

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Институт управления бизнес-процессами и экономики  
Экономика и организация предприятий энергетического и транспортного  
комплексов

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е. В. Кашина  
подпись  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая  
промышленность)»

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ И  
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)**

Пояснительная записка

Руководитель	_____	<u>ст. препод. каф. ЭОПЭТК</u>	<u>Е. В. Бочарова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>П. И. Красулина</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия
Нормоконтролер	_____		<u>Е. В. Бочарова</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия

Красноярск 2016

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности (на примере ПАО «Газпром»)» содержит 81 страниц текстового документа, 1 иллюстрацию, 10 таблиц, 17 формул, 2 приложения, 70 использованный источник.

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Объект исследования – нефтегазовая компания ПАО «Газпром»

Цель дипломного проекта – разработка комплексных мероприятий направленных на увеличение рентабельности на предприятии.

Предметом дипломного проекта является финансовая деятельность ПАО «Газпром» как элемент формирования успешной деятельности компании.

Для достижения вышеуказанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- провести анализ финансового состояния компании ПАО «Газпром»;
- проанализировать формирование и использование прибыли ПАО «Газпром»;
- определить пути повышения прибыли и рентабельности и провести оценку эффективности управления прибылью в компании ПАО «Газпром».

В бакалаврской работе разработаны основные направления повышения рентабельности ПАО «Газпром», дана экономическая оценка предложенных мероприятий.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Рентабельность предприятия как показатель его деятельности .....	6
1.1 Сущность и значение рентабельности производства в нефтегазовой отрасли .....	6
1.2 Факторы, влияющие на уровень рентабельности в нефтегазовой компании и методика планирования прибыли и рентабельности. По факторное обоснование увеличения показателей плана.....	8
1.3 Пути повышения рентабельности на предприятиях нефтегазового предприятия .....	25
2 ПАО «Газпром» как субъект хозяйственной деятельности .....	29
2.1 Общая характеристика предприятия.....	29
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ПАО «Газпром Нефть» .....	40
2.3 Анализ финансового состояния компании.....	48
3 Разработка мероприятий по повышению рентабельности в ПАО «Газпром».....	55
3.1 Пути повышения рентабельности компании .....	55
3.2 Оценка эффективности управления прибылью в компании .....	60
Заключение .....	68
Список использованных источников .....	70
Приложения А-Б.....	77-81

## ВВЕДЕНИЕ

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности.

Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается в результате сопоставления прибыли валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится очень важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Анализ рентабельности производства позволяет определить огромное число тенденций развития, он призван указать руководству предприятия пути дальнейшего благополучного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также обнаруживает резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

Сущность проблемы повышения рентабельности производства состоит в повышении в процессе использования имеющихся ресурсов экономических результатов на каждую единицу затрат.

Поэтому перед экономической наукой стоит задача: усилить внимание к анализу рентабельности как экономического явления, к формам ее проявления, методам учета в практической деятельности.

Тема бакалаврской работы представляет очевидный теоретический и практический интерес.

Объектом исследования является ПАО «Газпром».

Целью бакалаврской работы является разработка путей повышения рентабельности производства.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические аспекты, сущность и понятие рентабельности предприятия;
- провести анализ финансового состояния компании ПАО «Газпром»;
- проанализировать формирование и использование прибыли ПАО «Газпром»;
- определить пути повышения прибыли и рентабельности компании ПАО «Газпром»;
- провести оценку эффективности управления прибылью в компании ПАО «Газпром».

Бакалаврская работа выполнена с применением информации ПАО «Газпром». В работе использовались нормативно-распорядительные документы, внутренняя отчетность Общества за 2013 - 2015 гг., материалы печатных изданий. В связи с мероприятиями, направленными на защиту и сохранение коммерческой тайны Общества, полнота некоторых рассматриваемых вопросов ограничена.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

# **1 Рентабельность предприятия как показатель его деятельности**

## **1.1 Сущность и значение рентабельности производства в нефтегазовой отрасли**

Рентабельность (от нем. *rentabel* - доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности производства на предприятиях нефтегазовой отрасли. Комплексно отражает применение материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

Существует еще одно понятие рентабельности: рентабельность - показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы применяемого для организации своей деятельности [8].

Разделяют рентабельность как общую - процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную - отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам - отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции.

Каждое нефтегазовое предприятие независимо осуществляет свою производственную и хозяйственную деятельность на принципах самоокупаемости и прибыльности. Нефтегазовое предприятие имеет определенные расходы по изготовлению продукции и ее реализации. Эти расходы представляют издержки производства данного предприятия (себестоимость), или индивидуальные издержки. Однако издержки

определенного продукта по нефтегазовым предприятиям могут отклоняться от средних издержек по нефтегазовой отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену продукта. Наличие индивидуальных издержек, порождает отчуждение другой части стоимости продукции - прибыль, а следовательно, и относительного ее измерения - рентабельности.

Однако абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности нефтегазового производства или торговли. Сумма прибыли может повыситься, а эффективность производства может оставаться на прежнем уровне или даже уменьшаться. Это происходит в том случае, если прирост прибыли получен за счет экстенсивных (количественных) факторов нефтегазового производства - повышение численности работников, роста парка оборудования. Если же при росте численности работников их производительность осталась прежней или уменьшается, то эффективность производства соответственно остается на прежнем уровне или даже снижается. Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых и производственных отношений являются следующие:

- отношение прибыли к издержкам производства, характеризующие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, на амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников);

- отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующие относительный размер поднимания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов [19].

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации [12].

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта - прибыли.

Уровень рентабельности социалистических объединений, предприятий и отраслей нефтегазового производства определяется не законом средней нормы прибыли, а устанавливается государством в плановом порядке с учетом уровня цен и себестоимости продукции, потребностей в денежных средствах для развития производства, экономического стимулирования работников предприятий, объединений [27].

Рентабельность нефтегазового производства характеризуется системой показателей. Народнохозяйственная рентабельность определяется как отношение всей суммы денежных накоплений (прибыли и налога с оборота) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств или к полной себестоимости продукции. Кроме того, на уровень прибыли предприятия оказывают влияние ряд факторов, которые рассмотрим далее.

## **1.2 Факторы, влияющие на уровень рентабельности в нефтегазовой компании и методика планирования прибыли и рентабельности. По факторное обоснование увеличения показателей плана**

Для оценки эффективности финансово-производственной деятельности нефтегазового предприятия широко используются показатели рентабельности, то есть прибыльности или доходности капитала, ресурсов или продукции. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов деятельности предприятия с различных позиций в соответствии с интересами участников рыночного обмена [25].



Рентабельность нефтегазового предприятия отражает степень прибыльности его деятельности в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов рентабельности и оборачиваемости, которые являются относительными финансовыми показателями деятельности предприятия.

Рентабельность это коэффициент полученный как отношение прибыли к затратам, где в качестве прибыли может быть использована величина балансовой, чистой прибыли, прибыли от реализации продукции, а также прибыли от разных видов деятельности нефтегазового предприятия. В знаменателе в качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных и оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала [5].

Нефтегазовое предприятие считается рентабельным, если в результате реализации продукции, работ, услуг оно покрывает все свои издержки и получает прибыль. Поэтому в широком смысле слова понятие рентабельность означает прибыльность, доходность. Но определение рентабельности как прибыльности не достаточно точно раскрывает её экономическое содержание из-за отсутствия равенства между ними, т.к. сумма прибыли и уровень рентабельности, как правило, изменяются не в равной пропорции, а зачастую и в разном направлении [18].

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние: связаны с воздействием на деятельность нефтегазового предприятия рынка, государства, географического положения и внутренние: производственные и внепроизводственные. Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешнего воздействия [15].

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью нефтегазового предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и

задач, т.е. внутренние факторы. Которые можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью нефтегазового предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от нефтегазового предприятия, стоимость транспортировки до места назначения. Природоохранные мероприятия, которые необходимы для предприятий ряда отраслей, например, химической, машиностроительной отрасли, и влекут за собой значительные издержки. Штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. На финансовые результаты деятельности фирмы, а следовательно и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников. Финансовая деятельность нефтегазового предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятии, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других нефтегазовых предприятиях [7].

Процесс производства включает 3 элемента: средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности нефтегазового предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства [14].

Воздействие производственных факторов на результат нефтегазовой деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экстенсивные факторы связаны с преобразованием

количественных параметров элементов процесса ж производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т.е., например, покупка дополнительных станков, машин, строительство новых цехов и помещений или повышением времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;

- изменение количества предметов труда, непроизводительное применение средств труда, т.е. повышение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции;

- изменение численности рабочих, непроизводительные затраты живого труда (простои), фонда рабочего времени.

Количественное преобразование производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т.е. нефтегазовое предприятие должно следить за тем, чтобы не уменьшались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат [16].

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;

- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;

- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов на рентабельность нефтегазового предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности [21].

К данной группе факторов относятся географическое положение нефтегазового предприятия, т.е. регион в котором оно располагается,

удаленность предприятия от сырьевых источников, от районных, республиканских центров, природные условия. Конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм - конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар. Ситуация на смежных рынках, например, на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых рынках, т.к. изменение доходности на одном рынке, влечет за собой снижение доходности на другом, например, увеличение доходности государственных ценных бумаг ведет к уменьшению инвестиций в реальный сектор экономики. Государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в преобразовании законодательных основ деятельности рынка, изменение налогового бремени на предприятия, изменение ставок рефинансирования.

Источниками для расчета коэффициентов рентабельности служат данные бухгалтерской и финансовой отчетности, внутренних регистров бухгалтерского учета на нефтегазовом предприятии. К сожалению публикуемая бухгалтерская и финансовая отчетность не позволяет точно оценить рентабельность предприятия, т.к. на основе ее нельзя определить структуру выпускаемой (реализуемой) продукции, ее себестоимость и цену реализации, структуру заемных средств и расходы, связанные с возвратом заемных средств по каждому кредиту и займу, состав и структуру основных фондов, величину их износа. Источник для расчета коэффициентов рентабельности служит бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, приложение к балансу [26].

Деловая активность нефтегазового предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и

рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности нефтегазового предприятия [19].

Анализ деловой активности позволяет выявить, насколько эффективно нефтегазовое предприятие использует свои средства. Как уже было сказано, к показателям, характеризующим деловую активность, мы относим коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Аналогичные выводы делаются и с увеличением (уменьшением) рентабельности. То есть, если замедлилась оборачиваемость, то необходимо ее компенсировать большей рентабельностью - уменьшать расходы, снижать затраты. Если повысить рентабельность нет возможности - необходимо «брать» оборотом, т.е. выпускать и реализовывать больше продукции [34].

Главными качественными и количественными критериями деловой активности нефтегазового предприятия являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, степень плана основным показателям хозяйственной деятельности, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста. Хозяйственная деятельность предприятия может быть охарактеризована различными показателями, основными из которых являются объем реализации продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов предприятия (авансированного капитала). Оценивая динамику основных показателей, необходимо сопоставить темпы их изменения.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* - доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельность также определяют как относительный показатель, отражающий уровень доходности и измеряемый как коэффициент или в процентах. Но, так или иначе, рентабельность

представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска [18].

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности нефтегазового предприятия и ее результатов [24].

Рентабельность определяют как относительный показатель, отражающий уровень доходности и измеряемый как коэффициент или в процентах. Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность характеризует финансовые результаты и эффективность деятельности организации. Они измеряют доходность нефтегазового предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим обобщающим показателям эффективности производственно-хозяйственной деятельности нефтегазового предприятия. Повышение их уровня свидетельствует как об улучшении использования производственных и финансовых ресурсов, так и о получении дополнительных источников инвестиций для дальнейшего развития.

Различают несколько видов прибыли [21].

Реализационная прибыль ( $\Pi_{\text{реал}}$ ) - это прибыль, получаемая в результате производства и реализации продукции, работ промышленного характера. Она представляет собой разницу между реализованной продукцией (РП) и ее себестоимостью (S).

$$\Pi_{\text{реал}} = \text{РП} - S = \sum (\text{Ц} - \text{С}) * Q, \quad (1)$$

где S - себестоимость всей реализуемой продукции, работ и услуг;

Ц - цена единицы продукции (услуги, работы);

С - себестоимость единицы продукции;

Q - количество продукции;

$\sum$  - сумма по видам продукции.

Прибыль от прочей реализации ( $\Pi_{\text{пр}}$ ) образуется в результате продажи предприятием ненужных основных фондов, сверхнормативных материальных ценностей, а также прочих операций. Она также определяется по разности выручки и затрат, связанных с этими операциями.

Внереализационная прибыль ( $\Pi_{\text{в}}$ ) - это прибыль, образуемая в результате операций с ценными бумагами, валютой и другими видами деятельности, не связанными непосредственно с производством и реализацией продукции и услуг, а именно прибыль (убытки) от эксплуатации жилых зданий; полученные (уплаченные) штрафы, пени; прибыль по операциям прошлых лет; поступления от ранее списанных безнадежных долгов и др.

В сумме эти 3 вида прибыли образуют балансовую прибыль ( $\Pi$ ).

$$\Pi = \Pi_{\text{реал}} + \Pi_{\text{пр}} + \Pi_{\text{в}} \quad (2)$$

Балансовая прибыль – это общая сумма дохода, образуемого на предприятии. Из него производятся обязательные выплаты в виде налогов и

отчислений (Н). Оставшаяся в распоряжении предприятия прибыль составляет чистую прибыль ( $\Pi_{\text{ч}}$ ).

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi - Н \quad (3)$$

Таким образом, прибыль – это обобщающий показатель деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат.

В составе балансовой прибыли, как правило, основную долю составляет реализационная прибыль. Любое изменение выручки от реализации продукции порождает еще более сильное изменение прибыли. Этот эффект называется эффектом операционного рычага. Изменяя объем реализации, переменные или постоянные затраты, всегда можно предсказать, каким образом поведет себя прибыль. Чем больше сумма постоянных расходов, тем выше сила воздействия производственного рычага. Знание этого имеет большое значение в нефте- и газодобывающей промышленности, где велика доля постоянных расходов ( $S_{\text{пост}}$ ) и сокращение объема производства может привести к банкротству предприятий.

Поэтому необходимо знание порога рентабельности ( $\text{РП}_{\text{порог}}$ ) – того минимального количества, которое необходимо производить.

$$\text{РП}_{\text{порог}} = S_{\text{пост}} : (\text{РП} - S_{\text{пер}}) / \text{РП} \quad (4)$$

Нефтеперерабатывающие предприятия, с их высокой долей переменных затрат ( $S_{\text{пер}}$ ), менее чувствительны к изменению объема производства.

