чем себестоимость. Так, рост выручки в 2019 году по сравнению с 2015 годом составил 1811130 тыс. руб. или 40,0 %, в то время как рост себестоимости услуг составил 1733873 тыс. руб. или 43,0 %.

2. За счет роста управленческих расходов – увеличение по данной статье за анализируемый период составило 79706 тыс. руб. или 24,0 %.

Динамика финансовых результатов ООО «Ноябрьскэнергонефть»
за 2015-2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение	
						тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	4522850	5105078	5221678	5308720	6333980	1811130	40,0
Себестоимость	4036021	4618326	4767828	4948002	5769894	1733873	43,0
Валовая прибыль (убыток)	486829	486752	453850	360718	564086	77257	15,9
Управленческие расходы	332192	337614	342157	354223	411898	79706	24,0
Прибыль (убыток) от продаж	154637	149138	111693	6495	152188	-2449	-1,6
Проценты к получению	23	16005	19565	9964	13856	13833	-
Прочие доходы	6905	5984	62603	37728	21080	14175	205,3
Прочие расходы	17438	22763	49070	17221	23180	5742	32,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	144127	148364	144791	36966	163944	19817	13,7
Налог на прибыль	34340	38278	31186	23383	26910	-7430	-21,6
в том числе: постоянные налоговые обязательства	10103	10976	5089	13131	15838	5735	56,8
изменение отложенных налоговых обязательств	973	4183	5644	4486	14788	13815	-

изменение отложенных налоговых активов	3229	1610	575	7652	4197	968	30,0
Прочие	0	2100	61	109	4117	4117	0,0
Чистая прибыль (убыток)	105585	105413	107325	16640	122326	16741	15,9

Источник: составлено автором

В результате увеличения основных статей, влияющих на финансовый результат, – это доходы и расходы от основных видов деятельности – произошло снижение прибыли от продаж. Так, снижение прибыли от продаж в 2019 году относительно 2015 года составило 2449 тыс. руб. или 1,6 %.

Для наглядности динамика основных показателей финансовых результатов ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг. представлена на рисунке 24.

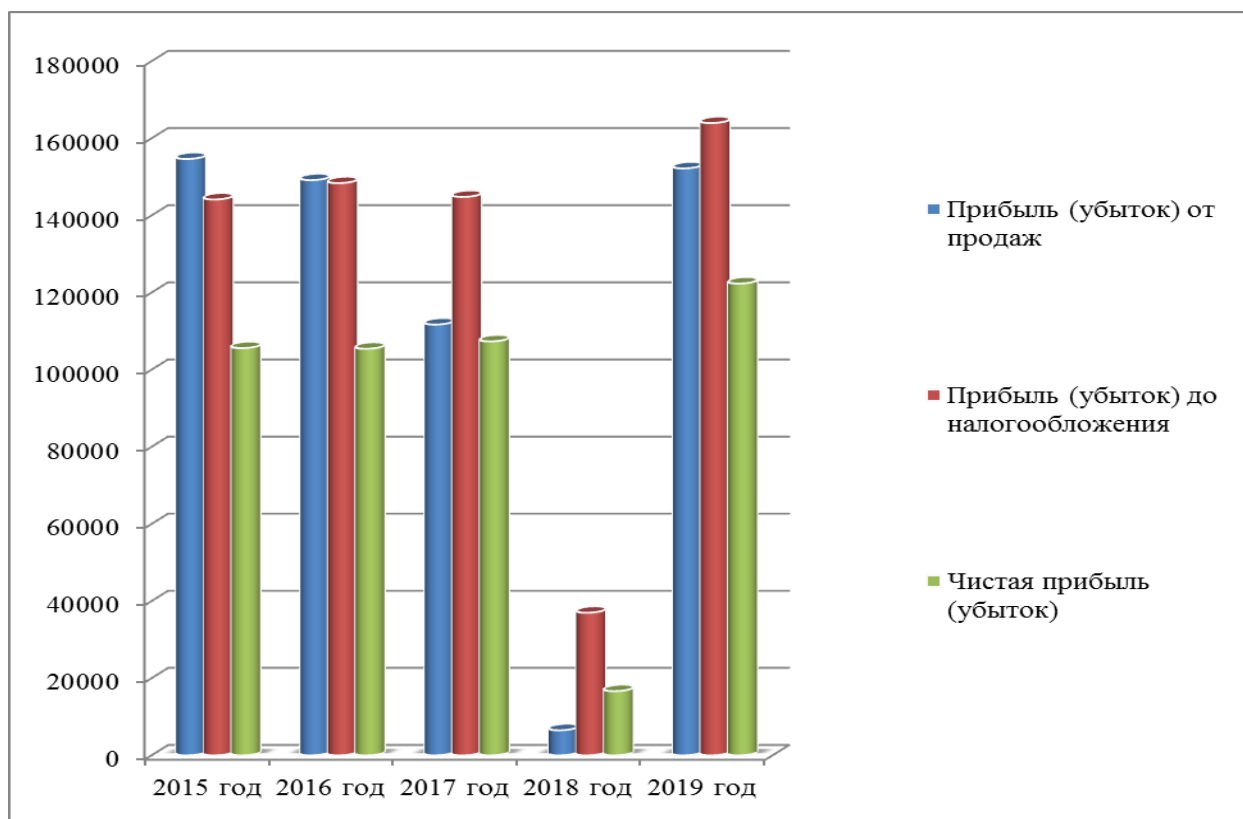


Рис. 24. Динамика финансовых результатов ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

В соответствии с рисунком 24 видно, что по основным финансовым результатам деятельности ООО «Ноябрьскэнергонефть» за анализируемый период существенных колебаний не наблюдается, кроме 2018 года. Так, в 2018 году произошло резкое снижение финансовых результатов за счет существенного увеличения себестоимости оказания услуг по передаче электроэнергии при несущественном увеличении выручки от оказания услуг по передаче электроэнергии. Рост управленческих расходов также повлиял на снижение финансовых результатов ООО «Ноябрьскэнергонефть».

Также наблюдается факто того, что в 2018 году прибыль до налогообложения значительно превысила прибыль от продаж – это свидетельствует о том, что предприятие получило положительный итоговый финансовый результат за счет прочих видов деятельности.

В остальные периоды прибыль до налогообложения не столь существенно, как в 2018 году, превышает прибыль от продаж – это означает, что в целом предприятие получает прибыль за счет основных видов деятельности.

Чтобы понимать общую картину оценки эффективности финансовой деятельности данной организации требуется рассчитать показатели рентабельности. Динамика показателей рентабельности ООО «Ноябрьскэнергонефть» за исследуемый период приведена в таблице 7.

Показатели рентабельности актуальны для инвесторов, т.к. показывают, сколько прибыли принесет вложенный ими капитал в активы предприятия.

Рентабельность продаж показывает долю прибыли от продаж в объеме выручки предприятия и в 2019 году по сравнению с 2015 годом данный показатель снизился на 0,4 пункта. Это является негативным фактором в деятельности предприятия, т.к. показывает, что эффективность оказания услуг снижается.

Динамика показателей рентабельности ООО «Ноябрьскэнергонефть»
за 2015-2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, пунктах
Рентабельность продаж	2,33	2,06	2,06	0,31	1,93	-0,4
Рентабельность собственного капитала	32,45	32,69	33,14	5,43	35,91	3,5
Рентабельность активов	10,21	9,27	8,74	1,28	7,64	-2,6
Рентабельность оборотных активов	11,91	10,81	10,42	1,60	9,66	-2,3
Рентабельность внеоборотных активов (основных средств)	71,58	65,08	54,20	6,36	35,99	-35,6

Источник: составлено автором

Рентабельность собственного капитала показывает, что на 1 рубль вложенный собственниками они в 2015 году получали 32,45 руб. чистой прибыли, а в 2019 году – 35,91 руб. чистой прибыли. Увеличение показателя рентабельности собственного капитала составило 3,5 пункта, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Рентабельность активов показывает на каком уровне находится отдача от средств, вложенных в имущество такого предприятия, какую прибыль приносит этому предприятию каждый рубль, инвестированный в ее активы. На протяжении анализируемого периода наблюдается снижение рентабельности

активов. Так, в 2015 году величина показателя составила 10,21 %, а в 2019 году – 7,64 %. Снижение составило 2,6 пункта. Очевидно, что инвестиции в активы предприятия стали приносить меньше дохода.

Рентабельность оборотных активов в 2019 году составила 9,66 %, что на 2,3 пункта меньше, чем в 2015 году. Снижение данного показателя свидетельствует о том, что на предприятии оборотные средства стали использоваться менее эффективно.

Рентабельность внеоборотных активов в 2019 году составила 35,99 %, что на 35,6 пунктов меньше, чем в 2015 году. Снижение данного показателя свидетельствует о том, что на предприятии внеоборотные средства стали использоваться менее эффективно.

Динамика показателей рентабельности приведена на нижеприведенном рисунке 25.

