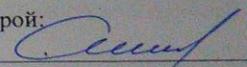


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет заочного обучения
Кафедра банковского дела
Основная профессиональная образовательная программа высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н. Ситнов В.В. 

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«Анализ инвестиционной привлекательности предприятия»

Выполнил: Антипов Артур Николаевич
группа ЗУф-25 

Научный руководитель: Баранова Вера Витальевна
кандидат экономических наук, доцент

Самара
2017

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические аспекты анализа инвестиционной привлекательности предприятия	7
1.1. Понятие инвестиционной привлекательности	7
1.2. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия	10
1.3. Методы анализа инвестиционной привлекательности предприятия	14
Глава 2. Анализ финансового состояния инвестиционной привлекательности	20
ООО «Газпром трансгаз Самара».....	20
2.1. Краткая характеристика предприятия.....	20
2.2. Анализ финансового состояния предприятия	23
2.3. Анализ конкурентоспособности предприятия	29
2.4. Оценка инвестиционной привлекательности.....	38
Глава 3. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара».....	44
3.1. Предложения по работе предприятия	44
3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	51
Заключение	55
Список литературы	59
Приложения	

Введение

Актуальность исследования. Важной категорией современной экономике являются инвестиции. Именно они в большей степени определяют будущее и отдельно взятой страны, и каждого хозяйствующего субъекта внутри нее. Кроме того, инвестиции представляются своего рода локомотивом роста экономики. Непрерывная и полноценная инвестиционная деятельность выступает одним из важнейших условий развития любой организации. Структура, масштабы и эффективность осуществляемых предприятием инвестиций является определяющим моментом его будущих перспектив и современного состояния; от данного показателя зависит конкурентоспособность хозяйствующей системы.

В условиях ограниченности собственных ресурсов предприятия нуждаются в денежных поступлениях от инвесторов, которые будут служить необходимым дополнением к их собственным средствам. Именно поэтому на современном этапе возрастает актуальность научно-теоретических исследований и практических разработок в сфере формирования высокой инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия играет для хозяйствующего субъекта большую роль, так как потенциальные инвесторы уделяют большое внимание данной характеристике, изучая при этом показатели финансово-хозяйственной деятельности как минимум за 3-5 лет. Также для наиболее объективной оценки инвестиционной привлекательности инвесторы изучают предприятие как часть отрасли, а не как отдельный хозяйствующий субъект в окружающей среде, сравнивая исследуемое предприятие с другими предприятиями в этой же отрасли. Инвестиционная привлекательность важна для инвесторов, так как анализ предприятия и его инвестиционной привлекательности позволяет свести риск неправильного вложения средств к минимуму.

Активность деятельности инвесторов во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния и экономической состоятельности предприятий, в которые они готовы направить инвестиции. Именно эти параметры главным образом и характеризуют инвестиционную привлекательность предприятия. Между тем в настоящее время методологические вопросы оценки и анализа инвестиционной привлекательности не достаточно разработаны и требуют дальнейшего развития.

В настоящее время наиболее полно разработаны вопросы оценки инвестиционной привлекательности регионов, отраслей промышленности, и отдельных инвестиционных проектов. Однако в области изучения инвестиционной привлекательности предприятия до сих пор не существует единой теоретической и методологической базы, что выражается в отсутствии единой трактовки самого понятия «инвестиционная привлекательность предприятия», методологии и методики его оценки.

В связи с этим актуальность темы исследования обусловлена необходимостью критического анализа и систематизации существующих подходов к изучению инвестиционной привлекательности предприятий и апробации их практической значимости.

Цель работы: изучить особенности анализа инвестиционной привлекательности предприятия и определить пути ее повышения на примере ООО «Газпром трансгаз Самара».

На основании поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

1. Рассмотреть понятие инвестиционной привлекательности.
2. Определить факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия.
3. Описать методы анализа инвестиционной привлекательности предприятия.

4. Дать краткую характеристику предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара».

5. Проанализировать финансовое состояние предприятия.

6. Проанализировать конкурентоспособность предприятия.

7. Оценить инвестиционную привлекательность предприятия.

8. Предложить мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара».

9. Оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Предметом исследования является инвестиционная привлекательность предприятия.

Объектом исследования является деятельность ООО «Газпром трансгаз Самара».