Планирование прибыли, с переходом к рыночной экономике занимает центральное место в стратегическом управлении коммерческим предприятием.



Разработка плана по прибыли - сложный процесс, основанный на глубоком знании конъюнктуры рынка, возможностей нефтегазового предприятия, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких доходов. [45]

Процесс планирования прибыли состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

В ходе анализа прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности, факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, включая сальдо внереализационных доходов, размер налогов). На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние [34].

К группе внешних факторов относятся:

- уровень развития экономики страны в целом;
- меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;
- природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних нефтегазовых предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;
- изменение не предусмотренных планом предприятия цен на сырье, продукцию, материалы, топливо, энергоносители, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; торговых скидок; надбавок; норм амортизационных отчислений; ставок арендной платы; минимальной заработной платы; начислений на нее; ставок налогов и других сборов, выплачиваемых нефтегазовыми предприятиями;

- нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы нефтегазового предприятия [37].

Вторая группа объединяет факторы, непосредственно связанные с результатами деятельности нефтегазового предприятия, с предпринимательской активностью субъекта, а также обусловленные нарушением предприятием государственной дисциплины. К основным факторам этой группы относятся результаты коммерческой деятельности, эффективность заключенных сделок на поставку товаров, объем и структура товарооборота, формы и системы оплаты труда, производительность труда, эффективность основных и оборотных средств, уровень валовых доходов и издержек обращения, размер прочей прибыли.

Факторами, связанными с нарушениями хозяйственной дисциплины, являются [26]:

- нарушение налогового законодательства и действующего порядка установления и применения цен и торговых надбавок;

- экономия, полученная в результате невыполнения необходимых мероприятий по охране труда, улучшению условий труда и техники безопасности, плана текущего ремонта основных фондов, недоиспользование средств по подготовке и повышению квалификации кадров;

- экономия, полученная в результате ухудшения культуры обслуживания, сокращения услуг, оказываемых покупателю;

- несоблюдение методов списания безнадежных долгов, принятой методики оценки товарно-материальных ценностей, начисления износа основных фондов и нематериальных активов.

В ходе анализа выясняется, сумело ли коммерческое нефтегазовое предприятие получить запланированную прибыль, по каким причинам, если такое зафиксировано, не обеспечено выполнение планов по прибыли; кто виноват - плохое планирование или плохая работа.

Рентабельность в большей степени, чем прибыль характеризует результат деятельности нефтегазового предприятия, так как учитывает величину затрачиваемых ресурсов. Существует несколько видов рентабельности [16].

Одним из наиболее значимых показателей прибыльности компании является рентабельность оборотных активов. Это объясняется тем, что именно оборотные активы дают гарантию непрерывности финансового оборота. Рентабельности оборотных активов ( $R_{об.а}$ ) представляет отношение чистой прибыли к среднему значению оборотных активов за период.

$$R_{об.а} = ЧП / АО \quad (5)$$

Рентабельность производства показывает, какую величину прибыли получает предприятие с материальных активов.

Рентабельность продукции ( $R_{пр}$ ) определяется как отношение чистой прибыли к затратам на производство продукции (3):

$$R_{пр} = ЧП / З * 100 \quad (6)$$

Рентабельность продукции может быть определена как в целом по предприятию, так и по отдельным продуктам. Она показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля затрат.

Рентабельность продаж ( $R_{прод}$ ) показывает, какая доля прибыли содержится в каждой единице продукции и в общей выработке:

$$R_{прод} = (П_{прод} / В) * 100\% \quad (7)$$

Рентабельность активов ( $R_{ак}$ ) определяется отношением балансовой прибыли ко всем видам активов: внеоборотным (основные средства), оборотным и нематериальным:

$$R_{ак} = ЧП/А * 100 \quad (8)$$

При этом рентабельность может определяться и по чистой прибыли, тогда это будет чистая рентабельность.

Чистыми активами в рыночной экономике считается сумма внеоборотных и оборотных активов за минусом текущей задолженности. Отношение балансовой прибыли к чистым активам составит рентабельность чистых активов.

Рентабельность собственных средств ( $R_{cc}$ ) характеризует, насколько эффективно используются собственные средства (СС). Она определяется по чистой прибыли (ЧП):

$$R_{cc} = ЧП/СС * 100\% \quad (9)$$

Коэффициент рентабельности инвестиций ( $R_{и}$ ) является финансовым показателем, который характеризует доходность инвестиций, принадлежащих определенной организацией.

$$R_{и} = (ЧП/СК) * 100\% \quad (10)$$

Рентабельность затрат характеризует окупаемость затрачиваемых на производство средств, показывает прибыль, получаемую с каждого вложенного в производство и реализацию рубля. Используется для оценки эффективности трат.

$$PЗ = ЧП/З * 100\% \quad (11)$$

Анализ прибыли производится в несколько этапов.

На первом этапе производится анализ динамики прибыли и рентабельности в целом по нефтегазовому предприятию и его подразделениям путем выявления тенденции изменения массы прибыли и рентабельности за исследуемый период. В этих целях исчисляются темпы (базисные и цепные) роста (снижения) анализируемых показателей и сравниваются с динамикой аналогичных показателей конкурентов и со среднегодовой нормой прибыли на вложенный капитал.

На втором этапе оценивается влияние факторов на прибыль и рентабельность:

1) расчет влияния на прибыль изменения отпускных цен на продукцию ( $\Delta\Pi_{ц}$ ):

$$\Delta\Pi_{ц} = \sum Q_i^1 (Ц_i^1 - Ц_i^0) = B_1 - B_1^0, \quad (12)$$

где  $Q_i^1$  - объем реализации  $i$ -того продукта в натуральном измерении;

$Ц_i^1$  и  $Ц_i^0$  - цена реализации  $i$ -того продукта соответственно в базисном и отчетном периодах;

$B_1$  - объем продаж в отчетном периоде;

$B_1^0$  - объем продаж отчетного периода, рассчитанный в базисных ценах.

Таким образом, изменение прибыли в результате изменения цен равно разнице в выручке от реализации фактического объема продукции, рассчитанной в отчетных и базисных ценах.

2) расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции ( $\Delta\Pi_z$ ):

$$\Delta\Pi_z = - \sum Q_i^1 (Z_i^1 - Z_i^0) = - (Z_1 - Z_1^0), \quad (13)$$

где  $Z_i^1$  и  $Z_i^0$  – себестоимость единицы  $i$ -того продукта соответственно в базисном и отчетном периодах;

$Z_1$  - затраты на производство в отчетном периоде;

$Z_1^0$  - затраты на производство отчетного объема продукции, рассчитанные по базисной себестоимости.

Значит, изменение прибыли в результате изменения себестоимости равно разности в затратах на фактический объем производства, рассчитанных по фактической и базисной себестоимости единицы продукции.

3) расчет влияния на прибыль изменения в объеме реализации продукции ( $\Delta\Pi_Q$ ):

$$\Delta\Pi_Q = \sum (Q_i^1 - Q_i^0) * Ц_i^0 * R^0 = (B_1^0 - B_0) * R^0, \quad (14)$$

где  $Q_i^0$  – базисный объем реализации продукции;

$R^0$  - рентабельность продаж в целом по предприятию в базисном периоде.

Следовательно, изменение прибыли в результате изменения объема реализации измеряется произведением рентабельности продаж базисного периода на прирост величины выручки, рассчитанной в неизменных (базисных) ценах.

4) расчет влияния на прибыль изменений в структуре (ассортименте) производимой продукции ( $\Delta\Pi_{AC}$ ):

$$\Delta\Pi_{AC} = \sum (Q_i^1 - Q_i^0) * Ц_i^0 * (R_i^0 - R^0), \quad (15)$$

где  $R_i^0$  - рентабельность продаж по  $i$ -му продукту в базисном периоде.

Таким образом, влияние на прибыль изменения ассортимента продукции равно приросту выручки, рассчитанному в базисных ценах, умноженному на разницу рентабельности  $i$ -го продукта и рентабельности всего выпуска продукции.

На третьем этапе выявляются резервы увеличения прибыли и возможности их использования в перспективе.

Влияние факторов на размер отклонения фактической прибыли от плановой определяется по аналогии с вышеизложенной методикой.

На прибыль и рентабельность большое влияние оказывают ценовые факторы. С ростом цен на товары увеличивается сумма валового дохода и, наоборот, снижение цен приводит к ее уменьшению (прямая зависимость). Изменение тарифов на услуги других отраслей изменяет сумму издержек обращения. С их увеличением растут издержки, а тем самым уменьшается прибыль (обратная зависимость) [14].

Анализ прибыли и рентабельности завершается обобщением неиспользованных резервов для их роста. Таковыми являются ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение эффективности затрат живого труда, сокращение издержек обращения, рост производительности труда, коэффициентов эффективности использования торговых площадей, рост продажи товаров в натуральных единицах измерения.

Глубокий анализ прибыли и рентабельности представляет собой важный информационный источник разработки обоснованного прогноза и на его основе плана прибыли на перспективу.

Хотя в условиях нестабильной экономической ситуации и постоянного роста цен многие отказываются от планирования по причине сложности прогнозирования даже однозначных количественных показателей, тем не менее без таких расчетов управляемость предприятия значительно снижается. Как показывает зарубежный опыт, именно детальное планирование позволило фирмам выжить, развиваться и побеждать в конкурентной борьбе [17].

При отсутствии прогнозных расчетов по важнейшим показателям нефтегазовое предприятие не в состоянии оперативно контролировать свои доходы и расходы и принимать соответствующие управленческие решения.

Разработка прогнозных расчетов прибыли обусловлена необходимостью ежеквартального представления справки о взаимоотношениях с бюджетом по налогам на прибыль (доходы) налоговой инспекции своего района. В этой справке показывается прибыль, принятая в плане предприятия, в том числе доходы от других мероприятий и видов деятельности, налог на недвижимость, льготы подлежащая и налогооблагаемая прибыль, ставка налога и сумма прибыли, которая должна быть перечислена в бюджет. Чтобы составить такую справку, кроме прибыли необходимо рассчитать и все другие промежуточные показатели: валовой доход, издержки обращения, товарооборот.

С целью повышения достоверности прогнозных расчетов прибыли рекомендуется разрабатывать прогноз не на год, а на квартал (а для внутренних целей - на месяц), т. е. идти от частного к общему [8].

Таким образом, при планировании прибыли необходимо учитывать характер планового периода: краткосрочный или долгосрочный. В краткосрочном периоде может быть осуществлена максимизация прибыли за счет изменения объема и ассортимента продукции. В долгосрочном периоде воздействие осуществляется как на переменные, так и на постоянные расходы (изменение состава основных средств, количества работающих). Далее рассмотрим пути повышения рентабельности на предприятиях нефтегазового предприятия.



### **1.3 Пути повышения рентабельности на предприятиях нефтегазового предприятия**

Для любого нефтегазового предприятия основная цель - максимизации прибыли, увеличения рыночной стоимости предприятия в интересах их владельцев. Приспособление нефтегазового предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего дополнения организационной структуры новыми звеньями, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности.

Оценка реальных потребностей рынка и собственных (наличных и потенциальных) возможностей, ориентация на рыночный спрос - краеугольный камень выработки стратегии нефтегазового предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов. Менеджеры компании должны постоянно изыскивать пути снижения издержек нефтегазового производства без уменьшения полезности товара. Полезность - общепринятый экономический термин, выражающий предполагаемое удовлетворение потребностей в результате использования или владения товарами. Часто в литературе, посвященной вопросам управления, ее еще называют «качеством». Некоторые теоретики стратегии утверждают, что перед фирмой всегда открыты две возможности: конкуренция, основанная на издержках, и конкуренция, основанная на дифференцировании. Однако этот выбор является искусственным.

Сегодня фирме необходим как низкий уровень издержек, так и дифференцирование, нацеленное на повышение полезности. Невысокие издержки помогают фирме создать отличительное преимущество либо путем снижения цены для потребителей, либо с помощью инвестиций в товары, услуги, персонал или в улучшение имиджа.

Существуют два альтернативных пути повышения рентабельности продукции - увеличение объемов продаж и повышение эффективности их

реализации (т.е. получение большей прибыли при сохранении объема продаж). Объем продаж может быть увеличен двумя способами: путем расширения рынка или путем более глубокого проникновения в него. Эффективность реализации возрастает при сокращении издержек, повышении цен или оптимизации продаж-микс (т.е. исключении малорентабельных видов деятельности).

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи. Основные пути повышения рентабельности товара рассматриваются обычно как альтернативные друг другу. Так, усилия по наращиванию объемов продаж требуют инвестиций, а усилия по увеличению эффективности как раз и способствуют получению денежных средств [12].

Подобным образом увеличение объемов продаж предполагает использование маркетинговых стратегий (агрессивной ценовой политики, инвестиций в каналы распределения товаров, расширения рынка), в корне отличающихся от ориентированных на повышение эффективности операций. Выбор стратегических усилий зависит главным образом от стратегических задач, связанных с конкретным товаром. Если менеджер видит перспективы роста его привлекательности, усилия следует сконцентрировать на увеличении объемов продаж; если предполагается, что в будущем распространение товара будет ограниченным, необходимо сосредоточиться на вопросах эффективности. В течение определенного времени ориентация на наращивание объемов продаж товара плавно переходит в стратегию повышения эффективности его производства и реализации, т.е. товар превратится из потребителя финансовых средств в их создателя. По мере того как перспективы роста объемов продаж товара снижаются, задачей

менеджмента становится поиск новых видов продукции и новых рынков для поддержания темпов развития бизнеса.

Для повышения объемов продаж можно использовать стратегию совершенствования деятельности. При выборе данной стратегии предприятию рекомендуется обратить внимание на мероприятия маркетинга для имеющихся товаров на существующих рынках: провести изучение целевого рынка нефтегазового предприятия, разработать мероприятия по продвижению продукции и увеличению эффективности деятельности на существующем рынке. В этом случае доход обеспечивается за счет рационализации производства и сбыта (снижение себестоимости, реклама, сервис, предоставление торговых скидок). Эта стратегия направлена на улучшение деятельности нефтегазового предприятия, она эффективна при растущем или ненасыщенном рынке. Имеются следующие альтернативы интенсивного роста [13]:

- увеличение доли рынка за счет привлечения покупателей фирм-конкурентов посредством активных маркетинговых мероприятий - развития сбытовой сети, использования стимулирующих мероприятий, гибкой ценовой политики, развития сервисных услуг. Обычно эта стратегия используется на стадии зрелости жизненного цикла товара;

- защита своего положения на рынке посредством развития функционального маркетинга;

- рационализация рынка - фокусирование на рентабельных рыночных сегментах, уход из некоторых сегментов рынка, повышение эффективности продаж [35].