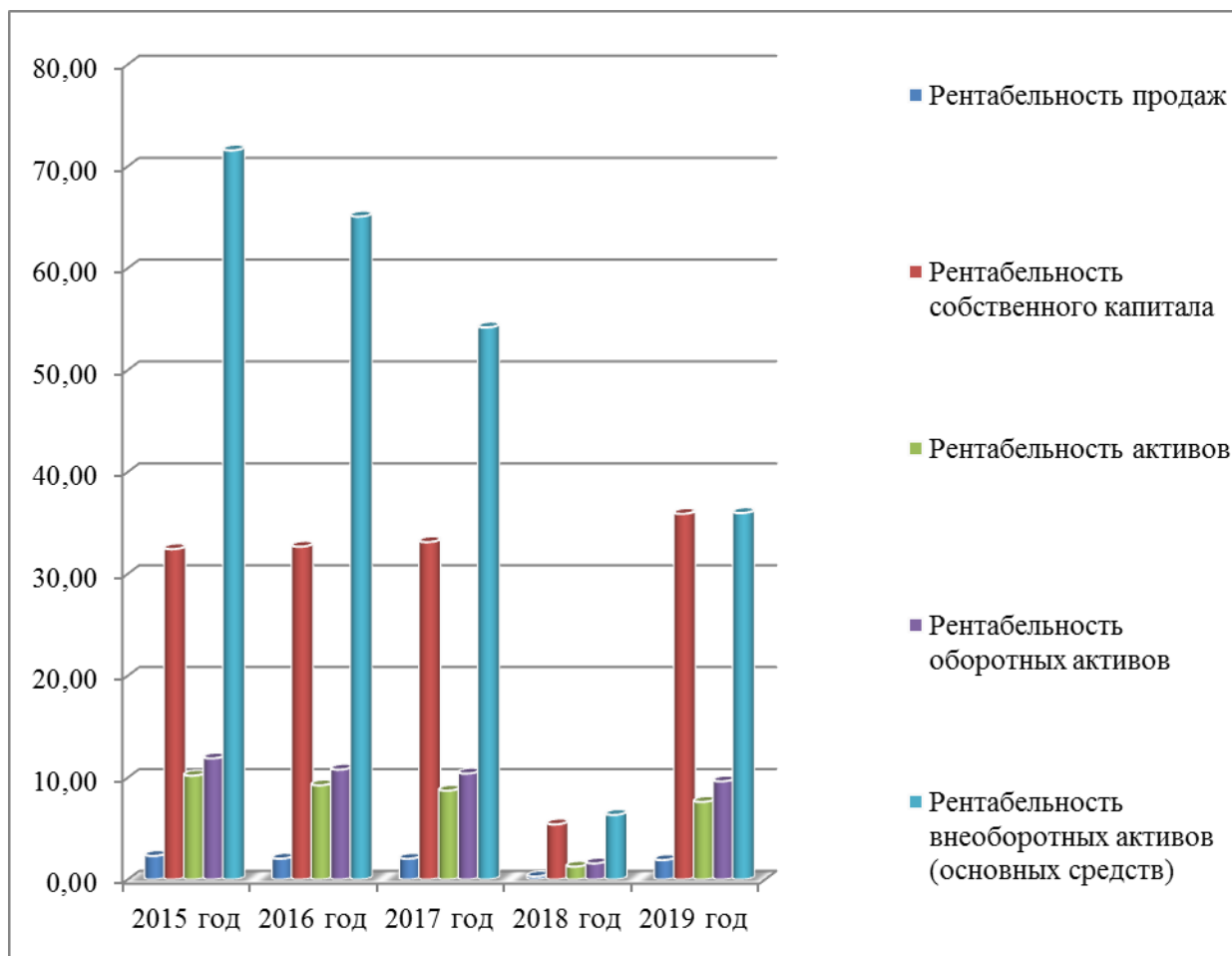


Рис. 25. Динамика показателей рентабельности ООО «Ноябрьскэнергонейф» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка свидетельствуют о том, что наибольшая рентабельность наблюдается у внеоборотных активов, наименьшая – у рентабельности продаж. Низкие финансовые результаты в 2018 году повлекли за собой и снижение рентабельности активов.

Положительным моментом является то, что все рассчитанные показатели рентабельности имеют значение больше нуля.

Помимо эффективности деятельности важное значение в финансовом анализе имеет изучение деловой активности предприятия. Деловая активность характеризуется системой показателей, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления. Деловая активность предприятий в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств или их источников.

Показатели деловой активности исследуемого предприятия приведены в нижеприведенной таблице 8.

Оборачиваемость активов характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся в распоряжении ресурсов, независимо от источников их привлечения и показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли. Коэффициент оборачиваемости активов предприятия снизился с 4,37 в 2015 году до 3,95 в 2019 году или на 0,4 пункта. Снижение данного показателя свидетельствует о том, что увеличился срок оборота активов в днях с 82 дней до 91 дня. Оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и служит одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность.

Расчет показателей деловой активности ООО «Ноябрьскэнергонефть»
за 2015-2019 гг.

Показатель оборачиваемости	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение
Коэффициент оборачиваемости активов	4,37	4,49	4,25	4,08	3,95	-0,4
Продолжительность одного оборота активов, дни	82	80	85	88	91	9
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,10	5,23	5,07	5,11	5,00	-0,1
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	71	69	71	70	72	1
Коэффициент оборачиваемости запасов	38,36	35,86	35,50	25,22	18,02	-20,3
Длительность одного оборота запасов, дни	9	10	10	14	20	11
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,46	8,24	8,09	8,65	9,21	0,8
Период оборота (погашения) дебиторской задолженности, дни	43	44	44	42	39	-3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	10,68	10,02	9,28	8,73	7,80	-2,9
Период оборота кредиторской задолженности, дни	34	36	39	41	46	12

Коэффициент текущей задолженности	1,26	1,22	1,15	1,01	0,85	-0,4
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	13,90	15,83	16,12	17,33	18,59	4,7
Период оборота собственного капитала, дни	25,90	22,74	22,33	20,77	19,36	-7

Источник: составлено автором

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует эффективность использования предприятием имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т.е. показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли. Данный показатель также снизился: с 5,10 в 2015 году до 5,00 в 2019 году или на 0,1 пункт. Снижение коэффициента демонстрирует увеличение продолжительности одного оборота оборотных активов, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости оборотных активов, т.е. большая часть финансовых ресурсов более длительное время заморожена в активах.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость оборота этих запасов. В 2015 году значение коэффициента составило 38,36, в 2019 году – 18,02. Снижение данного коэффициента на 20,3 пункта показывает увеличение продолжительности одного оборота запасов в днях – на 11 дней. Это свидетельствует о затаривании склада ООО «Ноябрьскэнергонефть» товарно-материальными ценностями, что является отрицательным моментом, т.к. отвлекает финансовые ресурсы из оборота.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. На протяжении 2015-2019 гг. данный коэффициент снизился на 0,7 пунктов. Это свидетельствует о снижении периода оборота (погашения) дебиторской задолженности с 43 дней в 2015 году

до 39 дней в 2019 году или на 3 дня. Снижение данного показателя может сигнализировать об улучшении платежной дисциплины с контрагентами.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько предприятию требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов. Данный коэффициент снизился в 2019 году относительно 2015 года на 2,9 пункта, т.е. предприятие стало более длительно рассчитываться по своим счетам кредиторов.

Показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает соотношение отвлеченного из оборота денежного капитала и привлеченного капитала в качестве источника финансирования текущих платежей. Соотношение у анализируемого предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть» составило 1,26 в 2015 году и 0,85 в 2019 году. Это показывает перевес в сторону кредиторской задолженности в 2019 году, что говорит о дополнительном привлечении средств в оборот.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился на 4,7 пункта. Данный показатель деловой активности демонстрирует эффективность управления собственным капиталом компании. Рост показателя свидетельствует об эффективном использовании капитала собственников.

Таким образом, с одной стороны оборачиваемость активов замедлилась, с другой стороны – увеличилась оборачиваемость собственного капитала. В целом коэффициенты деловой активности ООО «Ноябрьскэнергонефть» являются не оптимальными.

Приведенные показатели говорят о необходимости повышения деловой активности исследуемого предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть».

Подводя итог разделу 3.1 отметим, что деловая активность и рентабельность предприятия снизилась. Это является негативным фактором оценки эффективности деятельности ООО «Ноябрьскэнергонефть».

Далее целесообразно оценить инвестиционную привлекательность ООО «Ноябрьскэнергонефть».

3.2. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ»

Очевидно, что конечная цель оценки инвестиционной привлекательности предприятия состоит в получении наиболее чёткой картины ее финансово-экономической деятельности за несколько последних лет, а также нахождение ключевых факторов, оказавших то или иное влияние на нее (как негативное, так и положительное). Получив такую вот четкую картину финансово-экономического развития предприятия, его ТОР-менеджмент, а также потенциальные инвесторы, имеет возможность принимать целый ряд управленческих решений относительно дальнейшей деятельности своей компании.

Оценка инвестиционной привлекательности проводится не только путем анализа финансовых результатов деятельности компании, что и было сделано ранее, но и с помощью анализа финансового состояния и тенденций его изменения.

В рамках проведения предварительной оценки финансового состояния, в нижеприведенных таблицах 9 и 10, осуществляется горизонтальный и вертикальный анализ баланса анализируемого предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг. Горизонтальный и вертикальный анализ баланса позволяет оценить состав, структуру и динамику имущества предприятия и источников его формирования.

Данную оценку необходимо проводить перед следующим этапом анализа, который сводится к характеристике различных аспектов финансового состояния (ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости), для чего применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния.

Динамика состава имущества ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.					Отклонение 2019 г. к 2015 г.	
	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	абсо- лютное, тыс. руб.	относи- тельное, %
Актив							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства	133416	164953	211746	284771	348795	215379	161,4
Отложенные налоговые активы	4870	0	0	0	0	-4870	-100,0
Прочие внеоборотные активы	8904	11784	7526	19058	27195	18291	205,4
Итого по разделу I	147190	176737	219272	303829	375990	228800	155,4
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	129295	128263	140376	252024	388196	258901	200,2
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	5650	5650	0,0
Дебиторская задолженность	572231	666381	623989	604040	771546	199315	34,8
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	218711	233134	263443	189514	318932	100221	45,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	673	683	651	678	550	-123	-18,3
Прочие оборотные активы	21	1341	1526	1219	875	854	-
Итого по разделу II	920931	1029802	1029985	1047475	1485749	564818	61,3
БАЛАНС	1068121	1206539	1249257	1351304	1861739	793618	74,3

Источник: составлено автором

В соответствии с данными таблицы 4 видно, что наблюдается тенденция увеличения имущества предприятия. Так, за последние 5 лет имущество предприятия увеличилось с 1068121 тыс. руб. до 1861739 тыс. руб. или на

793618 тыс. руб. или на 74,3 %. При этом рост активов произошел за счет увеличения:

- стоимости внеоборотных активов с 147190 тыс. руб. в 2015 году до 375990 тыс. руб. в 2019 году или на 228800 тыс. руб. или на 155,4 %;

- стоимости оборотных активов с 920931 тыс. руб. в 2015 году до 1485749 тыс. руб. в 2019 году или на 564818 тыс. руб. или на 61,3 %.

В составе внеоборотных активов увеличение произошло в результате увеличения стоимости основных средств с 133416 тыс. руб. в 2015 году до 348795 тыс. руб. или на 215379 тыс. руб. или на 161,4 %.

В составе оборотных активов увеличение произошло в результате увеличения:

- запасов с 129295 тыс. руб. в 2015 году до 388196 тыс. руб. в 2019 году или на 258901 тыс. руб. или на 200,2 %;

- дебиторской задолженности с 572231 тыс. руб. в 2015 году до 771546 тыс. руб. в 2019 году или на 199315 тыс. руб. или на 34,8 %;

- финансовых вложений с 218711 тыс. руб. в 2015 году до 318932 тыс. руб. в 2019 году или на 100221 тыс. руб. или на 45,8 %.

Для наглядности структура активов баланса представлена на рисунке 26. Данные рисунка 26 свидетельствуют о том, что имущество ООО «Ноябрьскэнергонефть» сформировано в основном за счет оборотных активов, на их долю приходится около 80 % всего имущества предприятия. Соответственно доля внеоборотных активов составляет около 20 % от общей величины имущества предприятия. Такая структура имущества характерна для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере оказания услуг, к которым и относится анализируемое предприятие ООО «Ноябрьскэнергонефть».

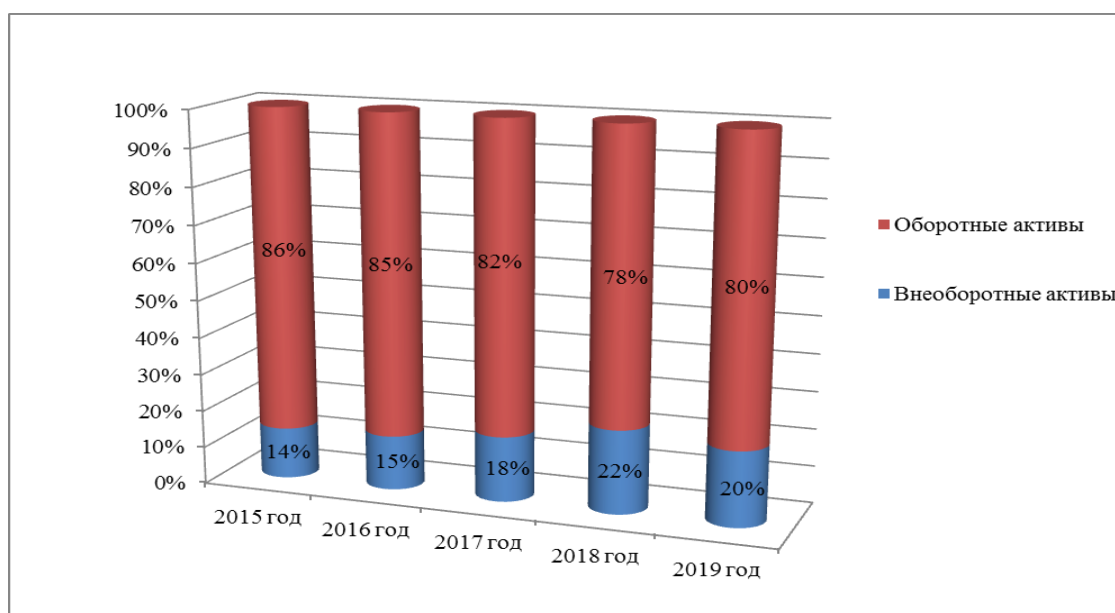


Рис. 26. Структура активов баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Далее рассмотрим структуру внеоборотных активов ООО «Ноябрьскэнергонефть» по диаграмме, представленной на рисунке 27.

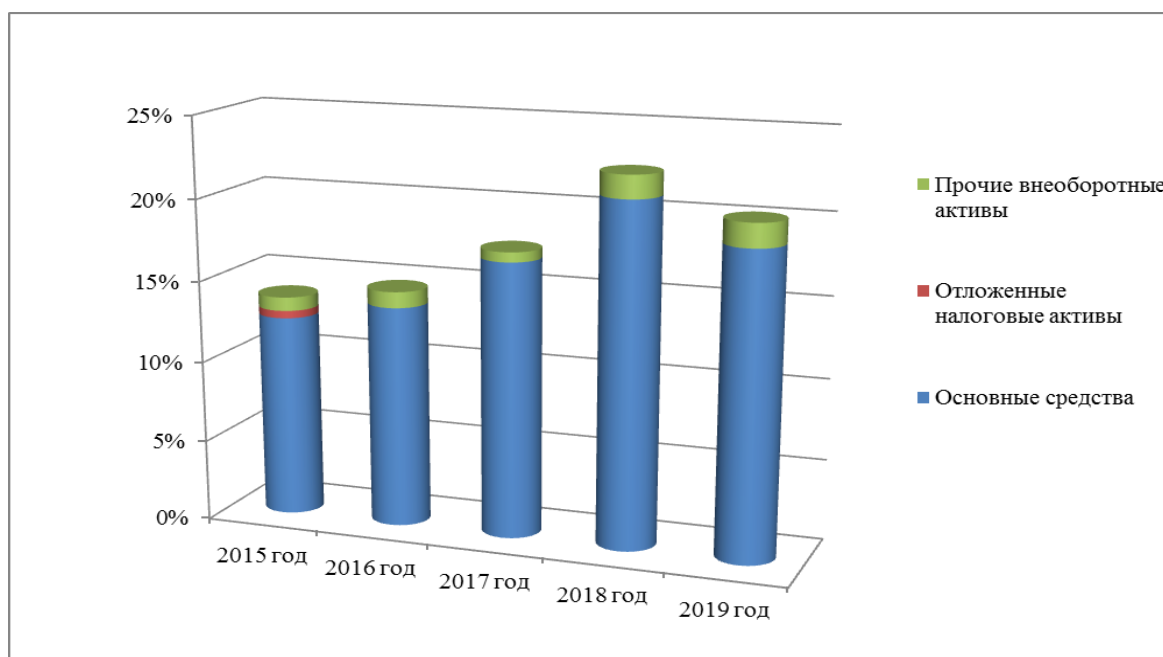


Рис. 27. Структура внеоборотных активов баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка свидетельствуют о том, что внеоборотные активы ООО «Ноябрьскэнергонефть» сформированы за счет основных средств – на их долю приходится наибольший удельный вес на протяжении всего анализируемого периода – 2015-2019 гг.

Далее рассмотрим структуру оборотных активов ООО «Ноябрьскэнергонефть» по диаграмме, представленной на рисунке 28.

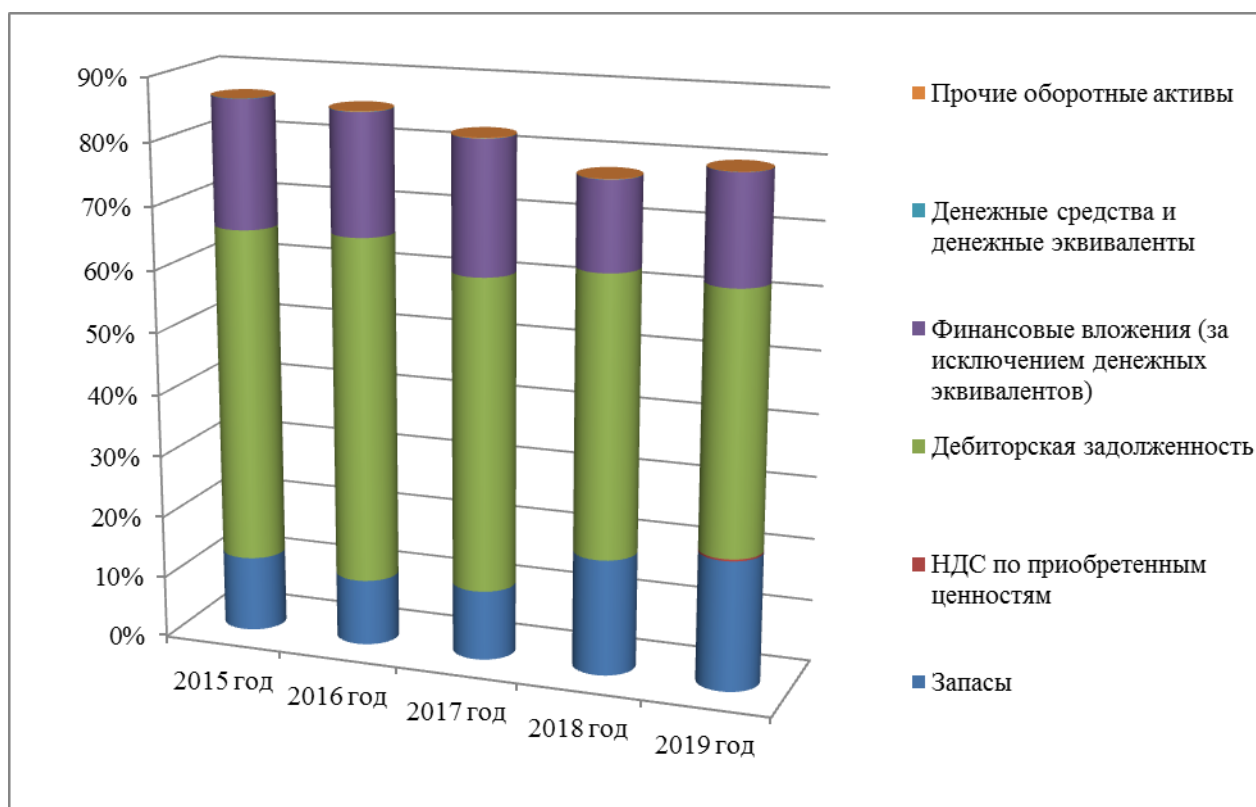


Рис. 28. Структура оборотных активов баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка свидетельствуют о том, что оборотные активы ООО «Ноябрьскэнергонефть» сформированы, в основном, за счет дебиторской задолженности – на ее долю приходится наибольший удельный вес на протяжении всего анализируемого периода – 54 % в 2015 году и 41 % в 2019 году.

На втором месте в структуре оборотных активов занимают финансовые вложения – это финансовые ресурсы, которые ООО «Ноябрьскэнергонефть»

размещает в других организациях. На их долю приходится 20 % в 2015 году и 17 % в 2019 году.

На третьем месте в структуре оборотных активов занимают запасы – на их долю приходится 12 % в 2015 году и 21 % в 2019 году.

Наблюдается перераспределение структуры имущества ООО «Ноябрьскэнергонефть» в сторону уменьшения финансовых вложений и увеличения запасов.

Далее, проведем анализ динамики и структуры источников формирования имущества ООО «Ноябрьскэнергонефть».