Однако крупным предприятиям главное внимание лучше обращать на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и стараться снижать роль внешнего фактора (финансовой производительности). Дело в том, что одним из условий процветания нефтегазового предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Поскольку этот процесс не

сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формирование доходности нефтегазового предприятия понижается. Это естественным образом переключает сферу усилий руководства на контроль за изменением промышленной производительности, т.е. за внутренними факторами: снижение материалоемкости и трудоемкости, повышение отдачи основных средств (машин, оборудования).

Рассмотрим общую характеристику ПАО «Газпром», показатели рентабельности, проведем анализ основных технико-экономических показателей производственной операционной деятельности, финансового состояния компании и проведено формирование и использование прибыли и рентабельности ПАО «Газпром» за 2013-2015 гг.

## **2 ПАО «Газпром» как субъект хозяйственной деятельности**

### **2.1 Общая характеристика предприятия**

«Газпром» - вертикально-интегрированная нефтяная компания, основные виды деятельности которой - разведка и разработка месторождений нефти и газа, нефтепереработка, а также производство и сбыт нефтепродуктов. Основана в 1995 году указом Президента РФ Бориса Ельцина как «Сибирская нефтяная компания». В 2005 году контрольный пакет акций компании был приобретен «Газпромом», и в 2006 году «Сибнефть» была переименована в «Газпром».

Компания зарегистрирована в Санкт-Петербурге с 1 июня 2006 года (до этого местом регистрации компании был Омск). В конце 2011 года штаб-квартира компании была переведена из Москвы в Санкт-Петербург. По итогам 2014 года компания заплатила более 560 млрд руб. налогов в федеральный и региональные бюджеты.

Доказанные запасы углеводородов по классификации SPE (PRMS) компании составляют 1,34 млрд. тонн нефтяного эквивалента (н.э.), что ставит «Газпром нефть» в один ряд с 20 крупнейшими нефтяными компаниями мира.

В структуру «Газпром нефти» входят более 70 нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и сбытовых предприятий в России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Компания перерабатывает порядка 80% добываемой нефти, демонстрируя одно из лучших в российской отрасли соотношений добычи и переработки. По объему переработки нефти «Газпром» входит в тройку крупнейших компаний в России, по объему добычи занимает четвертое место.

«Газпром нефть» ведет работу в крупнейших нефтегазоносных регионах России: Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных

округах, Томской, Омской, Оренбургской областях. Основные перерабатывающие мощности компании находятся в Омской, Московской и Ярославской областях, а также в Сербии. Кроме того, «Газпром нефть» реализует проекты в области добычи за пределами России — в Ираке, Венесуэле и других странах.

Продукция «Газпром нефти» экспортируется в более чем 50 стран мира и реализуется на всей территории РФ и за рубежом через разветвленную сеть собственных сбытовых предприятий. В настоящее время сеть АЗС компании насчитывает почти 1750 станций в России, странах СНГ и Европы.

По итогам 2014 года вошла в четвёрку крупнейших российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний по объёмам добычи, и в тройку по объёмам переработки нефти. В 2014 году «Газпром» была лидером среди других нефтегазовых компаний отрасли по приросту добычи в физическом выражении, увеличив добычу более чем на 4 млн. тонн до 66,3 млн. тонн в год (+6,4 % к результатам прошедшего года).

«Газпром» - первая компания начавшая добычу нефти на российском шельфе Арктики. В настоящее время доля высокотехнологичных скважин у «Газпром нефти» достигает порядка 40 % по итогам 2014 года - такое соотношение является рекордным для российской отрасли. Также компания является отраслевым лидером по ряду показателей экономической эффективности, в частности, возврату на вложенный капитал.

За 2014 год добыча компании составила 66,25 млн. тонн нефтяного эквивалента, переработка - 43,48 млн т., экспорт нефти - 9,63 млн т. Объём продаж за 2014 год по МСФО достиг 1,7 трлн руб., чистая прибыль - 122 млрд руб. На конец 2014 года численность персонала предприятий «Газпром» составила около 57,5 тыс. человек.

Крупнейший акционер «Газпром нефти» - ОАО «Газпром» (95,68 %). Остальные акции находятся в свободном обращении.

В 2014 году объём добычи компании составил 66,25 млн. тонн нефтяного эквивалента, увеличившись на 6,41 %.

По итогам аудита запасов, проведенного компанией DeGolyer and MacNaughton, доказанные запасы компании по стандартам PRMS (Petroleum Resources Management System) на конец 2014 года составили 1,44 млрд тонн нефтяного эквивалента (н. э.), что ставит «Газпром нефть» в один ряд с 20 крупнейшими нефтяными компаниями мира.

По состоянию на 31 декабря 2014 г. «Газпром» и дочерние общества обладали правами на пользование недрами на 70 лицензионных участках, расположенных в восьми регионах Российской Федерации и на шельфе Печорского моря. За пределами Российской Федерации, на территории Сербии, Румынии и Республики Сербской (Босния и Герцеговина), дочернее предприятие NIS имеет 69 решений (аналог лицензий).

В 2014 году объём нефтепереработки составил 43,48 млн т, увеличившись на 2 % к предыдущему году. Газпром перерабатывает 80 % добываемой нефти. Основные перерабатывающие мощности компании находятся в Омской, Московской и Ярославской областях, а также в Сербии.

Реализация продукции происходит через розничную сеть АЗС под торговой маркой «Газпромнефть», которая на конец 2013 года насчитывает 1750 действующих заправочных станций в России, странах СНГ и Европы. ООО «Газпромнефть - Смазочные материалы» поставляет продукцию в 42 страны. В 2013 году компания «Газпромнефть-смазочные материалы» увеличила продажи масел и смазок на 10 % по сравнению с 2012 годом - до 492 тыс. тонн. Объём продаж продукции премиум класса вырос на 7 % - до 229 тыс. тонн.

Компания также производит судовые масла под брендом «Техасо» по лицензии компании «Chevron».

В основе деятельности «Газпром нефти» лежит Стратегия развития компании до 2025 г., утвержденная советом директоров в мае 2013 г. Данная стратегия является продолжением и уточнением стратегии развития до 2020 г., утвержденной в 2010 г. и актуализированной в 2012 г. Советом директоров Компании. Документ сохраняет цели 2020 г., развивает пути их

достижения в основных сегментах бизнеса - добыче углеводородов, нефтепереработке и сбыте нефтепродуктов, а также ставит ключевую задачу на период с 2020 до 2025 г. - поддержание масштаба бизнеса, достигнутого к 2020 г.

К 2020 году компания «Газпром нефть» намерена увеличить объёмы добычи нефти до 100 млн тонн н. э. в год. В том числе, включая возможность доступа к перерабатывающим мощностям за пределами России (30 млн тонн).

Для достижения стратегических целей в добывающем сегменте компания формирует на севере ЯНАО новый центр добычи за счет разработки месторождений «Арктикгаза», Новопортовского месторождения и Мессояхской группы месторождений.

По оценкам МЭА, Россия сохранила статус страны-лидера по добыче нефти. Основные факторы расширения добычи в России - ввод новых месторождений, в частности месторождений им. Р. Требса и А. Титова в Ненецком автономном округе, рост добычи на введенных несколько лет назад в эксплуатацию месторождениях в Восточной Сибири и на юге Тюменской области, бурение новых скважин на месторождениях в Восточной Сибири и интенсификация добычи за счет расширения использования геолого-технических мероприятий на старых месторождениях Западной Сибири и Поволжья.

В качестве основных существующих и потенциальных конкурентов рассматриваются такие компании, как ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК «Роснефть» и другие. На рисунке 1 представлены объемы добычи нефти крупнейшими российскими нефтяными компаниями в 2014 году.



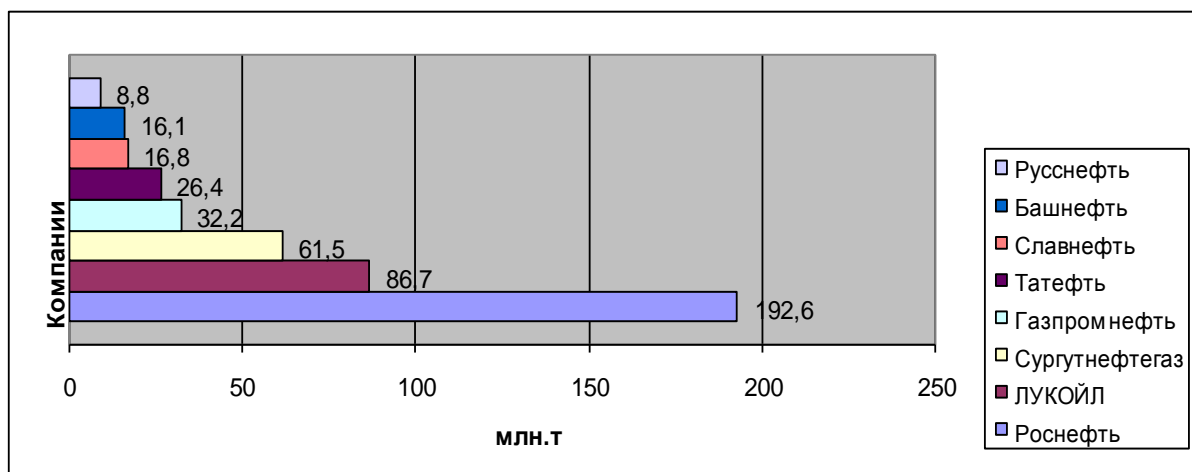


Рисунок 1 - Добыча нефти крупнейшими российскими нефтяными компаниями в 2014 г., млн. т.

Согласно данным ЦДУ ТЭК, общий объем нефтепереработки в РФ увеличивался на протяжении последних трех лет и в 2013 г. составил 272,5 млн. т (+2,5% к 2013 г.). Таким образом, доля переработки нефти в общем объеме добычи увеличилась с 51,3% до 52,1%.

На любую компанию оказывают влияние внешние факторы. В качестве ключевых тенденций в экономике в целом и нефтегазовой отрасли в частности, оказывающих влияние на выстраивание стратегии развития ПАО «Газпром», можно выделить:

- цены на нефть (47%);
- курс рубля (32%);
- темпы инфляции (21%).

Один из ключевых факторов влияния – цена на нефть.

Согласно оценкам Международного энергетического агентства (МЭА), мировой спрос на нефть в 2013 г. увеличился на 1,4% до 91,3 млн барр. в день. Увеличение было вызвано ростом потребления нефти в Китае (+3,1%) и США (+1,7%), что происходило на фоне некоторого снижения потребления в Западной Европе (– 0,7%) [8].

Предложение нефти в 2013 г. увеличилось до 91,6 млн барр. в день, прежде всего за счет роста добычи трудноизвлекаемой нефти в США (+1,1 млн барр. в день) и Канаде (+0,2 млн барр. в день). В то же время политическая нестабильность привела к снижению добычи в странах Ближнего Востока и Северной Африки (Ливии и Сирии). Кроме того, к ограничению добычи нефти для стабилизации цен по итогам года прибегала Саудовская Аравия, несмотря на достижение исторических максимумов ежедневной добычи в начале года [1].

В результате действия указанных факторов по итогам 2013 г. среднегодовая цена нефти сорта Brent сократилась на 2,7% и составила 108,7 долл. за барр., при этом максимальных значений цена нефти достигала в феврале 2013 г. (118,9 долл. за барр.), а минимальных – в апреле (96,8 долл. за барр.). Среднегодовая цена нефти сорта Urals в 2013 г. снизилась на 2,3% и составила 108 долл. за барр.

Динамика цен была обусловлена низкими темпами экономического роста в мире и замедлением роста спроса на нефть в Европе из-за продолжающегося долгового кризиса.

Более 50% выручки Группы - валютная выручка, сформированная за счет экспортных операций по реализации нефти и нефтепродуктов. Соответственно, колебания обменных курсов валют к рублю оказывают непосредственное воздействие на результат финансово-хозяйственной деятельности Компании [9].

Кроме того, на финансовое состояние «Газпром нефти» влияет изменение индекса потребительских цен. Уровень инфляции оказывает влияние, как на капитальные, так и на текущие затраты компании.

Важный внешний фактор, оказывающий влияние на финансовые результаты компании - налоговые платежи. В российском налоговом законодательстве за прошедший год наиболее существенным изменением стало использование налогового режима «60 - 66 - 90» для нефтяных компаний. Вступивший в силу 1 октября 2011 г. режим рассматривается в

качестве первого этапа налоговой реформы, направленной на повышение рентабельности добычи при стимулировании российских нефтяных компаний к инвестированию в модернизацию перерабатывающих мощностей.

Основными обязательными платежами, присущими нефтегазовой компании, являются:

- налог на добычу полезных ископаемых;
- акциз на нефтепродукты;
- экспортная таможенная пошлина на нефть;
- экспортная таможенная пошлина на нефтепродукты.

Что касается долгового портфеля, то в 2014 году уровень долговой нагрузки остался на достаточно высоком уровне, что связано с ростом деятельности компании [9].

Рассмотрев факторы внешних условий и проведя анализ внутренней среды компании, мы можем провести SWOT-анализ компании. На таблице 1 представлен SWOT-анализ ПАО «Газпром».

Таблица 1 - SWOT- анализ ПАО «Газпром»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Занимает монопольное место по транспортировке газа.</li> <li>- Единственная компания по экспорту газа за границу.</li> <li>- Высокая узнаваемость торговой марки.</li> <li>- Сильное политическое влияние.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Применение агрессивных методов повышения нефтеотдачи привело к тому, что в настоящее время наблюдается снижение темпов добычи.</li> <li>- Громоздкий управленческий аппарат</li> <li>- Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)</li> <li>- Повышение цен на нефть</li> <li>- Предоставление дополнительных кредитов МВФ странам-должникам «Газпрома»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наличие конкурентов.</li> <li>- Государственный контроль за ценообразованием</li> <li>- Нестабильная политическая ситуация в РФ.</li> </ul>

Благодаря результатам SWOT-анализа можно сформировать проблемы, наиболее важные и кардинальные для деятельности данной организации.