Таблица 10

Динамика состава источников формирования имущества
ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.					Отклонение 2019 г. к 2015 г.	
	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Пассив							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	213673	213673	213673	213673	213673	0	0,0
Добавочный капитал (без переоценки)	3815	3815	3815	3815	3815	0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	105585	105413	107325	70302	175988	70403	66,7
Итого по разделу III	323073	322901	324813	287790	393476	70403	21,8
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Отложенные налоговые обязательства	9423	7126	13345	10179	20770	11347	120,4
Итого по разделу IV	9423	7126	13345	10179	20770	11347	120,4

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Кредиторская задолженность	456697	562316	562905	653262	970572	513875	112,5
Оценочные обязательства	278928	314196	348194	400073	476921	197993	71,0
Итого по разделу V	735625	876512	911099	1053335	1447493	711868	96,8
БАЛАНС	1068121	1206539	1249257	1351304	1861739	793618	74,3

Источник: составлено автором

В соответствии с данными таблицы 10 видно, что рост источников формирования имущества предприятия произошел за счет увеличения:

- краткосрочных обязательств с 735625 тыс. руб. в 2015 году до 1447493 тыс. руб. в 2019 году или на 711868 тыс. руб. или на 96,8 %;
- собственного капитала с 323073 тыс. руб. в 2015 году до 393476 тыс. руб. в 2019 году или на 70403 тыс. руб. или на 21,8 %;
- долгосрочных обязательств с 9423 тыс. руб. в 2015 году до 207720 тыс. руб. в 2019 году или на 11347 тыс. руб. или на 120,4 %.

В составе краткосрочных обязательств увеличение произошло в результате увеличения кредиторской задолженности с 456697 тыс. руб. в 2015 году до 970572 тыс. руб. или на 513875 тыс. руб. или на 112,5 %.

В составе собственного капитала увеличение произошло в результате увеличения величины нераспределенной прибыли с 105585 тыс. руб. в 2015 году до 175988 тыс. руб. или на 70403 тыс. руб. или на 66,7 %.

В составе долгосрочных обязательств увеличение произошло в результате увеличения величины отложенных налоговых обязательств.

Таким образом, рост имущества ООО «Ноябрьскэнергонефть» обусловлен наращиванием основных фондов, ростом запасов и дебиторской задолженности в большей степени за счет увеличения кредиторской задолженности, что влияет на снижение инвестиционной привлекательности предприятия.

Для наглядности структура пассивов баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» представлена на рисунке 29.

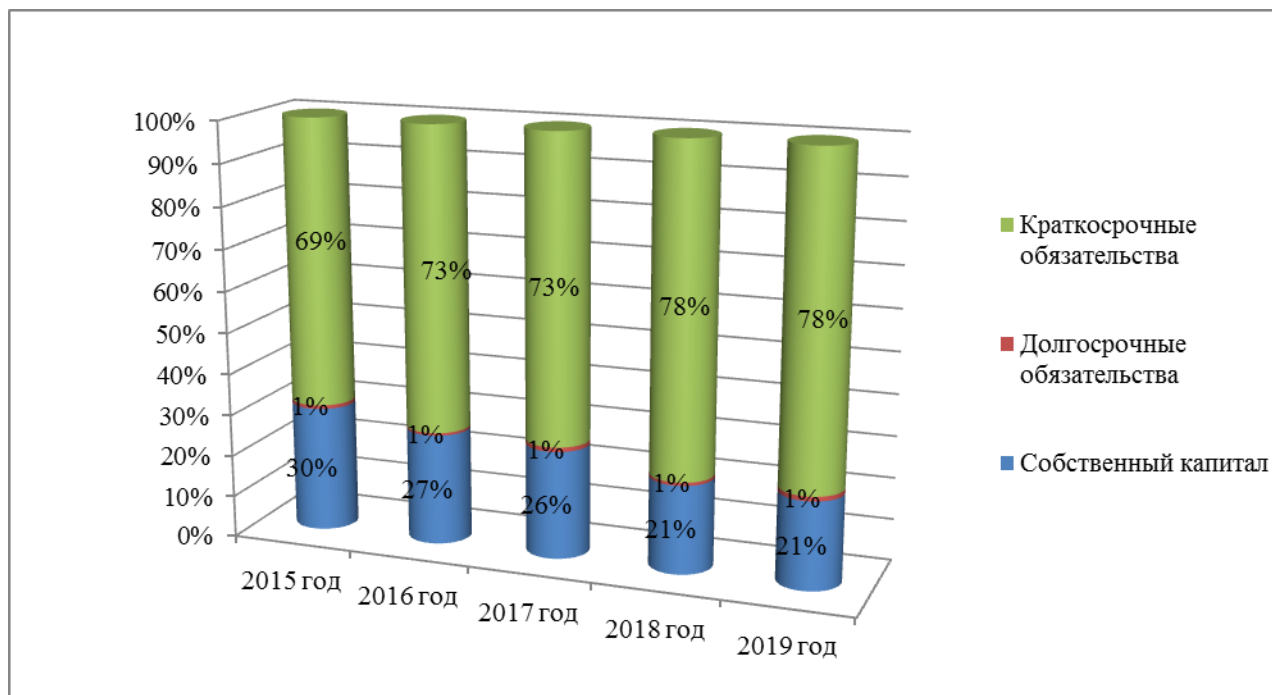


Рис. 29. Структура пассивов баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка 6 свидетельствуют о том, что источники формирования имущества ООО «Ноябрьскэнергонефть» представлены в основном краткосрочными обязательствами, на их долю в 2019 году приходится 78 % всех источников формирования имущества предприятия.

Доля собственных средств в 2019 году составляет 21 % от общей величины источников формирования имущества предприятия.

Доля долгосрочных обязательств в 2019 году составляет 1 % от общей величины источников формирования имущества предприятия.

Далее рассмотрим структуру краткосрочных обязательств ООО «Ноябрьскэнергонефть» по диаграмме, представленной на рисунке 30.

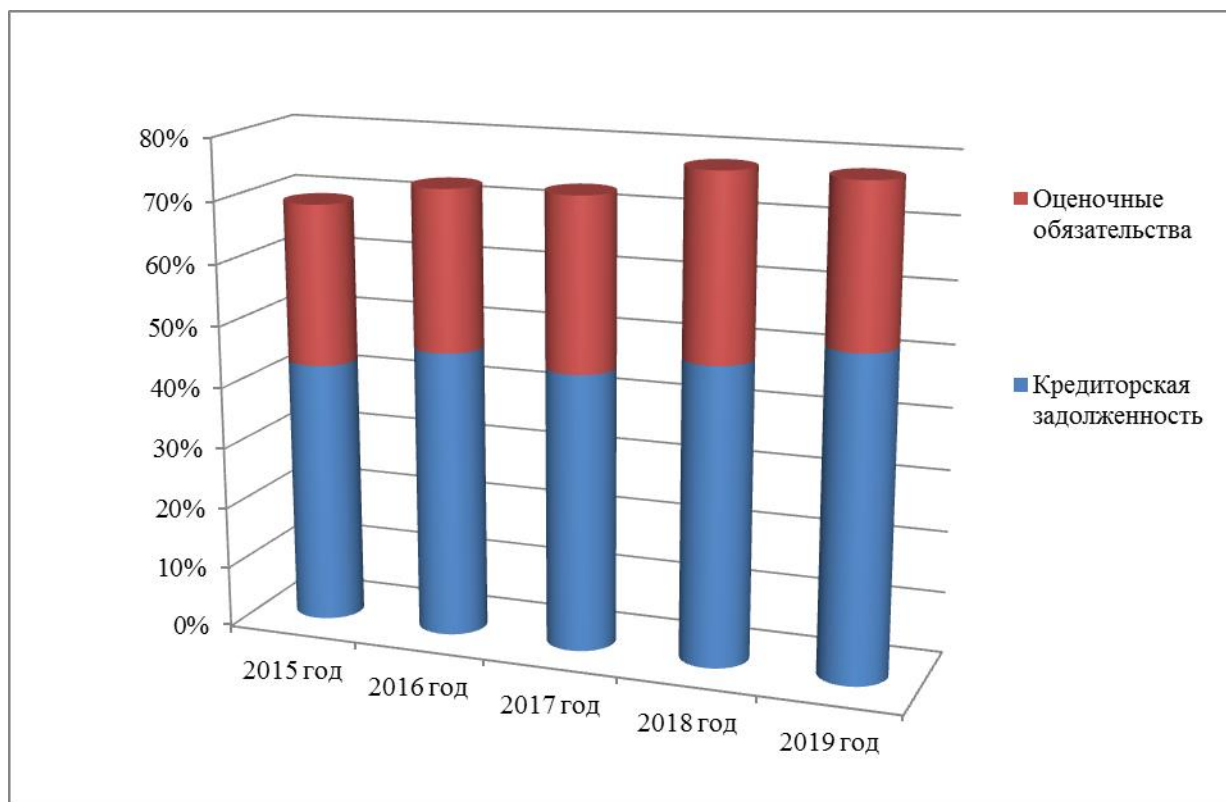


Рис. 30. Структура краткосрочных обязательств ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка 30 свидетельствуют о том, что краткосрочные обязательства ООО «Ноябрьскэнергонефть» сформированы, в основном, за счет кредиторской задолженности – на ее долю приходится наибольший удельный вес на протяжении всего анализируемого периода – 43 % в 2015 году и 52 % в 2019 году. Соответственно оценочные обязательства занимают меньший удельный вес.

Далее рассмотрим структуру собственных средств ООО «Ноябрьскэнергонефть» по диаграмме, представленной на рисунке 31.

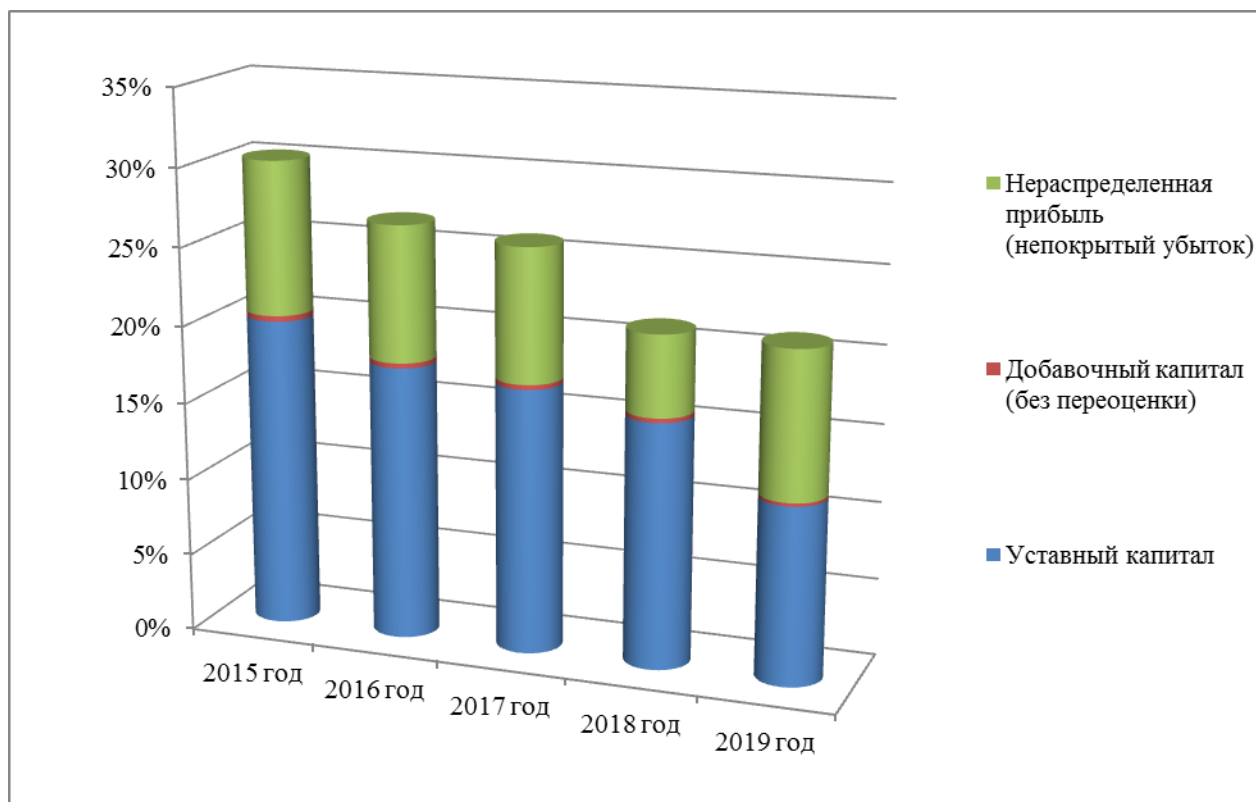


Рис. 31. Структура собственных средств ООО «Ноябрьскэнергонепть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка 8 свидетельствуют о том, что собственные средства ООО «Ноябрьскэнергонепть» сформированы, в основном, за счет уставного капитала – на его долю приходится наибольший удельный вес на протяжении всего анализируемого периода – 20 % в 2015 году и 11 % в 2019 году от общих источников формирования имущества предприятия. Соответственно нераспределенная прибыль занимает меньший удельный вес – около 10 % от общих источников формирования имущества предприятия.

Далее рассмотрим структуру долгосрочных обязательств ООО «Ноябрьскэнергонепть» по диаграмме, представленной на рисунке 32.

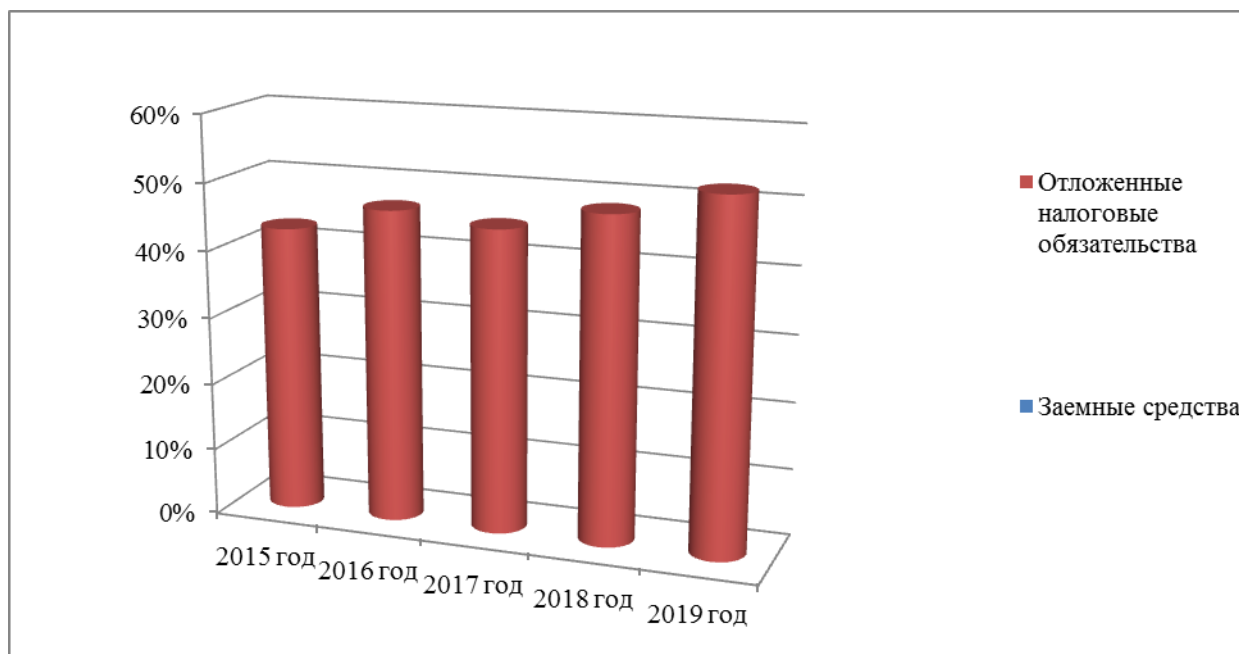


Рис. 32. Структура долгосрочных обязательств ООО «Ноябрьскэнергонефть» за 2015-2019 гг.

Источник: составлено автором

Данные рисунка 32 свидетельствуют о том, что долгосрочные обязательства ООО «Ноябрьскэнергонефть» сформированы за счет отложенных налоговых обязательств.

Таким образом, ООО «Ноябрьскэнергонефть» осуществляет свою деятельность за счет заемных средств, что отрицательно влияет на его финансовое состояние.

Показатели ликвидности являются одними из основных показателей, демонстрирующих финансовое состояние и устойчивость организации, а значит, и ее инвестиционную привлекательность. Данная оценка актуальна, т.к. у ООО «Ноябрьскэнергонефть» существенна доля заемного капитала.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Для анализа ликвидности баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» активы предприятия группируются в зависимости от скорости превращения их в денежные средства в порядке убывания, и пассивы предприятия группируются в зависимости от срочности оплаты. Результаты группировки представлены в таблицах 11 и 12.

Таблица 11

Группировка активов ООО «Ноябрьскэнергонефть» по степени ликвидности в 2015-2019 гг.

Группы Активов	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1	219 384	233 817	264 094	190 192	319 482
A2	572 231	666 381	623 989	604 040	771 546
A3	129 316	129 604	141 902	253 243	394 721
A4	147 190	176 737	219 272	303 829	375 990
Баланс	1 068 121	1 206 539	1 249 257	1 351 304	1 861 739

Источник: составлено автором

В таблице 6 активы сгруппированы по следующему правилу:

- A1 – наиболее ликвидные активы: денежные средства и кратковременные финансовые вложения;

- A2 – быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты;

- A3 – медленно реализуемые активы: материальные запасы, дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения;

- A4 – труднореализуемые активы: все остальные статьи баланса.

В таблице 12 пассивы сгруппированы по следующему правилу:

- П1 – наиболее срочные обязательства: кредиторские задолженности;

- П2 – краткосрочные обязательства: краткосрочные кредиты и займы;

- П3 – долгосрочные обязательства: долгосрочные кредиты и займы, оценочные обязательства, отложенные налоговые обязательства;

- П4 – постоянные обязательства: раздел III баланса.

Таблица 12

Группировка пассивов ООО «Ноябрьскэнергонепфть» по срокам погашения обязательств в 2015-2019 гг.

Группы Пассивов	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
П1	456 697	562 316	562 905	653 262	970 572
П2	0	0	0	0	0
П3	288 351	321 322	361 539	410 252	497 691
П4	323 073	322 901	324 813	287 790	393 476
Баланс	1 068 121	1 206 539	1 249 257	1 351 304	1 861 739

Источник: составлено автором

Затем полученные значения сравниваются друг с другом, и делается вывод о степени ликвидности предприятия – абсолютная ликвидность, текущая ликвидность, перспективная ликвидность или не ликвидность.

Таблица 13

Анализ ликвидности ООО «Ноябрьскэнергонепфть» в 2015-2019 гг.

Группы Активов	Группы Пассивов	Платежный излишек (недостаток) (+;-)				
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
А1	П1	-237 313	-328 499	-298 811	-463 070	-651 090
А2	П2	572 231	666 381	623 989	604 040	771 546
А3	П3	-159 035	-191 718	-219 637	-157 009	-102 970
А4	П4	175 883	146 164	105 541	-16 039	17 486

В соответствии с данными таблицы 13 видно, что на протяжении всего анализируемого периода 2015-2019 гг. баланс ООО «Ноябрьскэнергонепфть» не удовлетворяют условиям абсолютной ликвидности. Абсолютно ликвидным считается баланс, для которого выполняются следующие соотношения: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Таким образом, на протяжении всего периода ООО «Ноябрьскэнергонефть»:

1 Не в состоянии погасить срочные обязательства за счет своих ликвидных активов. У организации недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств наиболее ликвидных активов. Условие абсолютно ликвидного баланса не выполняется.

2. У предприятия появляется возможность погасить свои краткосрочные обязательства только за счет ликвидных активов и истребования дебиторской задолженности. Это уровень текущей ликвидности.

3. Организация не сможет рассчитаться по долгосрочным обязательствам посредством преобразования медленно реализуемых активов в денежные средства.

4. Основные средства – трудно реализуемые активы – полностью финансируются из собственных средств.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что баланс ООО «Ноябрьскэнергонефть» неликвиден.

Для характеристики платежеспособности помимо абсолютных показателей ликвидности рассчитываются различные коэффициенты ликвидности, показатели платежеспособности.

Таблица 14

Относительные показатели ликвидности ООО «Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг.

Показатель	Нормальное ограничение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,48	0,42	0,47	0,29	0,33	-0,15

Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-0,8	1,73	1,60	1,58	1,22	1,12	-0,61
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,02	1,83	1,83	1,60	1,53	-0,49

Источник: составлено автором

Расчитанные в таблице 14 показатели свидетельствуют о том, что:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Данный показатель соответствует нормативному значению, но за 2015-2019 гг. имеет тенденцию к снижению. Так, если в 2015 году предприятие могло погасить 48 % кредиторской задолженности за счет ликвидных активов, то в 2019 году – уже только 33 %. Это является отрицательным фактором в ликвидности предприятия.

2. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Данный показатель больше нормативного значения – это означает, что денежные средства, финансовые вложения и дебиторская задолженность смогут погасить краткосрочные обязательства предприятия.

Данный показатель в 2015-2019 гг. имеет тенденцию к снижению. Так, если в 2015 году его значение составило 1,73, то в 2019 году – 1,12. Это свидетельствует о том, что у предприятия велика доля дебиторской задолженности.

Чрезмерное значение данного коэффициента приводит к снижению уровня рентабельности предприятия, т.к. накапливается большой запас денежных средств не участвующих в производственно-хозяйственном процессе.

3. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Значение данного показателя в 2015 году соответствовало нормативу, но в 2019 году – нет. Наблюдается тенденция снижения показателя с 2,02 в 2015 году до 1,53 в 2019 году или на 0,49.

Таим образом, анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Ноябрьскэнергонефть» показал, что предприятие неликвидно, финансовые ресурсы используются неэффективно, т.к. все большая их доля заморожена в виде долго реализуемых активов (запасы). Предприятие не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет всех видов денежных средств; велик риск потери инвесторов.

Несомненно, для того чтобы состав и структура собственных и заемных источников средств могли отвечать стратегическим и глобальным целям развития предприятия, но по причине недостаточной финансовой устойчивости может привести к его неплатежеспособности, т. е. полному отсутствию финансов, которые требуются для расчетов с внутренними и внешними партнерами, и, конечно, с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств часто усложняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты. Высший тип финансовой устойчивости – способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. В результате этого можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

Проведенный в таблице 15 анализ показал, что на предприятии ООО «Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг. финансовая устойчивость, оцененная с помощью трехфакторной модели, как: $M = (1; 1; 1)$ означает, что анализируемое предприятие финансово устойчиво. Данная тенденция наблюдается на протяжении всего периода 2015-2019 гг.

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО
«Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг.

Показатель	Значение показателя				
	в тыс. руб.				
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
1 Капитал и резервы (КиР)	602 001	637 097	673 007	687 863	870 397
2 Внеоборотные активы (ВА)	147 190	176 737	219 272	303 829	375 990
3 Собственные оборотные средства (СОС)	454 811	460 360	453 735	384 034	494 407
4 Общая сумма запасов	129 295	128 263	140 376	252 024	393 846
5 Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств для пополнения запасов (Δ СОС)	325 516	332 097	313 359	132 010	100 561
6 Долгосрочные обязательства (ДО)	9 423	7 126	13 345	10 179	20 770
7 Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для пополнения запасов (Δ СДИ)	334 939	339 223	326 704	142 189	121 331
8 Краткосрочные обязательства (КО)	456 697	562 316	562 905	653 262	970 572
9 Общие источники финансирования (ОИ)	920 931	1 029 802	1 029 985	1 047 475	1 485 749
10 Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников для пополнения запасов (Δ ОИЗ)	791 636	901 539	889 609	795 451	1 091 903
11 Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)

Источник: составлено автором

Проанализируем финансовую устойчивость ООО «Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг. с помощью относительных показателей, которые представлены в таблице 11.

Коэффициент автономии показывает, насколько организация независима от кредиторов, а также показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет

заемных средств. Величина показателя на протяжении 2015-2019 гг. не соответствует нормативному значению. У анализируемого предприятия данный показатель свидетельствует о том, что собственные средства составили в 2015 году – 30 % имущества, а в 2019 году – 21 % имущества, т.е. на протяжении анализируемого периода около 70-80 % имущества предприятия принадлежит кредиторам. Снижение коэффициента свидетельствует о снижении финансовой независимости организации, увеличении риска финансовых затруднений в будущих периодах.

Таблица 16

Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО
«Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг.

Показатель	Норма	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2015 г.
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,30	0,27	0,26	0,21	0,21	-0,09
Коэффициент финансирования	≥ 1	0,43	0,37	0,35	0,27	0,27	-0,16
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,19	0,14	0,10	-0,02	0,01	-0,21
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,54	0,45	0,32	-0,06	0,04	-0,60
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,30	0,27	0,26	0,21	0,21	-0,09
Коэффициент финансового левериджа	≤ 1	2,31	2,74	2,85	3,70	3,73	1,39

Источник: составлено автором

Проведенный в таблице 16 анализ показал, что на предприятии ООО «Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг.

Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств. На протяжении анализируемого периода данный показатель снизился с 0,43 в 2015 году до 0,27 в 2019 году при норме данного показателя более 1. Это свидетельствует о том,

что внешние источники финансирования могут оказать существенное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в начале анализируемого периода 2015-2017 гг. удовлетворял нормативному значению, но в 2018-2019 гг. величина данного показателя не соответствует нормативному значению. Это отрицательно характеризует предприятие с точки зрения финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств вложена в наиболее мобильные активы. Данный показатель не соответствует нормативному значению, начиная с 2016 года и по 2019 год. Это означает, что предприятие обеспечивает формирование запасов за счет собственных средств не в полном объеме.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов данного предприятия сформирована за счет устойчивых источников. Чем ближе значение коэффициента к нормативу, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. По анализируемому предприятию наблюдается снижение данного коэффициента, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости.

Коэффициент финансового левериджа показывает финансовые риски предприятия – насколько велика его зависимость от заемных средств. Величина данного показателя не соответствует нормативному значению, что снижает привлекательность предприятия для инвесторов.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости показал, что с точки зрения абсолютных показателей предприятие финансово устойчиво. С точки зрения относительных показателей – наблюдается финансовая неустойчивость предприятия, которая на протяжении анализируемого периода 2015-2019 гг. снижается.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния в рамках оценки инвестиционной привлекательности ООО «Ноябрьскэнергонефть» в 2015-2019 гг. выявил следующие ключевые моменты:

1. Предприятие получает прибыль за счет основных видов деятельности. Все показатели рентабельности имеют положительное значение, но наблюдается отрицательная тенденция снижения финансовых результатов – это означает, что инвестиции в активы приносят меньше дохода. На это оказал влияние рост себестоимости услуг.

2. Деловая активность предприятия снизилась – замедлилась оборачиваемость активов. Это говорит о том, что наблюдается отвлечение финансовых ресурсов в виде их заморозки в запасах и дебиторской задолженности. Но, если замедление оборачиваемости дебиторской задолженности можно объяснить ростом объемов продаж услуг, то замедление оборачиваемости запасов оказывает отрицательное влияние на эффективность деятельности предприятия.

3. Баланс предприятия неликвиден. Расчет по обязательствам возможен только при условии, если рассчитаются дебиторы.

4. Предприятие финансово неустойчиво, т.к. деятельность организации зависит от кредиторов и эта зависимость в 2015-2019 гг. усиливается.

Очевидно, что необходимы мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния анализируемого предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть» и повышение его инвестиционной привлекательности.

3.3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ООО «НОЯБРЬСКЭНЕРГОНЕФТЬ»

В настоящее время можно выбрать два основных варианта увеличения собственного финансового состояния и увеличения инвестиционной привлекательности – оптимизация результатов деятельности (предприятие должно больше зарабатывать прибыли) и рациональное распоряжение результатами деятельности.

Проведенный в разделе 2.2 анализ инвестиционной привлекательности предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть» позволил определить пути ее повышения – снижение зависимости от кредиторов за счет:

1. Увеличение доли собственного капитала – данное мероприятие возможно осуществить путем снижения себестоимости услуг. Снижение себестоимости услуг приведет к увеличению прибыли, а значит, рентабельности деятельности.

2. Снижение доли заемного капитала возможно путем направления полученных средств в виде прибыли на погашение кредиторской задолженности. Уменьшение кредиторской задолженности повысит уровень ликвидности баланса и финансовой устойчивости, а также снизит зависимость от кредиторов.

Оба мероприятия возможны путем внедрения проекта по снижению потерь электроэнергии через установку интеллектуальных приборов учета электрической энергии у потребителей для полного мониторинга энергопотребления и профилактики ее хищения.

В настоящее время на Чатылькинском месторождении 88 коммерческих узлов учета электрической энергии. Согласно сведений по общему балансу мощностей, потери в электрической энергии составляют – 23% или 190 900 руб. от общей суммы 830 000 руб.

Считаю необходимым и целесообразным выполнить установку интеллектуальных приборов учета электрической энергии у данных потребителей для полного мониторинга энергопотребления и профилактики ее хищения. Согласно сведений от завода-изготовителя, рассматриваемого выше прибора учета потери в передаче электрической энергии для электросетевых организаций, занимающихся непосредственно сбытом электрической энергии потребителям потери будут составлять не выше – 2% или в нашем случае 16 600 руб. Итого общая экономия за один календарный год – 174 300 руб.

Реализация предложенных мероприятий приведет к повышению инвестиционной привлекательности, т.к. за счет повышения прибыли

повысится отдача от инвестиций в активы предприятия и снизится зависимость от кредиторов.

Экономический эффект определяется в виде дополнительного дохода, который предприятие получает, в результате внедрения предложенного мероприятия, через минимизацию потерь электрической энергии при реализации ее потребителям. Расчет экономического эффекта определяется, как разница между суммой потерь при учете электрической энергии приборами с отсутствием интеллектуального учета и суммой потерь при учете электрической энергии интеллектуальными приборами. В виде формулы данный расчет можно записать следующим образом [формула 5]:

$$\text{Ээ} = C_{\text{экспл}} - C_{\text{модерн}} \quad (5)$$

где: Ээ – экономический эффект;

$C_{\text{экспл}}$ – величина потерь при учете электрической энергии приборами с отсутствием интеллектуального учета;

$C_{\text{модерн}}$ – величина потерь при учете электрической энергии интеллектуальными приборами.

Согласно сведений по общему балансу мощностей потери в электрической энергии составляют – 23% или 190 900 руб. Согласно сведений от завода-изготовителя, рассматриваемого выше прибора учета, потери в передаче электрической энергии для электросетевых организаций, занимающихся непосредственно сбытом электрической энергии потребителям потери будут составлять не выше – 2% или в нашем случае 16 600 руб.

Тогда экономический эффект в целом составит:

$$\text{Ээ} = 190\,900 - 16\,600 = 174\,300 \text{ руб. за год}$$

Экономический эффект возник в результате того, что предложенное мероприятие по внедрению интеллектуальных приборов учета электрической энергии повлекло за собой снижение потерь. Положительная величина экономического эффекта свидетельствует о целесообразности внедрения предлагаемого мероприятия.

Далее рассчитаем показатель CAPEX – это инвестиционные затраты на покупку основных фондов, а также затраты по обслуживанию кредитов на их приобретение. Как показал выше проведенный анализ, у предприятия ООО «Ноябрьскэнергонефть» нет собственных финансовых ресурсов для приобретения интеллектуальных приборов, поэтому необходимо рассмотреть вариант привлеченных денежных средств. Финансовые ресурсы могут быть привлечены несколькими способами, основные из которых:

- банковский кредит – стоимость привлечения составляет 10-12 % годовых;
- факторинг – стоимость привлечения составляет 7-8 % годовых;
- выпуск ценных бумаг – стоимость привлечения, например, через выпуск облигаций, составляет 4 %, т.к. стоимость привлечения по облигациям примерно соответствует ключевой ставке ЦБ РФ.