Логическим продолжением является построение расширенной SWOT-матрицы, включающей в себя различные стратегические альтернативы, представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Матрица стратегий

	Сильные стороны:	Возможности:
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Занимает монопольное место по транспортировке газа.</li> <li>- Единственная компания по экспорту газа за границу.</li> <li>- Высокая узнаваемость торговой марки.</li> <li>- Сильное политическое влияние.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)</li> <li>- Повышение цен на нефть</li> <li>- Предоставление дополнительных кредитов МВФ странам-должникам «Газпрома»</li> </ul>
Слабые стороны:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Применение агрессивных методов повышения нефтеотдачи привело к тому, что в настоящее время наблюдается снижение темпов добычи.</li> <li>- Громоздкий управленческий аппарат</li> <li>- Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Усовершенствование технологий.</li> <li>- Налоговые льготы мотивируют компанию концентрироваться на газовом секторе</li> <li>- Из-за полного государственного контроля компания несет финансовые потери. Финансирование на разработку и добычу новых месторождений снижается.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получив дополнительный доход, использовать его на разработку новых месторождений.</li> <li>- Необходимо избавляться от непрофильных активов, перераспределяя средства на профильные.</li> <li>- Внедрение в производство современной техники и технологии</li> </ul>
Угрозы:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наличие конкурентов.</li> <li>- Государственный контроль за ценообразованием.</li> <li>- Нестабильная политическая ситуация в РФ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Нужно повышать уровень эффективности и контроль над затратами, путем четкого контроля за всеми уровнями управления.</li> <li>- Необходимо разрабатывать планы, с учетом риска изменения политической и налоговой ситуации.</li> <li>- Осуществить строительство новых трубопроводов, минуя страны СНГ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Создание долгосрочных планов, с учетом изменения налогового законодательства и политической ситуации, а также с учетом реформирования газового рынка.</li> <li>- Ужесточить контроль над издержками.</li> <li>- Создание долгосрочных планов, с учетом изменения налогового законодательства и политической ситуации, а также с учетом реформирования газового рынка.</li> </ul>

Был проведен SWOT-анализ с помощью вспомогательной таблицы, таблицы с транспонированными оценками. Также была произведена оценка малых, горизонтальных, вертикальных квадрантов.

В приложение А представлены: вспомогательная таблица, транспонированные оценки данных, сумма оценок малых квадрантов, сумма оценок горизонтальных квадрантов, сумма оценок вертикальных квадрантов.

Анализируя данные, можно сделать следующие выводы:

Влияние сильных сторон на благоприятные возможности.

В квадранте SO мы получили одно из самых больших значение – 125,2. Это говорит о том, что сильные стороны подвержены угрозам.

Самые высокие оценки получились на пересечениях:

– Привлечение новых клиентов на европейском рынке и монопольное место по транспортировке газа - оценка 20. Это говорит о том, что, исходя из вероятности появления, коэффициента влияния, мы имеем самую высокую возможность увеличить количество клиентов за счет монопольного места по транспортировке газа.

– Применение новейших технологий в регионах с трудно извлекаемыми запасами и единственная компания по экспорту газа за границу. Оценка 17,5. Данное преимущество позволит реализовать возможность введения новых технологий и увеличит поставки газа за рубеж.

Анализируя данный квадрант, мы так же получили низкие оценки. Самые низкие оценки получились в клетках на таком пересечении как:

– Повышение цен на нефть и монопольная компания по транспортировке газа. Оценка 5,25.

– Повышение цен на нефть и высокая узнаваемость торговой марки. Оценка 3,36.

Также и другие пересечения. Низкие значения говорят о том, что сильная сторона слабо влияет на использование благоприятных возможностей предприятия.

### Влияние сильных сторон на угрозы.

В квадранте ST получили значение 20, которое означает, что сильные стороны дают неплохую возможность предотвратить влияние угроз на организацию.

Самые высокие оценки получились в клетках на таком пересечении как:

– Наличие конкурентов и монопольное место по транспортировке газа. Это говорит о том, что, исходя из вероятности появления, коэффициента влияния и интенсивности, в данном квадранте, мы имеем самую высокую возможность предотвратить появление угрозы с внешней стороны. Конкурентам нужно будет очень постараться сдвинуть компания с занятого места.

Анализируя данный квадрант, мы так же получили низкие оценки. Например, такая сильная сторона, как единственная компания по экспорту газа за границу никак не отражает воздействие на государственный контроль за ценообразованием.

### Влияние слабых сторон на возможности

В квадранте WO мы получили значение 43,77. Это говорит о том, что слабые стороны оказывают существенное влияние на использование благоприятных возможностей.

Самые высокие оценки получились в клетках на таком пересечении как:

- Привлечение новых клиентов на европейском рынке и отсутствие новых технологий при добыче углеводородов. Оценка 16. Это означает, что использование данной возможности сильно зависит от этой слабой стороны. Для нейтрализации этого воздействия организации необходимо применить новейшие технологии.

### Влияние слабых сторон на угрозы

В квадранте WT мы получили самое низкое значение - -5. Это говорит о том, что слабые стороны усиливают влияния угроз предприятия.

Самые высокие оценки получились в клетках на таком пересечении как:

- Наличие конкурентов и снижение темпов добычи. Оценка 12. Это означает, что при снижении темпов добычи углеводородов, давление конкурентов усилится.

Анализируя данный квадрант, мы так же получили низкие оценки. Например, такие слабые стороны, как снижение темпов добычи и государственный контроль за ценообразованием, никак не связаны с угрозами снижения цен на нефть и введения санкций.

В общем можно сделать вывод, что оценки сильных сторон получились выше, чем оценки слабых, что говорит о том, что сильные стороны благоприятно воздействуют на использование возможностей и на уменьшение угроз предприятия.

Далее проанализируем на основе укрупненных оценок.

Влияние сильных сторон на возможности и угрозы

Оценка квадранта SO плюс оценка квадранта ST получаем значение 223,51. Это говорит о том, что сильные стороны предприятия благоприятно влияют на использование его внешних возможностей и предотвращение угроз.

Влияние слабых сторон на возможности и угрозы

Оценка квадранта WO плюс оценка квадранта WT получаем значение 95,77. Значение достаточно высокое. Это говорит о том, что слабые стороны предприятия слабо влияют на использование возможностей и негативно влияют предотвращение угроз.

Влияние сильных и слабых сторон на благоприятные возможности

Оценка квадранта SO плюс оценка квадранта WO получаем значение 142,08. Это говорит о том, что сильные и слабые стороны предприятия благоприятно влияют на использование его внешних возможностей.

Влияние сильных и слабых сторон на предотвращение угроз

Оценка квадранта ST плюс оценка квадранта WT получаем значение 177,2. Это говорит о том, что сильные и слабые стороны предприятия влияют на предотвращение угроз в полной степени, так как оценки в клетках достаточно высокие.

Далее проведем анализ основных технико-экономических показателей производственной операционной деятельности компании за 2013-2014 гг.

## 2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ПАО «Газпром Нефть»

Прежде чем составлять проект плана производства операционной деятельности для ПАО «Газпром» необходимо проанализировать основные финансовые показатели деятельности ПАО «Газпром» в 2014-2015 гг. представлены в таблице 3. Данные для таблицы 3 взяты из годового отчета, представленного в приложение Б.

Таблица 3 - Основные финансовые показатели деятельности ПАО «Газпром нефть» в 2014-2015 гг.

Показатели	Показатели в млн. руб.	
	31.12.2015 г.	31.12.2014 г.
Выручка от продаж	6 073 318	5 589 811
Прибыль от продаж	1 228 301	1 310 424
Финансовые доходы	990 346	389 804
Прибыль до налогообложения	925 241	306 823
Прибыль за год	805 199	157 192
Общая выручка от продаж газа	4 062 679	3 456 622
Валовая выручка от продаж (за вычетом НДС) , в том числе:		
Таможенные пошлины	(582 023)	(472 186)
Акциз	(79 881)	-
Ретроактивные корректировки цены на газ	26 482	949
Чистая выручка от продаж	3 427 257	2 985 385



Продолжение таблицы 3

Показатели	31.12.2015 г.	31.12.2014 г.
Европа и другие страны Валовая выручка от продаж	2 776 860	2 149 976
Таможенные пошлины	(531 479)	(397 829)
Акциз	(79 881)	-
Чистая выручка от продаж	2 165 500	1 752 147
Страны бывшего Советского Союза Валовая выручка от продаж	480 204	486 079
Таможенные пошлины	(50 544)	(74 357)
Чистая выручка от продаж	429 660	411 722
Российская Федерация Валовая выручка от продаж (за вычетом НДС)	805 615	820 567
Чистая выручка от продаж	805 615	820 567
Чистая выручка от продажи продуктов нефтегазопереработки (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин)	1 555 591	1 619 214
Чистая выручка от продажи электрической и тепловой энергии (за вычетом НДС)	424 665	426 951
Чистая выручка от продажи сырой нефти и газового конденсата (за вычетом НДС и таможенных пошлин)	260 608	209 234
Чистая выручка от продажи услуг по транспортировке газа (за вычетом НДС)	193 965	172 842
Прочая выручка (за вычетом НДС)	211 232	176 185
Итого выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин)	6 073 318	5 589 811

Выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) выросла на 483 507 млн руб., или на 9 %, за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 2014 годом и составила 6 073 318 млн руб. Увеличение выручки от продаж в основном вызвано ростом продаж газа в Европу и другие страны.

За год, закончившийся 31 декабря 2015 г., доля чистой выручки от продажи газа составила 56 % от общего объема чистой выручки от продаж (53 % за прошлый год).

Чистая выручка от продажи газа выросла на 441 872 млн руб., или на 15 %, с 2 985 385 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2014 г., до 3 427 257 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

Чистая выручка от продажи газа в Европу и другие страны выросла на 413 353 млн руб., или на 24 %, за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 2 165 500 млн руб. Общее увеличение продажи газа в Европу и другие страны было обусловлено увеличением объемов продаж газа на 16 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению прошлым годом. Средние цены в рублях (включая акциз и таможенные пошлины) увеличились на 12 % по сравнению с прошлым годом. При этом средние цены, выраженные в долларах США, уменьшились на 30 %.

Чистая выручка от продажи газа в страны бывшего Советского Союза увеличилась на 17 938 млн руб., или на 4 %, за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с прошлым годом и составила 429 660 млн руб. Изменение было обусловлено увеличением средней цены, выраженной в рублях (включая таможенные пошлины), на 18 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с прошлым годом. При этом объемы продаж газа уменьшились на 16 %, а средние цены, выраженные в долларах США, уменьшились на 26 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с прошлым годом.

Чистая выручка от продажи газа в Российской Федерации уменьшилась на 14 952 млн руб., или на 2 %, за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с прошлым годом, и составила 805 615 млн руб. В основном это объясняется снижением объемов продаж газа на 5 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с прошлым годом.

Проведем анализ операционных расходов ПАО «Газпром» в 2014-2015 гг. показатели операционных расходов представлены в таблице 4 - Операционные расходы ПАО «Газпром нефть» в 2014-2015 гг. в млн. руб. Данные для таблицы 4 взяты из годового отчета, представленного в приложение Б.

Таблица 4 – Операционные расходы ПАО «Газпром» в 2014-2015 гг.

Показатели	Показатели в млн. руб.	
	31.12.2015 г.	31.12.2014 г.
Покупные газ и нефть	1 048 472	792 723
Налоги, кроме налога на прибыль	805 132	775 826
Расходы на оплату труда	590 981	516 778
Транзит газа, нефти и продуктов нефтегазопереработки	534 503	399 561
Амортизация	515 200	472 151
Материалы	299 182	267 552
Товары для перепродажи, в том числе продукты нефтегазопереработки	193 348	292 150
Расходы на ремонт, эксплуатацию и техническое обслуживание	161 578	172 395
Расходы на электроэнергию и теплоэнергию	91 822	87 228
Расходы по аренде	35 600	33 292
Социальные расходы	32 485	46 429
Транспортные расходы	32 218	33 431
Расходы на исследования и разработки	30 588	19 653
Расходы на страхование	27 214	29 096
Услуги по переработке	18 810	18 121
(Прибыли) убытки от производных финансовых инструментов	(88)	7 141
Курсовые разницы по операционным статьям	(25 581)	(243 438)
Прочие	365 847	300 279
Изменение готовой продукции, незавершенного производства и прочие эффекты	(121 809)	(76 699)
Итого операционные расходы	4 635 502	3 943 669

За год, закончившийся 31 декабря 2015 г., операционные расходы увеличились на 18 % и составили 4 635 502 млн руб. по сравнению с 3 943 669 млн руб. за прошлый год. Доля операционных расходов в выручке от продаж за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., увеличилась на 5% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 76 %.

Расходы на покупные газ и нефть выросли на 255 749 млн руб. и составили 1 048 472 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 792 723 млн руб. за прошлый год. Расходы на покупку газа увеличились на 243 688 млн руб., или на 42 %. Данное увеличение главным образом связано с завершением сделки по обмену активами между ПАО «Газпром» и «Винтерсхалл Холдинг ГмбХ», в результате которой Группа получила контроль над организациями «В и Г Бетайлигунгс-ГмбХ и Ко. КГ» и «ВИЕХ ГмбХ и Ко. КГ» и их дочерними организациями, занимающимися продажей и хранением газа.

Расходы на оплату труда увеличились на 14 % и составили 590 981 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 516 778 млн руб. за прошлый год. Увеличение в основном объясняется ростом средней заработной платы.

За год, закончившийся 31 декабря 2015 г., амортизация увеличилась на 9 %, или на 43 049 млн руб., и составила 515 200 млн руб. по сравнению с 472 151 млн руб. за прошлый год. Увеличение в основном связано с увеличением базы основных средств.

Расходы на транзит газа, нефти и продуктов нефтегазопереработки увеличились на 34 %, или на 134 942 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., и составили 534 503 млн руб. по сравнению с 399 561 млн руб. за прошлый год. Данное увеличение в основном связано с увеличением расходов на транзит газа, выраженных в рублевом эквиваленте, по газопроводу «Норд Стрим», а также по территории Украины, Восточной Европы и Германии.

Доход по курсовым разницам по операционным статьям за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., составил 25 581 млн руб. по сравнению с доходом в размере 243 438 млн руб. за прошлый год. Данное изменение связано с ростом курса доллара США по отношению к российскому рублю на 30 % и ростом курса евро на 17 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с ростом курса доллара США и евро к российскому рублю на 72 % и 52 %, соответственно, за прошлый год.

Статья «Изменение готовой продукции, незавершенного производства и прочие эффекты» увеличилась на 45 110 млн руб. и составила 121 809 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 76 699 млн руб. за прошлый год. Отрицательное значение данной статьи связано с увеличением остатка готовой продукции, в основном газа в ПХГ, на 31 декабря 2015 г. по сравнению с 31 декабря 2014 г.

Чистое начисление резерва под обесценение активов и прочих резервов за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., составило 213 219 млн руб. по сравнению с 313 208 млн руб. за прошлый год. Сокращение данных расходов в основном обусловлено восстановлением резерва по займам, выданным другим организациям, за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., признанием резерва по снижению стоимости в отношении гудвила в сегментах «Переработка» и «Производство и продажа электрической и тепловой энергии» в размере 47 620 млн руб., а также начислением резерва предстоящих платежей по гарантийному обязательству с «Газпромбанк» (Акционерное общество) относительно долгов организации «Остхем Холдинг Лимитед» в размере 47 407 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2014 г.