Расчет показателя CAPEX представлен в таблице 17.

Таблица 17

Расчет показателя CAPEX при реализации проекта по внедрению интеллектуальных приборов учета электрической энергии в ООО «Ноябрьскэнергонефть»

Затраты	Сумма, руб.
I. Инвестиционные затраты на приобретение оборудования (капитальные вложения)	895 000
1. Приобретение приборов	770 000
- количество приборов	88
- стоимость прибора	8 750
2. Приобретение сервера для поддержки работы приборов	125 000
- количество оборудования	1
- стоимость сервера	125 000
II. Затраты на привлечение финансовых ресурсов	35 800
CAPEX	930 800

Источник: составлено автором

Исходя из рассчитанной суммы показателя CAPEX, целесообразно и провести оценку предложенного мероприятия. Одним из методов оценки эффективности инвестиционных проектов является расчет NPV – это метод оценки инвестиционных проектов, основанный на методологии дисконтирования денежных потоков. Показатель NPV позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т. е. конечный эффект в абсолютном выражении. NPV показывает превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

Для того, чтобы рассчитать NPV, необходимо определить стоимость капитала – это ставка дисконтирования. Ставка дисконтирования определяется под влиянием таких факторов, как:

- ключевая ставка Банка России;
- ставка инфляции;
- уровень риска.

В общем виде значение этого показателя определяется по формуле 6:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I \quad (6)$$

где:

CF – суммарный денежный поток в период времени t;

I – сумма инвестиций;

r – ставка дисконтирования;

n – число периодов

При оценке инвестиционного проекта приняты следующие условия:

- продолжительность периода планирования принята 6 лет;
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта определена методом кумулятивного построения в размере 19% (учетная ставка Банка России + ожидаемый уровень инфляции + уровень риска);

- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования.

.Таблица 18

Поток реальных средств от операционной деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
1. Выручка от реализации	0	830000	830000	830000	830000	830000	830000	4980000
2. Текущие затраты	0	456500	456500	456500	456500	456500	456500	2739000
3. Операционная прибыль	0	373500	373500	373500	373500	373500	373500	2241000
4. Амортизация основных средств	0	66125	66125	66125	66125	66125	66125	396750
5. Проценты к уплате	0	35800	35800	35800	35800	35800	35800	214800
6. Балансовая прибыль	0	271575	271575	271575	271575	271575	271575	1629450
7. Налог на прибыль (20%)	0	54315	54315	54315	54315	54315	54315	325890
8. Чистая прибыль	0	217260	217260	217260	217260	217260	217260	1303560
9. Поток реальных средств								
9.1. По шагам	0	283385	283385	283385	283385	283385	283385	1700310
9.2. Нарастающим итогом	0	283385	566770	850155	1133540	1416925	1700310	
10. Поток дисконтированных средств								
10.1. По шагам	0	238139	200117	168165	141315	118752	99792	966280
10.2. Нарастающим итогом	0	238139	438255	606420	747736	866488	966280	

Источник: составлено автором

По данным таблицы 13 видно, что поток дисконтированных средств на конец рассматриваемого периода превышает величину инвестиционных затрат, т.е. величина показателя NPV больше нуля. Если значение NPV больше нуля, то проект можно принять.

Далее проведен расчет срока окупаемости проекта с учетом разной стоимости денег – показатель DPP. Срок окупаемости является ключевым показателем оценки инвестиционной привлекательности бизнес плана, проекта и любого другого объекта инвестирования. Окупаемость наступит в тот момент, когда суммарный денежный поток превысит первоначальные инвестиционные вложения. В рамках рассматриваемого проекта по установке интеллектуальных приборов учета электрической энергии на базе Чатылькинского месторождения, значение показателя DPP составит:

$$DPP = \sum NPV \geq I = 6 \text{ лет} \quad (7)$$

Таким образом, видим, что по итогам работы предприятия с вновь установленными приборами интеллектуального учета электрической энергии в периоде 6 лет, инвестиции окупятся в полном объеме и далее предприятие уже начнет получать чистую выгоду от внедренных мероприятий.

Далее, представим расчет суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности в таблице 19.

Исходя из представленных в нижеприведенной таблице 19 данных, значение чистого дисконтированного дохода ЧДД = 71280 рублей. Это означает, что проект эффективен и его следует принять к реализации.

Еще один важный показатель эффективности – внутренняя норма доходности (IRR).

Продemonстрируем значение IRR в графическом виде. Для этого необходимо рассчитать NPV для каждой возможной ставки дисконта. Результаты расчетов представим в таблице 20.

Поток реальных средств от операционной и инвестиционной
деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за перио д
	0	1	2	3	4	5	6	
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
1. Поток реальных средств (ЧРД)								
1.1. По шагам	-895000	283385	283385	283385	283385	283385	283385	805310
1.2. Нарастающим итогом.	-895000	-611615	-328230	-44845	238540	521925	805310	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)								
2.1. По шагам	-895000	238139	200117	168165	141315	118752	99792	71280
2.2. Нарастающим итогом.	-895000	-656861	-456745	-288580	-147264	-28512	71280	

Источник: составлено автором

Таблица 20

Расчет NPV для различных ставок дисконта

Ставка дисконта	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
0	-895 000	283 385	283 385	283 385	283 385	283 385	283 385	805 310
0,1	-895 000	257 623	234 202	212 911	193 556	175 960	159 963	339 216
0,2	-895 000	236 154	196 795	163 996	136 663	113 886	94 905	47 400
0,3	-895 000	217 988	167 683	128 987	99 221	76 324	58 711	-146 085
0,4	-895 000	202 418	144 584	103 274	73 767	52 691	37 636	-280 629
0,5	-895 000	188 923	125 949	83 966	55 977	37 318	24 879	-377 988
0,6	-895 000	177 116	110 697	69 186	43 241	27 026	16 891	-450 843
0,7	-895 000	166 697	98 057	57 681	33 930	19 959	11 740	-506 936
0,8	-895 000	157 436	87 465	48 591	26 995	14 997	8 332	-551 184
0,9	-895 000	149 150	78 500	41 316	21 745	11 445	6 024	-586 821
1	-895 000	141 693	70 846	35 423	17 712	8 856	4 428	-616 043

Источник: составлено автором

Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой дисконтированные притоки денежных средств по проекту равны дисконтированным оттокам. IRR определяется, исходя из равенства:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I = 0 \quad (8)$$

Логика критерия IRR: он показывает максимальный уровень затрат, который может быть ассоциирован с данным проектом.

Для наглядности расчетные значения данного показателя представим графически на рисунке 33.



Рис. 33. Внутренняя доходность проекта

Источник: составлено автором

Значение внутренней нормы доходности будет равно нулю после третьего шага (ставка дисконта на этом шаге равна 20%), при котором ставка дисконта составит 22%. Проект можно считать эффективным, так как полученное значение превышает ставку дисконтирования (22% > 19%).

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить следующее. В результате реализации проекта ООО «Ноябрьскэнергонетфть» ежегодный

прирост выручки составит 174300 руб., а чистой прибыли – 283385 руб., что, безусловно, приведет к росту показателей деловой активности и рентабельности, а также повышению инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Сравнительный анализ структуры баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» представлен в виде схемы на рисунке 34.

		До мероприятий		После мероприятий	
Внеоборотные активы	20%	Собственный капитал	22%	Собственный капитал	37%
Оборотные активы	80%	Заемный капитал	78%	Заемный капитал	63%

Рис. 34. Структура баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» до и после внедрения мероприятий

Источник: составлено автором

Как видно по рисунку 34 после проведенных мероприятий структура баланса ООО «Ноябрьскэнергонефть» улучшается за счет увеличения доли собственного капитала и снижения доли заемного капитала. Очевидно, что наращивание собственного капитала позволит предприятию снизить зависимость от кредиторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполнение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности в той или иной степени касается всех предприятий. Те проблемы, которые решаются данным типом функционального управления очень обширна, в таком случае и инвестиционные решения плотно связаны со множеством других видов деятельности предприятия и всего его цикла жизни. В современном мире инвестиционная привлекательность определяет основные цели предприятия, потому как демонстрирует эффективность всех родов его деятельности и, безусловно, способствует привлечению заемных средств.

Изучение научных трудов по данной тематике помогло выявить то, что инвестиционная привлекательность предприятия имеет различные виды.

В данной теме присутствует множество необходимых для изучения аспектов, например, если рассматривать одиночное предприятие по объектам инвестирования, то в таком случае всё зависит именно от внешних и внутренних факторов, а у крупных корпораций - от корпоративного менеджмента.

Факторы инвестиционной привлекательности предприятий можно отнести в две группы: факторы усреднённого влияния и факторы непосредственного влияния предприятия на инвестиционную привлекательность. К первой группе относятся такие факторы, на которые невозможно воздействовать отдельным предприятием, то есть воздействовать можно, но только уже на государственном уровне (внешние факторы). Ко второй группе следует отнести те факторы, показатели которых организация может менять самостоятельно и влиять на их показатели, характеристики, то есть внутренние факторы.

Есть ряд параметров, характеризующих любое предприятие, при оценке которых можно понять об эффективности его деятельности. Все параметры являются важными для функционирования предприятия и если рассматривать их в совокупности, то можно понять, что они определяют инвестиционную

привлекательность предприятия и показывают необходимость оценить её эффективность.

В ситуации, если требуется, чтобы, например, отдельно взятым предприятием заинтересовался инвестор либо руководство крупного холдинга могли оценить эффективность работы менеджмента их дочернего общества, входящего в состав данной корпорации требуется обеспечить его финансовую устойчивость. Поэтому у такой организации или дочернего общества крупного холдинга затраты на функционирование предприятия должны быть минимальными и не иметь высокий объем задолженности перед банками, персоналом и т.д.

Отталкиваясь от темы исследования, для промышленных предприятий затраты можно минимизировать за счет сокращения расходов на энергоресурсы. Энергетическими затратами компаний и организаций принято считать затраты, связанные с получением (покупкой или производством) энергетических ресурсов и их использованием на производстве, включая расходы по эксплуатации энергохозяйства.

Мероприятия, связанные с энергосбережением позволяют компаниям существенно снизить финансовые затраты на энергоносители и такие меры положительно сказываются на общих финансово-экономических результатах их деятельности. Такая закономерность мгновенно проявляет себя в увеличении рентабельности производства, преследуя основную цель - уменьшения совокупности издержек, а также повышения инвестиционной привлекательности. В таком случае энергосбережение можно рассматривать как средство повышения эффективности использования экономических ресурсов, повышения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий.