Также в связи с существующими неопределенностями в отношении реализации проекта «Южный поток» Группа признала обесценение в отношении объектов незавершенного строительства в сумме 56 347 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

Прибыль от продаж

В результате превышения роста операционных расходов над ростом выручки прибыль от продаж уменьшилась на 82 123 млн руб., или на 6 %, и составила 1 228 301 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 1 310 424 млн руб. за прошлый год. Маржа прибыли от продаж за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., уменьшилась на 3 процентных пункта по сравнению с показателем прошлого года и составила 20 %.

Проанализируем влияние налогов на финансовый результат, кроме налога на прибыль. Данные представлены в таблице 5 – Налоги ПАО «Газпром нефть» за 2014-2015 гг.

Таблица 5 – Налоги ПАО «Газпром нефть» за 2014-2015 гг.

Показатели	Показатели в млн. руб.	
	31.12.2015 г.	31.12.2014 г.
Налог на добычу полезных ископаемых	591 336	563 404
Налог на имущество	112 568	89 010
Акциз	88 580	112 533
Прочие налоги	12 648	10 879
Налоги, кроме налога на прибыль	805 132	775 826

Налог на добычу полезных ископаемых увеличился на 5 % и составил 591 336 млн. руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 563 404 млн. руб. за прошлый год. Данное изменение главным образом связано с динамикой изменения ставок налога на добычу газа и нефти и ростом добычи нефти Группой Газпром нефть.

Рассмотрим влияние курсовых разниц на финансовый результат деятельности ПАО «Газпром Нефть». Показатели представлены в таблице 6 – Курсовые разницы ПАО «Газпром Нефть» за 2014-2015 гг.

Таблица 6 – Курсовые разницы ПАО «Газпром Нефть» за 2014-2015 гг.

Показатели	Показатели в млн. руб.	
	31.12.2015 г.	31.12.2014 г.
Прибыль по курсовым разницам	878 181	322 821
Убыток по курсовым разницам	(1 342 230)	(1 393 792)
Чистый убыток по курсовым разницам	(464 049)	(1 070 971)
Процентный доход	112 165	66 983
Процентный расход	(66 857)	(44 749)
Чистый финансовый расход	(418 741)	(1 048 737)

Уменьшение чистого убытка по курсовым разницам на 606 922 млн руб., или 57 %, по сравнению с чистым убытком по курсовым разницам в сумме 1 070 971 млн руб. за прошлый год объясняется главным образом повышением курса доллара США по отношению к российскому рублю на 30 % и повышением курса евро на 17 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с повышением курса доллара США и евро к российскому рублю на 72 % и 52 %, соответственно, за прошлый год.

Процентный доход увеличился на 67 % и составил 112 165 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 66 983 млн руб. за прошлый год. Данное изменение в основном связано с увеличением суммы начисленных процентов по остаткам денежных средств, находящихся на счетах организаций Группы.

Процентный расход увеличился на 49 % и составил 66 857 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 44 749 млн руб. за прошлый год. Изменение главным образом произошло за счет увеличения среднегодового курса доллара США по отношению к российскому рублю на 59 % и повышения среднегодового курса евро на 33 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

Доля чистой прибыли ассоциированных организаций и совместных предприятий увеличилась на 60 509 млн руб. и составила 106 560 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 46 051 млн руб. за прошлый год. Данное изменение объясняется главным образом увеличением

доли чистой прибыли ООО «Ямал развитие» и его дочерних организаций, ОАО «НГК «Славнефть» и его дочерних организаций, «Норд Стрим АГ».

Что касается налога на прибыль, то общая сумма налога на прибыль уменьшилась на 29 589 млн руб., или на 20 %, и составила 120 042 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 149 631 млн руб. за прошлый год. Эффективная ставка по налогу на прибыль составила 13,0 % и 48,8% за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 г. и 31 декабря 2014 г. соответственно.

Изменение эффективной ставки было вызвано в основном снижением доли расходов, не принимаемых для целей налогообложения, главным образом связанных с начислением резерва под обесценение активов и прочих резервов.

### 2.3 Анализ финансового состояния компании

Приведенный ниже анализ финансового состояния ПАО «Газпром» выполнен за период с 01.01.2013 по 31.12.2015 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за 3 года [64].

Таблица 7 - Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Показатели в тыс. руб.		
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
Актив			
Внеоборотные активы, в т. ч.:			
Основные средства	5 718 189 804	6 722 378 077	6 854 031 578
Нематериальные активы	277 132	7 659 649	11 776 108
Дебиторская задолженность	2 119 271 161	1 959 540 653	2 515 375 547
Пассив			
Уставный капитал	118 367 564	118 367 564	118 367 564



Продолжение таблицы 7

Показатель	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
Долгосрочные обязательства, в т.ч.:			
Заемные средства	944 249 743	1 368 217 117	1 698 237 066
Краткосрочные обязательства, в т.ч.:			
Заемные средства	655 966 239	756 735 637	793 301 130

Из представленных данных видно, что на последний день анализируемого периода в активах организации произошло увеличение основных средств, по сравнению с 2014 годом с 6 722 378 077 тыс. руб. до 6 854 031 578 тыс. руб. это вызвано увеличением объемами земельных участков и приобретением объектов природопользования; нематериальных активов с 7 659 649 тыс. руб. до 11 776 108 тыс. руб. это произошло за счет увеличения такого показателя, как права на объекты интеллектуальной собственности. Рост этого показателя вызван приобретением регистрационного свидетельства Роспатента на свой фирменный цвет.

Также произошло увеличение пассива по сравнению с 31.12.2014 г.: заемные средства (долгосрочные обязательства) увеличились с 1 368 217 117 тыс. руб. до 1 698 237 066, а заемные средства (краткосрочные обязательства) увеличились с 756 735 637 тыс. руб. до 793 301 130 тыс. руб.

Причины увеличения данных показателей связаны в основном с изменением обменных курсов иностранных валют (увеличение курса доллара и евро).

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основной признак ликвидности - формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Рассмотрим коэффициенты ликвидности.

Таблица 8 - Коэффициенты ликвидности [65].

Показатель ликвидности	2014 год	2015 год	Изменение, %	Расчет, рекомендованное значение
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,88	1,46	-22,1	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более.
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,94	0,79	-16,1	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,53	0,51	-2,4	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

На 31 декабря 2015 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение 1,46.

Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является 1. В данном случае его значение составило 0,79. Это говорит о наличии у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение, соответствующее допустимому (0,51).

Таблица 9 - Основные финансовые результаты деятельности

Показатель	Показатели в тыс.руб.			
	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение 2015 г. от 2014 г.
Выручка	3 933 335 313	3 990 280 172	4 334 293 477	344 013 305
Прибыль (убыток) от продаж	961 826 778	920 214 538	811 940 021	-108 274 517
Прочие доходы	3 137 062 487	3 375 128 881	4 120 256 593	745 127 712
Прочие расходы	3 298 514 899	4 364 298 166	4 727 722 936	363 424 770
ЕВИТ	200 009 475	300 761 000	345 160 000	44 399 000
Проценты к уплате	74 147 485	84 333 437	117 347 453	33 014 016
Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	99 787 986	45 645 799	86 562 506	40 916 707
Чистая прибыль (убыток)	628 144 243	188 980 016	403 522 806	214 542 790

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) «Газпром Нефть» в 2015 г. выросла по сравнению с 2014 г. на 7,9% и составила 4 334 293 477 тыс. руб. Увеличение выручки связано с ростом выручки от продажи газа на 441,8 млрд руб., или на 14,8 %, до 3 427,2 млрд руб. При этом выручка от продажи газа составила 56 % от общего объема выручки Группы.

На сформировавшиеся по итогам 2015 года убытки Газпрома повлияли страны-участницы СНГ, закупившие у компании значительно меньше газа, чем в 2014-м. Размер выручки от продажи голубого топлива в страны Содружества снизился на 12,9 млрд по итогам первых трех кварталов прошедшего годового периода. В денежном выражении потери составили 4%, при этом объемы отгруженного потребителям в странах СНГ газа снизились на 26%.

Прочие расходы увеличились на 363 424 770 тыс. руб., в основном из-за создания резерва под обесценивание активов. В 2015 году из-за снижения цен на нефть «Газпром нефть» провела тестирование на обесценивание и признала убыток от переоценки активов в сегменте разведки и добычи в Ираке и России в сумме 11, 6 млрд. и 4 млрд. руб. соответственно.

Рассчитаем и проанализируем показатели рентабельности ПАО «Газпром Нефть».

1) Рентабельности оборотных активов ( $R_{об.а.}$ ) представляет отношение чистой прибыли к среднему значению оборотных активов за период.

$$2014 \text{ год: } R_{об.а.} = 188\,980\,016 / 3\,318\,658\,564 * 100\% = 5,6\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{об.а.} = 403\,522\,806 / 3\,689\,941\,121 * 100\% = 10,9\%$$

2) Рентабельность продукции ( $R_{пр.}$ ) определяется как отношение чистой прибыли к себестоимости реализованной продукции:

$$2014 \text{ год: } R_{пр.} = 188\,980\,016 / 2\,029\,257\,577 * 100\% = 9,3\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{пр.} = 403\,522\,806 / 2\,265\,357\,118 * 100\% = 17,8\%$$

Рентабельность продукции показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля затрат.

3) Рентабельность активов ( $R_{ак.}$ ) - это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов:

$$2014 \text{ год: } R_{ак.} = 188\,980\,016 / 8\,931\,076\,560 * 100\% = 2,1\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{ак.} = 403\,522\,806 / 9\,291\,306\,836 * 100\% = 4,3\%$$

4) Рентабельность собственных средств ( $R_{с.с.}$ ) характеризует, насколько эффективно используются собственные средства:

$$2014 \text{ год: } R_{с.с.} = 188\,980\,016 / 9\,089\,213\,120 * 100\% = 2,1\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{с.с.} = 403\,522\,806 / 9\,322\,338\,840 * 100\% = 4,3\%$$

5) Рентабельности продаж ( $R_{\text{прод.}}$ ) отношение операционной прибыли (прибыли от продаж) компании к ее выручке:

$$2014 \text{ год: } R_{\text{прод.}} = 188\,980\,016 / 3\,990\,280\,172 * 100\% = 4,7\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{\text{прод.}} = 403\,522\,806 / 4\,334\,293\,477 * 100\% = 9,3\%$$

б) Коэффициент рентабельности инвестиций ( $R_{\text{и.}}$ ) является финансовым показателем, который характеризует доходность инвестиций, принадлежащих определенной организацией. Определяется как отношение чистой операционной прибыли к среднему за период собственному и долгосрочному заёмному капиталу.

$$2014 \text{ год: } R_{\text{и.}} = 188\,980\,016 / 5\,397\,172\,468 * 100\% = 3,5\%$$

$$2015 \text{ год: } R_{\text{и.}} = 403\,522\,806 / 5\,704\,685\,871 * 100\% = 7,1\%$$

Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод о том, что в 2014-2015 гг. имел место рост показателей рентабельности, что свидетельствует о росте эффективности работы предприятия.

Рассмотрим изменение прибыли от добычи нефти по факторам в 2014-2015 гг.

1) расчет влияния на прибыль изменения цен на нефть ( $\Delta\Pi_{\text{ц}}$ ):

$$\Delta\Pi_{\text{ц}} = Q^1 (\text{Ц}^1 - \text{Ц}^0), \quad (16)$$

В 2014 году среднегодовая экспортная цена равнялась 97,6\$ за баррель, в 2015 году - 51,23\$ за баррель [4].

$$\Delta\Pi_{\text{ц}} = 10\,675\,206 * (51,23 - 97,6) = - 495\,009 \text{ млн.}\$$$

Таким образом, прибыль значительно уменьшилась из-за курсовой разницы в цене на нефть.

2) расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции ( $\Delta\Pi_z$ ):

$$\Pi_z = -Q^1 (Z^1 - Z^0), \quad (17)$$

В 2014 году себестоимость добычи 1 барреля нефти составляла 7\$, в 2015 году – 14\$ за баррель [4].

$$\Delta\Pi_z = 10\,675\,206 * (14-7) = -74\,726 \text{ млн.}\$$$

Следовательно, за счет изменения себестоимости в 2013-2014 годах прибыль от добычи нефти снижалась.

### **3 Разработка мероприятий по повышению рентабельности в ПАО «Газпром»**

#### **3.1 Пути повышения рентабельности компании**

Стратегия ПАО «Газпром» должна быть направлена на рост стоимости за счет увеличения добычи углеводородов и прироста запасов нефти и газа, диверсификации активов, реализации программы модернизации НПЗ, развития собственной сети АЗС в различных регионах России, а также повышения эффективности по всей цепочке создания стоимости.

Для поддержания объема добычи нефти на действующих месторождениях необходимо проводить мероприятия, направленные на увеличение объема геолого-технических мероприятий: бурения новых скважин, оптимизации отборов жидкости, перевода скважин на другие объекты, выполнения гидроразрыва пластов, создания новых очагов наводнения, сокращения бездействующего фонда скважин и применения других высокоэффективных методов увеличения нефтеотдачи.

Газпром нацелен на поддержание своего лидирующего положения в мировой газовой отрасли в долгосрочной перспективе. Одним из основных принципов построения стратегии Группы Газпром является диверсификация поставок российского природного газа. Для достижения этой цели осуществляется переход от европейской к евразийской глобальной стратегии. На российском рынке Газпром стремится сохранить свои текущие позиции с точки зрения объемов поставок газа при обеспечении их надежности, в том числе в осенне-зимний период. На традиционных рынках газа европейских стран Группа планирует сохранить свою долю, а в случае благоприятных условий - упрочить позиции. На рынках газа стран Северо-Восточной Азии в перспективе Газпром нацелен на увеличение своей доли.

Для достижения поставленных целей Газпром планирует решить ряд стратегических задач в рамках развития производственной деятельности на территории России.

– В разведке и добыче газа - наряду с поддержанием действующих месторождений продолжится освоение новых центров газодобычи на полуострове Ямал, континентальном шельфе, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

– В транспорте газа - синхронно с наращиванием объемов добычи и диверсификацией экспортных маршрутов поставок газа будет осуществляться дальнейшее развитие и модернизация ЕСГ. При этом для обеспечения эффективности поставок планируется максимально использовать действующую инфраструктуру. Продолжится работа по развитию ГТС на Востоке страны и наращиванию мощностей по хранению газа и производству СПГ.

– В сфере газопереработки и газохимии - развитие Группы будет сопряжено с увеличением степени извлечения ценных компонентов из природного газа, а также из ПНГ с их эффективным использованием для дальнейшей переработки в ликвидную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Планируется модернизация действующих и создание новых газоперерабатывающих и газохимических производств, в том числе в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

Также планируется развитие производственной деятельности ПАО «Газпром» за рубежом. В ноябре 2015 г. Правление Компании утвердило Стратегию развития производственной деятельности ПАО «Газпром» за рубежом, в соответствии с которой при осуществлении деятельности за рубежом должны соблюдаться следующие принципы:

– формирование интегрированных цепочек создания добавленной стоимости от геологоразведки и добычи до конечного потребителя;



- оптимизация портфеля зарубежных проектов с учетом внутрикорпоративных требований к экономической эффективности;
- интенсификация сотрудничества со стратегическими партнерами на зарубежных рынках и реализация совместных проектов, направленных на усиление и развитие новых компетенций;
- исключение конкуренции зарубежных поставок Группы с российским газом.

Запасы газа традиционных месторождений углеводородного сырья позволяют обеспечить поставки газа на внутренний и внешний рынки на длительную перспективу (70 и более лет).

Одной из основных производственных задач Газпрома является обеспечение проектной производительности действующих месторождений и ввод в разработку новых месторождений Надым-Пур-Тазовского региона, вовлечение в разработку уникальных и крупных месторождений полуострова Ямал, месторождений шельфа северных морей для поддержания и наращивания объемов добычи углеводородного сырья. Газпром последовательно вводит в эксплуатацию добычные мощности в Надым-Пур-Тазовском регионе и на Бованенковском месторождении полуострова Ямал.

Группа Газпром нефть намерена увеличить объемы добычи углеводородов до 100 млн т н. э. в год к 2020 г. и поддерживать этот уровень до 2025 г. Отношение доказанных запасов к добыче планируется сохранять на текущем уровне. Для достижения этих целей Газпром нефть будет стремиться к максимально рентабельному извлечению остаточных запасов на текущей ресурсной базе за счет распространения применяемых лучших практик оптимизации разработки, снижения себестоимости опробованных технологий, а также привлечения и массового внедрения новых технологий. Предусматривается создание нового центра добычи на севере Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО). Газпром нефть рассматривает нетрадиционные запасы в качестве возможности для роста и будет развивать этот класс активов как важный элемент своего портфеля.

Стратегическими приоритетами в области развития нефтепереработки Газпром нефти в России остаются реализация программ модернизации перерабатывающих мощностей, а также рост операционной эффективности.

Завершена модернизация нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) для выполнения требований Технического регламента, ведется работа по проектам повышения операционной эффективности, увеличения глубины переработки и выпуска светлых нефтепродуктов на мощностях в России. Продолжается детализация программы модернизации ОАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез», в декабре 2015 г. завершена реконструкция комплекса каталитического крекинга на Омском НПЗ, идет подготовка к реконструкции комплекса на Московском НПЗ.

В Газпром нефти выделяются два основных сбытовых сегмента: реализация моторных топлив через корпоративную розничную сеть и мелкооптовые каналы сбыта, а также реализация нефтепродуктов промышленным потребителям. Для каждого направления установлены специализированные цели, но основной задачей сбытового бизнеса является размещение на рынках через собственные каналы сбыта 100 % объемов нефтепродуктов, производимых российскими НПЗ Группы Газпром нефть, для максимального покрытия всей цепочки создания стоимости в нефтяном бизнесе.

К 2025 г. Группа Газпром нефть намерена увеличить общий объем продаж моторных топлив в России и СНГ в основном за счет 20 % роста в розничном канале сбыта, для этого планируется увеличение сети автозаправочных станций (АЗС).

Залогом стабильного увеличения прибыли ПАО «Газпром» является постоянный и глубокий контроль за всеми областями деятельности компании. Доходы компании, движение денежных средств и прибыльность во многом зависят от превалирующих цен на сырую нефть и нефтепродукты, как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Исторически колебание цен на

сырую нефть и нефтепродукты является следствием динамики целого ряда факторов, которые находятся и будут находиться вне контроля «Газпром».

В случае неблагоприятной ценовой конъюнктуры ПАО «Газпром» необходимо снижать текущие издержки, пересматривать свои инвестиционные проекты, а также корректировать сбытовую политику.

С целью ограничения влияния инфляции на размер прибыли ПАО «Газпром» необходимо осуществлять мероприятия по повышению эффективности производства, оборачиваемости оборотных активов, сокращению сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Получая около 50% своей выручки за продажу нефти и нефтепродуктов в иностранной валюте, финансовые результаты ПАО «Газпром» подвержены изменением курса обмена иностранных валют. Компании необходимо осуществлять мониторинг валютных рынков с целью контроля возможного возникновения негативных последствий от изменения курса доллара США по отношению к российскому рублю. При отрицательном влиянии изменения валютного курса компании рекомендуется конвертировать свою наличность в иностранной валюте, а также разместить средства на своих расчетных и депозитных счетах.

Таким образом, для повышения прибыльности ПАО «Газпром», компании необходимо контролировать текущие издержки на осуществление добычи нефти и газа, переработки и сбыта продукции с тем, чтобы обеспечить увеличение прибыли по основной деятельности. Также компании необходимо осуществлять контроль за валютными курсами, дебиторской и кредиторской задолженностью, реализацией инвестиционных проектов и др. для обеспечения положительного финансового результата от осуществления прочих финансовых операций (прочей деятельности).

### 3.2 Оценка эффективности управления прибылью в компании

Показателями эффективности управления прибылью предприятия также являются показатели рентабельности. Показатели рентабельности - это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Таблица 10 - Показатели рентабельности ПАО «Газпром»

Показатели	Показатели в тыс.руб.	
	2014 год	2015 год
Чистая прибыль	188 980 016	403 522 806
Активы	8 931 076 560	9 291 306 836
Собственный капитал	9 089 213 120	9 322 338 840
Оборотные активы	3 318 658 564	3 689 941 121
Выручка от реализации	3 990 280 172	4 334 293 477
Себестоимость продукции	2 029 257 577	2 265 357 118
Показатели рентабельности, %		
Рентабельность активов	2,1	4,3
Рентабельность собственного капитала	2,1	4,3
Рентабельность оборотных активов	5,6	10,9
Рентабельность инвестиций	3,5	7,1
Рентабельность продукции	9,3	17,8
Рентабельность продаж	4,7	9,3

Рентабельности активов характеризует, сколько чистой прибыли предприятия приходится на 1 рубль активов, другими словами какова прибыльность имущества предприятия. Рентабельность активов показывает результативность функционирования менеджеров предприятия и эффективности принимаемых решений руководством и собственниками предприятия (организации). У ПАО «Газпром» за анализируемый период рентабельность активов увеличилась с 5,6% до 10,9%, таким образом, прибыльность имущества компании выросла.

Рентабельности собственного капитала характеризует, сколько прибыли приходится на капитал предприятия. У компании рентабельность капитала увеличилась с 2,1% до 4,3%.

Рентабельность оборотных активов показывает прибыльность оборотных активов, то есть, сколько прибыли приносит единица оборотных активов.

Рентабельность инвестиций показывает прибыльность предприятия при использовании заемного и собственного капитала. Данный показатель отражает конкурентоспособность предприятия генерировать прибыль в рыночной экономике. У ПАО «Газпром» в анализируемом периоде рентабельность инвестиций увеличилась с 3,5% до 7,1%.

Рентабельность продаж показывает прибыльность от продажи основной продукции предприятия. Показатель оценивает эффективность продаж продукции предприятия. У компании этот показатель возрос на 4,6% с 4,7% до 9,3%.

Рентабельность продукции показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 руб. затрат на производство без учета коммерческих и управленческих расходов. У ПАО «Газпром» рентабельность продукции увеличилась с 9,3% до 17,8%, что свидетельствует о снижении издержек производства.

Таким образом, эффективность управления прибылью в ПАО «Газпром» можно оценить как высокую, о чем свидетельствует рост всех показателей рентабельности. Следовательно, принимаемые менеджментом компании управленческие решения оказывают положительное влияние на увеличение прибыли компании и могут считаться эффективными.

В рамках проекта «Ямал СПГ» уже проведены колоссальные по объему и сложности работы, многое предстоит сделать впервые в России, а с учетом экстремальных условий, в которых будет функционировать завод СПГ и сопутствующая транспортная инфраструктура – и в мире. Проект принципиально важен для российской газовой отрасли, так как, считается,

позволит приобрести необходимый опыт возведения мощностей по сжижению газа, организации логистики, маркетинга СПГ на внешних рынках.

Так получилось, что российские подрядчики неспособны оказать проекту существенную поддержку. В конце сентября Кирилл Молодцов, заместитель министра энергетики, признал, что «у нас нет мощных компрессоров для производства СПГ». «Компрессоры есть, - пояснил он, но они могут сжижать до 200 тысяч тонн [в год - RE]. Нам нужно, условно, на Ямале до 5 миллионов тонн на одну нитку. В США технология сжижения строится по принципу множественности ниток, которые имеют мощность по 1 миллиону тонн».

Соответствующие российские технологии «пока на уровне бумаги», пояснил замминистра, хотя и допустил, что отечественные заводы со временем смогут их создать. Но пока кредиты, привлеченные акционерами (которые придется возмещать за счет продажи российского газа), а также деньги из Фонда национального благосостояния (не менее 18% общей стоимости проекта) будут тратиться на иностранных подрядчиков, причем не все из них обладают наиболее надежными и проверенными в мировой практике технологиями.

«Ямал СПГ» - мягко говоря, не самый прибыльный проект для российского бюджета. Чтобы сделать его рентабельным, государство идет на беспрецедентные затраты из бюджета, финансируя строительство порта Сабетта, аэропорта, гавани и других элементов инфраструктуры. В основном для обслуживания этого проекта будут построены два атомных ледокола серии ЛК-60 стоимостью более \$1 млрд, первый из которых уже заложен на Балтийском заводе.

Исследователи норвежского аналитического центра Siga Group, представившие в июне в Москве свое исследование проекта, поставили под вопрос его экономическую целесообразность. Проекту предоставлены все возможные налоговые льготы, включая освобождение от экспортной

пошлины, НДС (причем не только газа, но и конденсата), налога на имущество, частично налога на прибыль.

В результате доля государства в чистом денежном потоке «Ямал СПГ» составит лишь 24%, а чистая дисконтированная стоимость налоговых поступлений — \$4,35 млрд, что не покрывает \$5,75 млрд, которые будут потрачены государством на строительство инфраструктуры. Иными словами, если эти подсчеты верны, то за счет средств российских налогоплательщиков частные акционеры проекта будут освобождены от затрат в объеме \$1,4 млрд, что позволит им сделать проект рентабельным и извлечь из него прибыль. Не говоря уже о том, что они получили в свое распоряжение колоссальные запасы газа, от которых бюджет не получит никакой отдачи.

Впрочем, то, что арктические проекты не сулят крупной прибыли, давно известно. Но они должны как минимум приводить к получению российскими предприятиями новых компетенций, повышению их международной конкурентоспособности. Только в этом случае Россия с течением лет сумеет развить собственное производство оборудования для нефтегазодобычи, как это удалось сделать Норвегии, и начать извлекать выгоду от освоения Арктики.

Об этом прямо говорят и директивные документы. В соответствии со «Стратегией развития арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», подписанной Владимиром Путиным в феврале 2013 года, осуществление шельфовых проектов должно стать катализатором развития промышленности и социальной сферы в северных регионах страны.

Остается надеяться, что при реализации проектов на Гыданском полуострове НОВАТЭК учтет уроки «Ямал СПГ» и предусмотрит возможности для участия российских предприятий. В противном случае более эффективной выглядит схема разработки месторождений на условиях раздела продукции, где принято прописывать минимальную налоговую долю

государства и минимальную долю распределения подрядов в пользу национальных компаний.

Основным источником газа для проекта «Ямал СПГ» станет Южно-Тамбейское месторождение с запасами 481,4 млрд куб. м газа и 13,4 млн т жидких углеводорода по стандартам SEC (по стандартам PRMS запасы газа составляют 879 млрд куб. м).

На Южно-Тамбейском компания планирует добывать 27 млрд куб. м газа в год, что позволит производить 16,5 млн тонн СПГ. Ввод завода намечен на 2017 г.

Проект реализует специально созданная операционная компания ОАО «Ямал СПГ». В декабре 2013 г. совет директоров ОАО «Ямал СПГ» принял окончательное инвестиционное решение о реализации проекта. Смета утверждена в объеме \$26,9 млрд. НОВАТЭК подобрал партнеров по этому проекту: французскую Total, которая в 2011 году приобрела 20% в ОАО «Ямал СПГ», и китайскую CNPC, которая в 2013 году приобрела также 20% в компании-операторе.

«Ямал СПГ» - это второй в России завод по производству сжиженного газа с проектной мощностью 15 млн. тонн в год, что на треть больше, чем у первого в России завода СПГ - Сахалин-2. Это будет первый завод такого класса, построенный в условиях Крайнего Севера. Строительство пройдет в три очереди с 2012 по 2018 годы, первая будет сдана в 2016 году. Общий объем инвестиций в создание транспортно-производственного комплекса по производству, хранению и отгрузке сжиженного газа составит 600 млрд. рублей.

Рентабельность проекта будет обеспечена за счет создания налоговых преференций. Совет Федерации в июле 2011 года одобрил введение с 1 января 2012 года нулевой ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для газа, добываемого в рамках реализации проекта «Ямал СПГ».



«Ямал СПГ» владеет лицензией на разработку Южно-Тамбейского месторождения на полуострове Ямал, которое является крупнейшим газоконденсатным месторождением в России. Запасы природного газа составляют 1,3 трл. кубометров. Ресурсная база позволит добывать 25 млрд. кубометров газа в течение 20 лет, затем можно подключить другие газовые месторождения Тамбейской группы.

«Ямал СПГ» - это второй в России завод по производству сжиженного газа с проектной мощностью 15 млн. тонн в год, что на треть больше, чем у первого в России завода СПГ - Сахалин-2. Это будет первый завод такого класса, построенный в условиях Крайнего Севера. Строительство пройдет в три очереди с 2012 по 2018 годы, первая будет сдана в 2016 году. Общий объем инвестиций в создание транспортно-производственного комплекса по производству, хранению и отгрузке сжиженного газа составит 600 млрд. рублей.

Детали экономики проекта не афишируются. Изначально «НОВАТЭК» оценивал инвестиции в «Ямал СПГ» на уровне \$20 млрд, но в декабре 2013 года по проекту было принято окончательное инвестиционное решение и смета возросла до \$26,9 млрд.

В мае 2014 г. банковская Корпорация развития Китая, Внешэкономбанк, «Газпромбанк» и «Ямал СПГ» подписали меморандум по вопросу организации финансирования строительства СПГ-завода. Китайская компания выступит общим координатором взаимодействия с китайскими финансовыми институтами и «сделает все возможное» для привлечения финансирования со стороны китайских банков на срок до 15 лет. Китайские банки способны предоставить проекту «Ямал СПГ» около \$20 млрд. Тем не менее, по состоянию на сегодняшний день конкретных договоренностей не имеется.