Далее, можно перейти к оценке состояния энергосбережения и увеличения энергоэффективности, основываясь на показателях государственной политики в области энергосбережения и повышения

энергетической эффективности, проводимой субъектами Российской Федерации.

В 2018 году в проекты по снижению энергозатрат было финансировано 188 млрд руб., что на 26% больше, чем в 2017 году. Большая доля этих средств приходится на внебюджетные средства (67,96%). Стоит отметить, доля бюджетных средств по отношению к 2014 году возросла, что является положительной тенденцией. Стоит отметить некоторые показатели, которые характеризуют внедрение технологий с целью снижения энергетических затрат. Количество введенных многоквартирных домов с классом энергетической эффективности не ниже С в 2018 г. составило 3636 ед., что на 27% больше, чем в 2017 году. По сравнению с прошлым годом в 2018 г. на 1% выросло количество введенных многоквартирных домов, оборудованных индивидуальным тепловым пунктом с автоматическим погодным регулированием температуры теплоносителя.

Основные итоги выполнения мероприятий в области повышения энергетической эффективности на правительственном и корпоративном уровнях показывают, что удельные показатели расхода энергетических ресурсов на производство единицы продукции в представленных ранее компаниях имеют вектор за счёт реализации мер по энергосбережению, благодаря которым и достигнуты достаточно внушительные объемы экономии энергетических ресурсов.

Также, стоит отметить, что для предприятий, осуществляющих свою деятельность в производстве и передаче электрической энергии мероприятия в рамках которых проводится внедрение интеллектуальных высокотехнологичных приборов учёта электроэнергии у потребителей можно назвать эффективными, так как срок окупаемости по отдельно взятому объекту равняется шесть лет, при среднем сроке эксплуатации приборов двадцать лет. Из этого следует, что в сфере электроэнергетики требуется постоянно работать над вопросом увеличения эффективности производственных процессов и полной проработки вопросов по каждому из аспектов для уменьшения

издержек производственных фондов, потому как если начать обновлять базу электрических счётчиков сегодня – через несколько лет можно получать больше прибыли путём полного контроля энергопотребления согласно заключенных договоров и установленных цен на тарифы и услуги, а также интеллектуального автоматического регулирования такого потребления относительно средних показателей производственных процессов для уменьшения энергоёмкости производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авдашева С.Б., Орлова Ю.А. Эффекты реформ тарифного регулирования естественных монополий: опыт российских электросетевых компаний / Авдашева С.Б., Орлова Ю.А. Москва: Энергетическая политика, 2017. 21 с.
2. Астаркина Н. Р. Финансово-экономическая методика оценки совокупного риска проектного финансирования малого бизнеса / Астаркина Н. Р. Екатеринбург: Управление экономическими системами, 2018. 54 с.
3. Инвестиционный менеджмент: учебник / Басовский Л. Е. Москва: ИНФРА, 2016. 131 с.
4. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. Москва: КноРус, 2018. 705 с.
5. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия) / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов. Москва: Дашков и К, 2019. 292 с.
6. Альмяшкин, Д. В. Классификации факторов инвестиционной привлекательности предприятия / Д. В. Альмяшкин // Молодой ученый. 2019. № 48 (286). 333-335 с.
7. Антонов Г.Д. Управление инвестиционной привлекательностью Организации / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин, И. С. Антонова. Москва: ИНФРА-М. 2018. 223 с.
8. Бабук И.М. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. Москва: Инфра-М. 2018. 432 с.
9. Финансист: электронный журнал. Москва, 2018. URL:<https://www.1cashflow.ru/standarty-otchetnosti-msfo> (дата обращения: 10.10.2020).
10. Валинурова Л. Управление инвестиционной деятельностью / Валинурова Л. Москва: КНОРУС, 2015. 364 с.
11. Финансовый анализ: учебник. / Васильева Л.С. Москва: КНОРУС, 2017. 544 с.

12. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. / Гиляровская Л.Т. Москва: ТК Велби, 2017. 225 с.
13. Оценка инвестиционной привлекательности / Г.Киперман // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2017. №15. 12-15 с.
14. Инвестиционный менеджмент: учебник. / Давыдова А.М. Москва. Инфра М, 2018. 336 с.
15. ООО «Ноябрьскэнергонефть». Официальный сайт. Ноябрьск. URL:<https://ноябрьскэнергонефть.рф/> (дата обращения: 10.10.2020)
16. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. - Москва : КноРус, 2018. 705 с.
17. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов. Москва: Дашков и К, 2019. 292 с.
18. Альмяшкин, Д. В. Классификации факторов инвестиционной привлекательности предприятия / Д. В. Альмяшкин // Молодой ученый. 2019. № 48 (28). 333-335 с.
19. Антонов Г.Д. Управление инвестиционной привлекательностью организации: учебник / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин, И. С. Антонова. Москва: ИНФРА-М, 2018. 223 с.
20. Бабук И.М. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. Москва: Инфра-М, 2018. 432 с.
21. Бабынин С.А. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия // Бенефициар. 2017. № 10. 174–177 с.
22. Болодурина М.П. Инвестиции: учебное пособие / М.П. Болодурина. Оренбург: ОГУ, 2018. 355 с.
23. Государственный доклад о состоянии энергосбережения и повышении энергетической эффективности в Российской Федерации. Москва, 2019. 85 с.

24. Девяткин, О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Л.Г. Паштова, Н.Б. Акуленко. Москва: Инфра-М, 2018. 848 с.
25. Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин. Москва: КноРус, 2018. 300 с.
26. Желудков А.А. Система констелляции управления энергозатратами на предприятиях / А.А. Желудков // Научно-практические исследования. 2020. 83-86 с.
27. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия (для бакалавров). / Т.А. Ивашенцева. Москва: КноРус, 2019. 159 с.
28. Игнатьева О.Н. Основы инвестиционной привлекательности предприятия / О.Н. Игнатьева // Студенческая наука - первый шаг в академическую науку. Материалы Всероссийской студенческой научно-практической конференции с участием школьников 10-11 классов. 2019. 361-363 с.
29. Игошин, Н. В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование. Н.В.Игошин. Москва: Юнити-Дана, 2017. 448 с.
30. Кабанова О.В. Инвестиции и инвестиционные решения: Учебное пособие / О.В. Кабанова, Ю.А. Коноплева. Ставрополь: СКФУ, 2019. 201 с.
31. Карпушова С.Е. Инновационные подходы к управлению энергозатратами / С.Е. Карпушова // Региональная экономика, инвестиции, инновации, социально-экономическое развитие: теория, методология и концепция модернизации. 2019. 123-129 с.
32. Ковалева С.И. Определение понятия «Инвестиционная привлекательность» // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 5. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2019/05/16523> (дата обращения: 06.09.2020).
33. Кудряшов А.А. Промышленные технологии и инновации: учебник / А.А. Кудряшов. Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики. 2018. 169 с.

34. Кузнецов Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Б.Т. Кузнецов. Люберцы: Юрайт, 2018. 361 с.
35. Инвестиционная привлекательность фирмы и способы ее повышения / В.В. Кураев // Научный журнал. 2017. 56-58 с.
36. Лебедева Е.А. Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия / Е.А. Лебедева // Вектор экономики. 2019. 77 с.
37. Проблемы электроэнергетики и возможности рационального энергопотребления предприятий / Е.А. Лясковская // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2017. 108-115 с.
38. Инвестиционная привлекательность компании через управление затратами / М.С. Рагозина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. 159-164 с.
39. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее / А.А. Светличная // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <http://scienceforum.ru/2019/article/2018010562> (дата обращения: 02.11.2020).
40. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. В. Теплова. Москва: Издательство Юрайт. 2017. 409 с.
41. Фокина, О.М. Экономика организации (предприятия) / О.М. Фокина, А.В. Соломка. Москва: КноРус. 2018. 486 с.
42. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / А.В. Дыдыкин; под ред. Л.А. Чалдаевой. – 3-е изд., испр. и доп. Москва: Юрайт. 2018. 381 с.
43. Энергосбережение на предприятии. Эффективная экономия ресурсов: электронный журнал. Москва, 2018 URL: <https://powercoup.by/energoberezhenie/energoberezhenie-na-predpriyatii> (дата обращения: 10.10.2020).
44. Шоки и институты: парадоксы российского кризиса / П.А. Минакир. Пространственная экономика. 2016. № 1. 7-13 с.

45. Мониторинг качества жизни территориального сообщества проблемы, принципы и перспективы построения / Л.А. Кривоносова // Социальная политика и социология 2017. №4. 52-61 с.
46. Опыт зарубежных стран в формировании систем пенсионного обеспечения/ Т.В. Медведева // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. - 2017. № 1. 31-33 с.
47. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы / М.В. Романовский, О.В. Врублевская. Москва: ИД Юрайт, 2012. 543 с.
48. Ромашова И. Б. Финансовый менеджмент / Ромашова И.Б. Москва: Кнорус, 2012. 336 с.
49. Русак Е.С. Экономика предприятия / Е.С. Русак. Москва: ТетраСистемс, 2017. 29 с.
50. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Г.В. Савицкая. Москва: ИНФРА-М, 2016. 512 с.
51. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб.пособие / Скамай Л.Г. Москва: ИНФРА-М, 2016. 296 с.
52. Самойлович В.Г. Экономика предприятия / Самойлович В.Г. Москва: Академия, 2016. 31 с.
53. Селезнева Н. Н. Инвестиционный анализ / Селезнева Н. Н. Москва: Юнити, 2016. 639 с.
54. Сергеев И.В. Экономика предприятия / Сергеев И.В. Москва: Финансы и статистика, 2015. 574 с.
55. Турманидзе Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Турманидзе Т. У. Москва: Экономика, 2016. 480 с.
56. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент предприятия / Травин В.В., Дятлов В.А. Москва: Финпресс, 2017. 203 с.
57. Инвестиционная привлекательность предприятия / Ужонкова Д.В. // Финансовый бизнес. Региональный выпуск. 2015. №7. 12-17 с.

58. Черненко В.А., Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса / Черненко В.А., Бочаров В.В. Санкт-Петербург: Нестор-История, 2016. 160 с.
59. Черненко В.А. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / Черненко В.А. Санкт-Петербург: Нестор-История, 2016. 544 с.
60. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / Шеремет А.Д. Москва: Инфра, 2016. 456 с.
61. Шуляк П. Н. Финансы предприятия / Шуляк П. Н. Москва: Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2016. 712 с.