Пока «Ямал СПГ» не гарантировал себе привлечение достаточного количества средств для инвестиций. Проект должен на 30-40% финансироваться акционерами, а остальная сумма будет привлечена через

проектное финансирование. Акционеры - НОВАТЭК, Total и CNPC - к середине 2014 года вложили 45,2 млрд, 31,9 млрд и 42,2 млрд руб. соответственно. Акционеры договорились о диспропорциональном финансировании, и до достижения определенной суммы инвестиций НОВАТЭК в пропорциональном отношении будет вкладывать в разы меньше других участников проекта. В первом полугодии 2014 года было вложено 64,4 млрд руб., из которых 65,5% пришлось на CNPC, тогда как вклад НОВАТЭКа составил только 2%. Уровень, когда финансирование станет пропорциональным, может быть достигнут уже к концу 2015 года.

Пока проект финансируется только за счет акционеров, но этих средств не хватает для покрытия всех затрат, а привлечение проектного финансирования из-за санкций в отношении НОВАТЭКа не завершено. Компания договорилась о получении \$2,3 млрд из ФНБ и ведет переговоры о получении около \$10 млрд от китайских банков, надеясь завершить их к середине года.

Общий объем инвестиций в «Ямал СПГ» оценивается в триллион рублей (подразумеваются вложения в освоение месторождений, постройка завода, строительство порта Сабетта, флота и выстраивание логистики по всему Северному морскому пути). По официальным заявлениям, правительство намерено принять непосредственное участие в создании новой северной транспортной инфраструктуры. В частности, общий объем финансирования проекта «Ямал СПГ» составляет 97,2 млрд. рублей. Из них 71,2 млрд. рублей выделило правительство страны, а 26 млрд. рублей - из внебюджетных источников. Средства, выделенные правительством, пойдут на строительство объектов морского порта в районе поселка Сабетта и создание судоходного подходного канала в Обской губе для транспортировки СПГ.

Объем капвложений в проект до 2018 года составит: 717,2 миллиарда рублей (53,6% от общего объема финансирования) заемных средств, 407,3

миллиарда (32%) - средств участников инвестпроекта; 150 миллиардов (11,8%) - средств ФНБ.

Благодаря предоставлению налоговых преференций будет обеспечена рентабельность проекта. В частности, для него установлены нулевой НДС и экспортная пошлина. Власти ЯНАО в свою очередь обнулили налог на имущество для организаций, осуществляющих на территории округа единый технологический цикл добычи и производства СПГ, и уменьшили им налог на прибыль. Кроме того, в феврале 2015 года премьер-министром Дмитрием Медведевым было подписано распоряжение, согласно которому в перечень импортной продукции, освобождающейся от НДС, вносится оборудование для завода проекта «Ямал СПГ».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим обобщающим показателям эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Повышение их уровня свидетельствует как об улучшении использования производственных и финансовых ресурсов, так и о получении дополнительных источников инвестиций для дальнейшего развития.

Стратегия «Газпром» направлена на рост стоимости бизнеса за счет увеличения добычи углеводородов и прироста запасов нефти и газа, диверсификации активов, реализации программы модернизации НПЗ, развития собственной сети АЗС в различных регионах России, а также повышения эффективности по всей цепочке создания стоимости.

Целью бакалаврской работы является разработка путей повышения рентабельности производства.

Для достижения данной цели были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты, сущность и понятие рентабельности предприятия;
- проведен анализ финансового состояния компании ПАО «Газпром»;
- определены пути повышения прибыли и рентабельности компании ПАО «Газпром»;
- проведена оценка эффективности управления прибылью в компании ПАО «Газпром».

Анализ деятельности ПАО «Газпром» за 2013-2015 гг. показал высокие результаты деятельности компании. Увеличивается добыча и переработка нефти, растет выручка и чистая прибыль.

Финансовое положение ПАО «Газпром» за 2013-2015 гг. отражает хорошую ликвидность и платежеспособность компании, ее финансовую устойчивость.

Доход по курсовым разницам по операционным статьям за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., составил 25 581 млн руб. по сравнению с

доходом в размере 243 438 млн руб. за прошлый год. Данное изменение связано с ростом курса доллара США по отношению к российскому рублю на 30 % и ростом курса евро на 17 % за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с ростом курса доллара США и евро к российскому рублю на 72 % и 52 %, соответственно, за прошлый год.

Статья «Изменение готовой продукции, незавершенного производства и прочие эффекты» увеличилась на 45 110 млн руб. и составила 121 809 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по сравнению с 76 699 млн руб. за прошлый год. Отрицательное значение данной статьи связано с увеличением остатка готовой продукции, в основном газа в ПХГ, на 31 декабря 2015 г. по сравнению с 31 декабря 2014 г.

Оценивая эффективность управления прибылью в ПАО «Газпром», необходимо отметить рост показателей рентабельности в динамике за 2013-2015 гг., что является показателем высокой эффективности принимаемых управленческих решений в части формирования прибыли компании.

С ростом объема реализации происходит рост переменных издержек и валового дохода предприятия, постоянные же издержки при этом остаются неизменными. Поэтому, изменяя соотношения между постоянными и переменными издержками, можно влиять и на величину дохода.

Для улучшения управления прибылью в компании предложены рекомендации по повышению прибыльности основной деятельности, суть которых заключается в модернизации производственных процессов, увеличении объемов и качества продукции, расширении рынка сбыта. Также предложены рекомендации в случае неблагоприятной ценовой конъюнктуры, изменении курса валют, рекомендации по ограничению влияния инфляции.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Аврашкова Л.Я. О нормативной базе для оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. – 2010. - № 2.
- 2 Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов – 2-е изд. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2012.
- 3 Байков Н. М. О состоянии и перспективах развития нефтегазовой промышленности России/Нефтяное хозяйство, 2010, №1.
- 4 Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учеб. Пособие / И.Т.Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2009..
- 5 Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. - № 45.
- 6 Безземельцева О. Проблемы развития автотранспортных предприятий // Экономист. – 2010. - № 11. –
- 7 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие /Т.Б. Бердникова. - Москва: ИНФРА-М,2011.
- 8 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Москва: Инфра-М, 2011.
- 9 Бланк И.А. Управление прибылью. - Москва: Дело, 2010.
- 10 Большаков А.С. Менеджмент: Учеб. пособие / А.С. Большаков – Санкт Петербург.: Питер, 2010.
- 11 Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. - Санкт Петербург.: Питер, 2012.
- 12 Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – Санкт Петербург.: Питер, 2013.

- 13 Гаврилова Д.А. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, АА. Попов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва.: КНОРУС, 2011.
- 14 Горелкина И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 9.
- 15 Григорьев В.В. К вопросу о финансовом оздоровлении предприятий // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 2.
- 16 Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011.
- 17 Дроздов О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. - № 11.
- 18 Дроздов О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 17.
- 19 Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник / Под ред. проф. В.Ф. Дунаева. - Москва: ООО «ЦентрЛитНефтеГаз», 2011.
- 20 Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В.Ефимова. - Москва: Бухгалтерский учет, 2010.
- 21 Жилкина А.Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения // Вестник университета. – 2012. - № 3.
- 22 Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 7.
- 23 Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 20.

- 24 Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Москва: ПБОЮЛ. 2011
- 25 Коваленко Н.П. Управление финансами российских предприятий в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. - № 2.
- 26 Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. - № 10.
- 27 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. - Москва: ИКЦ «ДИС», 2011.
- 28 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. - Москва: ИКЦ «ДИС», 2010.
- 29 Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов // Финансовый менеджмент. – 2011. - № 3.
- 30 Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, Ф. Хедоури - Москва: Дело, 2009.
- 31 Наумов А.В. Ключевые вопросы управления финансами предприятия в режиме самофинансирования // Управленческий учет и финансы. – 2012. - № 2.
- 32 Николаева С.А. Управленческий учет. - Москва: Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2010.
- 33 Остапенко В.В. Финансы предприятий: учеб. пособие. 4-е изд., испр. и доп. – Москва, ОМЕГА-Л, 2010.
- 34 Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Москва: Академия, 2012.
- 35 Раицкий, К.А. Экономика предприятия / К.А. Раицкий. – М.: Экономика, 2012.
- 36 Романова Н.А. Совершенствование процесса стратегического планирования в системе управления сельскохозяйственными



- предприятиями: дис.... канд. юрид. наук : 08.00.05 : защищена 31.05.10 : утв.07.12.11. Красноярск, 2010
- 37 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В.Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2011.
  - 38 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В.Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2010.
  - 39 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-Минск:ПИ «Экоперспектива»,2010.
  - 40 Савчук В.П. Управление финансами предприятия. - Москва: Бином, 2011.
  - 41 Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. 3-е изд., перераб и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2013.
  - 42 Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. И доп. - Москва: Финансы и статистика,2012.
  - 43 Справочник экономиста. – Москва: Инфра-М, 2011.
  - 44 Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ В.И. Стражев – Минск: Вышэйшая школа, 2013.
  - 45 Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 20.
  - 46 Уткин Э.А. Управление фирмой - Москва: Акалис, 2011.
  - 47 Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - Москва:Кнорус, 2011.
  - 48 Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. - Москва: ИНФРА-М, 2011.
  - 49 Щелкачев В.Н. Принципиальные выводы по поводу разработки отечественных нефтяных месторождений, основанные на анализе

- состояния Самотлорского месторождения -Москва: ГАНГ им. И. М. Губкина, 2009.
- 50 Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - № 5-6.
- 51 Гусева И., Подмарева М. Управление финансами предприятия: многоуровневый и маркетинговый подходы // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - № 7.
- 52 Журлов А.Н., Ковбасюк М.Р. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия / А.Н.Журлов, М.Р.Ковбасюк. - Киев, 2010.
- 53 Журлов А.Н., Ковбасюк М.Р. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия / А.Н.Журлов, М.Р.Ковбасюк. - Киев, 2008.
- 54 Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий). - Москва: КноРус, 2012.
- 55 Лобанок М.Ю., Войко А.В. Особенности анализа дебиторской задолженности // Финансовая жизнь. – 2013. - № 1.
- 56 Мищенко И.Т., Деньгаев А.В., Дроздов А.Н., Мохов М.А., Вербицки В.С. Результаты экспериментального исследования газосепара-торов к погружным центробежным электронасосам высокой производительности -Москва: РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2010.
- 57 Мудунов А.С., Цахаева К.М. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ // Вопросы реструктуризации экономики. – 2011. - № 2.
- 58 Прудников В.М., Скляренко В.К. Экономика предприятия: учеб. для студ. вузов. – Москва, ИНФА-М, 2010.

- 59 Сулейманова Д.А., Ахмедов Л.А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4.
- 60 Фаттахова Г.Я. Рентабельность и факторы на нее влияющие // Экономические науки. – 2010. - № 66.
- 61 Хомякова А.А. Особенности финансирования проектов финансового оздоровления // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2011. - № 3.
- 62 Хомякова А.А. Финансовый механизм государственной поддержки финансового оздоровления предприятия // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. - № 2.
- 63 Алдакушева А.Б. Альтернативные модели экономического инструментария в процессе стратегического планирования на предприятиях машиностроительного комплекса Краснодарского края: дис.... канд. юрид. наук: 08.00.05 : защищена 31.10.06 : утв. 19.10.07. Красноярск, 2006.
- 64 Организационно - экономические предпосылки повышения эффективности стратегического планирования в промышленном секторе региона: сб. науч. тр. / под. ред. Д.А.Морозов. Пермь: журнал «Российское предпринимательство» № 7 (205) за 2012
- 65 Персиянцев М. Н. Добыча нефти в осложненных условиях -«Недра - Бизнесцентр», 2000 -653 с.: ил.Якимов С. Б. Индекс агрессивности выносимых частиц на месторождениях ТНК-ВР в Западной Сибири/Нефтепромысл. дело, 2010.
- 66 Новости ПАО «Газпром» Официальный сайт [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://www.gazpromlpg.ru/>
- 67 «О влиянии инвестиций в топливно-энергетический комплекс на текущее состояние и долгосрочное развитие российской экономики».

- [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://archiv.council.gov.ru/print/events/roundtbl/item/10/recommend.html>
- 68 Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>
- 69 ПАО «Газпром» в вопросах и ответах [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://www.gazpromquestions.ru/>
- 70 Фонд Национальной Энергетической Безопасности [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://www.energystate.ru/>

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**(обязательное)**

**Вспомогательные таблицы для SWOT – анализа**

## Вспомогательная таблица для SWOT-анализа

Ф		Благоприятные возможности (О)			Угрозы (Т)		
		Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)	Повышение цен на нефть	Применение новейших технологий в регионах с трудноизвлекаемыми запасами	Наличие конкурентов	Государственный контроль за ценообразованием	Нестабильная политическая ситуация в РФ
Стратегическая цель фирмы							
Становление ОАО "Газпром" как лидера среди глобальных энергетических компаний.							
P <sub>i</sub>	Вероятность появления	1	0,7	1	1	1	1
K <sub>i</sub>	Кoeffициент влияния	0,8	0,3	0,7	1	0,6	0,7
Сильные стороны (S)		A <sub>i</sub>					
Занимает монопольное место по транспортировке газа		5	5	5	3	4	5
Единственная компания по экспорту газа за границу		5	4	2	5	2	3
Высокая узнаваемость торговой марки		4	3	4	5	5	4
Слабые стороны (W)							
Наблюдается снижение темпов добычи		-3	0	-3	0	-4	0
Громоздкий управленческий аппарат		-4	-1	-2	-1	-2	-3
Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов		-5	-4	-4	-4	1	-2

## Транспонированные оценки данных для SWOT-анализа

Ф		Благоприятные возможности (О)			Угрозы (Т)			
		Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)	Повышение цен на нефть	Применение новейших технологий в регионах с трудноизвлекаемыми запасами	Наличие конкурентов	Государственный контроль за ценообразованием	Нестабильная политическая ситуация в РФ	
Стратегическая цель фирмы								
Становление ОАО "Газпром" как лидера среди глобальных энергетических компаний.								
P <sub>i</sub>	Вероятность появления	1	0,7	1	1	1	1	
K <sub>i</sub>	Кoeffициент влияния	0,8	0,3	0,7	1	0,6	0,7	
Сильные стороны (S)		A <sub>i</sub>						
Занимает монопольное место по транспортировке газа		5	20	5,25	10,5	20	15	17,5
Единственная компания по экспорту газа за границу		5	16	2,1	17,5	10	9	10,5
Высокая узнаваемость торговой марки		4	9,6	3,36	14	20	12	11,2
Слабые стороны (W)								
Наблюдается снижение темпов добычи		-3	0	1,89	0	12	0	8,4
Громоздкий управленческий аппарат		-4	3,2	1,68	2,8	8	7,2	8,4
Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов		-5	16	4,2	14	-5	6	7

## Продолжение приложения А

### Сумма оценок малых квадратов

о		Благоприятные возможности (О)			Угрозы (Т)		
		Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)	Повышение цен на нефть	Применение новейших технологий в регионах с трудноизвлекаемыми запасами	Наличие конкурентов	Государственный контроль за ценообразованием	Нестабильная политическая ситуация в РФ
Р <sub>1</sub>	Вероятность появления	1	0,7	1	1	1	1
К <sub>1</sub>	Коэффициент влияния	0,8	0,3	0,7	1	0,6	0,7
Сильные стороны (S)		A <sub>1</sub>					
Занимает монопольное место по транспортировке газа		5	Сумма 98,31			Сумма 125,2	
Единственная компания по экспорту газа за границу		5					
Высокая узнаваемость торговой марки		4					
Слабые стороны (W)							
Наблюдается снижение темпов добычи		-3	Сумма 43,77			Сумма 52	
Громоздкий управленческий аппарат		-4					
Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов		-5					

### Сумма оценок горизонтальных квадрантов

о		Благоприятные возможности (О)			Угрозы (Т)		
		Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)	Повышение цен на нефть	Применение новейших технологий в регионах с трудноизвлекаемыми запасами	Наличие конкурентов	Государственный контроль за ценообразованием	Нестабильная политическая ситуация в РФ
Р <sub>1</sub>	Вероятность появления	1	0,7	1	1	1	1
К <sub>1</sub>	Коэффициент влияния	0,8	0,3	0,7	1	0,6	0,7
Сильные стороны (S)		A <sub>1</sub>					
Занимает монопольное место по транспортировке газа		5	Сумма 223,51				
Единственная компания по экспорту газа за границу		5					
Высокая узнаваемость торговой марки		4					
Слабые стороны (W)							
Наблюдается снижение темпов добычи		-3	Сумма 95,77				
Громоздкий управленческий аппарат		-4					
Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов		-5					

## Окончание приложения А

### Сумма оценок вертикальных квадрантов

		Благоприятные возможности (О)			Угрозы (Т)		
		Привлечение новых клиентов на европейском рынке нефтепродуктов (увеличение спроса)	Повышение цен на нефть	Применение новейших технологий в регионах с трудноизвлекаемыми запасами	Наличие конкурентов	Государственный контроль за ценообразованием	Нестабильная политическая ситуация в РФ
Р <sub>i</sub>	Вероятность появления	1	0,7	1	1	1	1
К <sub>i</sub>	Коэффициент влияния	0,8	0,3	0,7	1	0,6	0,7
Сильные стороны (S)		A <sup>+</sup> <sub>i</sub>					
Занимает монопольное место по транспортировке газа		5			Сумма 177,2		
Единственная компания по экспорту газа за границу		5					
Высокая узнаваемость торговой марки		4					
Слабые стороны (W)		Сумма 142,08					
Наблюдается снижение темпов добычи		-3			Сумма 142,08		
Громоздкий управленческий аппарат		-4					
Отсутствие современной технологии при добыче углеводородов		-5					



**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**  
**(обязательное)**

**Бухгалтерская и финансовая отчетность ПАО «Газпром» за 2015г.**

Организация: ПАО «Газпром»	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (число, месяц, год) по ОКПО	31 / 12 / 2015 00040778
Вид экономической деятельности: оптовая торговля	ИНН по ОКВЭД	7736050003 51.51.3
Организационно-правовая форма / форма собственности: публичное акционерное общество	по ОКПФ/ОКФС	1.22.47/31
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес): РФ, 117997, г. Москва, ул. Нахимова, д. 16		

Показ.	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
	<b>Актив</b>				
	<b>I. Внеоборотные активы</b>				
1	Нематериальные активы, в т.ч.:	1110	11 776 108	7 659 649	277 132
	права на объекты интеллектуальной собственности	1111	11 384 863	7 571 638	241 096
	прочие	1119	391 245	88 011	36 037
1	Результаты исследований и разработок	1120	3 485 123	3 466 656	2 155 015
9	Нематериальные поисковые активы	1130	111 637 226	112 010 828	78 324 056
9	Материальные поисковые активы	1140	41 453 750	31 147 477	30 165 493
2	Основные средства, в т.ч.:	1150	6 854 031 578	6 722 378 077	5 718 189 904
	Объекты основных средств, в т.ч.:	1151	6 365 470 264	6 434 475 251	5 654 253 785
	земельные участки и объекты природопользования	1152	1 216 137	1 130 192	1 034 135
	здания, сооружения, машины и оборудование	1153	6 288 764 815	6 356 206 635	5 584 268 143
	Незавершенные капитальные вложения	1154	488 561 314	287 902 826	63 936 019
3	Финансовые вложения, в т.ч.:	1170	2 190 246 138	2 012 614 153	2 000 854 436
	инвестиции в дочерние общества	1171	1 821 054 810	1 649 835 127	1 661 313 512
	инвестиции в зависимые общества	1172	83 717 503	99 909 279	104 534 968
	инвестиции в другие организации	1173	261 708	713 080	715 324
	займы, предоставленные организацией на срок более 12 месяцев	1174	145 516 964	194 595 652	119 013 856
	Отложенные налоговые активы	1180	66 975 644	32 927 070	23 088 893
	Прочие внеоборотные активы	1190	11 701 269	8 872 650	14 350 419
	<b>Итого по разделу I</b>	1100	9 291 306 836	8 931 076 560	7 867 405 248

## Продолжение приложения Б

10

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 года

Форма по ОКУД 07/0001 с. 2

Показ.	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
<b>Актив</b>					
<b>II. Оборотные активы</b>					
4	Заласы, в т. ч.:	1210	539 854 750	491 437 777	402 256 939
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	4 607 980	3 541 526	3 620 353
	затраты в незавершенном производстве	1213	332 284 836	298 764 058	249 671 612
	готовая продукция и товары для перепродажи	1214	199 359 939	186 050 803	146 310 669
	товары отгруженные	1215	3 611 902	3 081 347	2 654 272
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	67 036 633	60 933 019	56 729 385
5	Дебиторская задолженность, в т. ч.:	1230	2 515 375 547	1 959 540 653	2 119 271 161
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в т. ч.:	1231	479 999 297	496 606 800	512 731 066
	покупатели и заказчики	1232	2 051 484	3 837 690	6 508 098
	авансы выданные прочие дебиторы	1233	54 183	-	9 097 975
	1234	477 883 630	492 769 110	497 124 993	
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), в т. ч.:	1235	2 035 376 250	1 462 933 853	1 606 540 095
	покупатели и заказчики	1236	827 675 095	567 356 737	627 091 365
	авансы выданные прочие дебиторы	1238	50 890 997	42 191 697	58 586 575
	1239	1 156 810 158	853 385 419	920 862 155	
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), в т. ч.:	1240	58 053 162	70 045 548	25 111 518
	займы, предоставленные на срок менее 12 мес.	1241	57 884 402	48 486 396	23 543 609
	Денежные средства и денежные эквиваленты, в т. ч.:	1250	506 973 421	725 100 916	380 231 778
	касса	1251	27 062	16 993	27 282
	расчетные счета	1252	278 070 685	471 860 061	311 985 071
	валютные счета	1253	227 226 726	253 136 708	67 638 473
	прочие денежные средства и их эквиваленты	1259	1 648 948	87 154	580 952
	Прочие оборотные активы	1260	2 637 608	2 600 651	4 180 033
	<b>Итого по разделу II</b>	1200	3 689 941 121	3 318 658 564	2 987 790 814
	<b>Баланс</b>	1600	12 961 247 957	12 249 735 124	10 855 186 062

Финансовый отчет ОАО «Газпром» за 2015 год

## Продолжение приложения Б

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 года

11

Форма по ОКВД 0700001 с. 3

Пояск.	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (окладный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	1 18 367 564	1 18 367 564	1 18 367 564
	Собственный акция, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	5 022 862 838	5 025 377 538	4 326 532 592
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал:	1360	8 636 001	8 636 001	8 636 001
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 172 472 437	3 936 832 017	3 915 629 303
	Фонд социальной сферы государственной	1380	-	-	-
	<b>Итого по разделу III</b>	1300	9 322 338 840	9 089 213 120	8 369 165 460
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства, в т. ч.:	1410	1 698 237 066	1 968 217 117	944 249 743
	кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1411	193 196 529	43 313 605	35 789 939
	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1412	1 505 040 537	1 324 903 512	908 459 804
	Отложенные налоговые обязательства	1420	386 301 729	334 312 526	298 537 693
7	Срочные обязательства	1430	-	-	-
5	Прочие обязательства	1450	2 494 107	2 602 174	3 786 251
	<b>Итого по разделу IV</b>	1400	2 087 032 902	1 705 131 817	1 246 573 687

Горюнов бухгалтерские (финансовые) отчетности

Финансовый отчет ЗАО «Газпром» за 2015 год

## Продолжение приложения Б

12

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 года

Форма по ОКУД 07/0001 с. 3

Показ.	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года	На 31 декабря 2013 года
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства, в т. ч.:	1510	793 301 130	756 735 637	655 966 239
	кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1511	—	26 695 588	—
	займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1512	38 906 644	33 037 483	53 497 429
	текущая часть долгосрочных кредитов и займов	1513	754 394 486	697 002 566	602 468 810
5	Кредиторская задолженность, в т. ч.:	1520	672 170 249	639 986 936	553 363 854
	поставщики и подрядчики	1521	540 330 045	489 778 400	387 896 669
	задолженность перед персоналом организации	1522	334 264	264 674	383 692
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	151 780	90 525	101 158
	задолженность по налогам и сборам	1524	24 314 332	14 679 988	23 004 954
	прочие кредиторы, в т. ч.:	1525	106 103 114	134 521 188	141 746 432
	авансы полученные	1527	67 734 771	106 110 006	97 646 011
	другие расчеты	1528	38 368 343	28 411 182	44 100 421
	задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	1529	936 714	651 961	228 969
	Доходы будущих периодов	1530	—	—	940 619
7	Оценочные обязательства	1540	106 404 836	58 667 614	29 176 173
	Прочие обязательства	1550	—	—	—
	<b>Итого по разделу V</b>	1500	1 571 876 215	1 455 390 187	1 239 446 915
	<b>Баланс</b>	1700	12 961 247 957	12 249 735 124	10 855 186 062

Руководитель \_\_\_\_\_ А.Б. Миллер  
(подпись)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ Е.А. Васильева  
(подпись)

30 марта 2016 г.

Финансовый отчет ЗАО «Газпром» за 2015 год



# Продолжение приложения Б

Отчет о финансовых результатах за 2015 год

13

				КОДЫ	
		Форма по ОКУД	0710002		
		Дата (число, месяц, год)	31 / 12 / 2015		
		по ОКПО	00040778		
		ИНН	7736050003		
		по ОКВЭД	51.51.3		
		по ОКПД/ОКФС	1.22.47/31		
		по ОКЕИ	384		
Организация:	ПАО «Газпром»				
Идентификационный номер налогоплательщика					
Вид экономической деятельности:	оптовая торговля				
Организационно-правовая форма / форма собственности:	публичное акционерное общество				
Единица измерения:	тыс.руб.				
Показ.	Наименование показателя	Код строки	За 2015 год	За 2014 год	
	<b>Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)</b>	2110	4 334 293 477	3 990 280 172	
	в том числе от продаж:				
	продажа газа	2111	3 054 378 800	2 887 395 036	
	предоставление имущества в аренду	2112	728 068 425	604 297 807	
	услуги по организации транспортировки газа	2113	247 468 705	227 352 970	
	продукты нефтегазопереработки	2114	212 161 740	205 995 366	
	продажа газового конденсата	2115	73 606 812	55 304 842	
	продажа других товаров, продукции, работ и услуг	2116	15 952 002	7 071 342	
	услуги по организации хранения газа	2117	2 656 993	2 862 809	
6	<b>Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг</b>	2120	(2 265 357 118)	(2 029 843 617)	
	в том числе проданных:				
	продажа газа	2121	(1 052 429 220)	(1 031 208 264)	
	предоставление имущества в аренду	2122	(717 876 095)	(602 605 545)	
	услуги по организации транспортировки газа	2123	(265 592 456)	(238 705 134)	
	продукты нефтегазопереработки	2124	(145 063 161)	(111 854 649)	
	продажа газового конденсата	2125	(61 131 205)	(39 904 566)	
	продажа других товаров, продукции, работ и услуг	2126	(22 031 664)	(14 452 835)	
	услуги по организации хранения газа	2127	(1 233 317)	(1 112 624)	
	<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	2100	2 068 936 359	1 960 436 555	
6	Коммерческие расходы	2210	(1 168 530 262)	(976 374 373)	
6	Управленческие расходы	2220	(88 466 076)	(63 847 644)	
	<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	2200	811 940 021	920 214 538	
	Доходы от участия в других организациях	2310	271 096 308	378 170 347	
	Проценты к получению	2320	76 266 778	52 168 226	
	Проценты к уплате	2330	(117 347 453)	(84 333 437)	

Финансовый отчет ПАО «Газпром» за 2015 год

Формат: бухгалтерский (финансовый) отчетность

## Окончание приложения Б

14

Отчет о финансовых результатах за 2015 год

Форма по ОКУД 0710002 с. 2

Пояск.	Наименование показателя	Код строки	За 2015 год	За 2014 год
	Прочие доходы	2340	4 120 256 593	3 375 128 881
	Прочие расходы	2350	(4 727 722 936)	(4 363 267 194)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	434 489 311	278 081 361
	<b>Налог на прибыль, в т.ч.:</b>	2405	(14 074 835)	(54 193 723)
	текущий налог на прибыль	2410	(14 074 273)	(54 082 641)
	налог на прибыль прошлых лет	2411	(562)	(111 082)
	в т.ч. из стр. 2405 постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 131 436)	99 653 392
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(52 227 130)	(35 786 069)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	34 335 376	9 859 730
	Прочие	2460	(209 957)	(11 898 618)
	Перераспределение налога на прибыль внутри КГН	2465	1 210 041	2 917 335
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	403 522 805	188 980 016

Форма по ОКУД 0710002 с. 3

Пояск.	Наименование показателя	Код строки	За 2015 год	За 2014 год
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	701 489 908
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	52 207	27 029
	<b>Совокупный финансовый результат периода</b>	2500	403 575 013	890 496 953
	Справочно:			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию (в руб.)	2900	17,05	7,96
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель \_\_\_\_\_ А.Б. Миллер  
(подпись)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ Е.А. Васильева  
(подпись)

30 марта 2016 г.