При написании данной работы были обобщены и творчески переработаны теоретические и методические подходы к исследуемой проблеме, изложенные в трудах таких ученых, как Л.С. Валинурова, Д.А. Ендовицкий, М.Н. Крейнина, Э.И.Крылов, В.М. Власова, Е.А. Бадюкина, Г.К. Джурабаева, Т.Н. Матвеев, Е.А. Якименко.

В качестве методологической основы исследования использованы такие методы общенаучного исследования как: анализ, сравнение изучаемых показателей, метод расчета показателей и др.

Практическая значимость представленной работы заключается в разработке системы анализа инвестиционной привлекательности для крупного предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара», которая может быть использована для привлечения инвесторов в компанию.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Глава 1. Теоретические аспекты анализа инвестиционной привлекательности предприятия

1.1. Понятие инвестиционной привлекательности

Разные авторы и ученые неодинаково определяют смысл инвестиционной привлекательности, закрепляя за ней свой набор характеристик.

Так, например, В.Г. Когденко, являясь представителем традиционного подхода, подчеркивает зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от комплекса коэффициентов, характеризующих его финансовое состояние [21, С.31]. Данный подход является, безусловно, верным, но раскрывает лишь одну, достаточно узкую сторону этого понятия.

Л.С. Валинурова и О.А. Казакова рассматривают инвестиционную привлекательность предприятия как «совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции» [5, С.16]. Похожее мнение выражает и В.В. Мыльник. Инвестиционная привлекательность, с его точки зрения, «комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данное предприятие» [27, С.68]. Нельзя не отметить большую широту таких трактовок, однако, по нашему мнению, их негативной стороной является размытость и отсутствие конкретики.

Более точное определение дают Д.Н. Гуськова и И.Н. Краковская. Они связывают инвестиционную привлекательность предприятия со «структурой собственного и заемного капитала и его размещением между различными видами имущества, а также эффективностью их использования» [10, С.27]. Представленная формулировка является более конкретной, указывает на зависимость исследуемой категории от показателей финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Однако, с нашей точки зрения, она, подобно формулировке В.Г. Когденко, отражает не все многочисленные стороны понятия инвестиционной привлекательности предприятия и также представляет традиционный подход к его исследованию.

Полное и обоснованное определение дают Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егоров, И.В. Журавкова [23, С.28]. Они говорят об инвестиционной привлекательности предприятия как о «самостоятельной экономической категории, характеризующейся не только устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций или уровнем выплаченных дивидендов» и отмечают её зависимость от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей, а также от уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. Достоинством такого подхода является комплексность, разносторонность, включение в область анализа финансовых и нефинансовых аспектов инвестиционной привлекательности предприятия.

В целом, позиция Э.И. Крылова, В.М. Власовой, М.Г. Егоровой и И.В. Журавковой разделяется Д.А. Ендовицким, В.А. Бабушкиным и Н.А. Батуриной в части связи инвестиционной привлекательности с финансовым состоянием. По мнению авторов, это предположение справедливо как для организаций-проектоустроителей, так и для хозяйствующих субъектов, выпускающих ценные бумаги. Однако данное определение не охватывает коммерческие организации, оцениваемые с позиции целесообразности венчурного инвестирования или проведения операций слияния (поглощения), для которых финансовое состояние не имеет столь большого значения. По мнению Д.А. Ендовицкого, В.А. Бабушкина и Н.А. Батуриной, инвестирование средств в предприятие с оптимальными финансовыми показателями может принести меньшую доходность, чем инвестирование средств в менее устойчивую организацию, но при этом функционирующую на быстро развивающемся рынке [16, С.14].

Также данные авторы отмечают зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от внешних и внутренних факторов. Внутренние факторы: система управления организации, номенклатура выпускаемой продукции, степень применения инновационных решений в

технологии производства и оборудования и пр. Внешние факторы: экономические особенности отрасли, потенциал региона, в котором функционирует коммерческая организация, законодательство в области инвестиций и другие [17, С.25].

Инвестиционную привлекательность Д.А. Ендовицкий и В.А. Бабушкин определяют как совокупность «взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности» [16, С.23].

Этот подход представляются наиболее верными, поскольку охватывают как финансовые, так и нефинансовые аспекты, внутреннюю и внешнюю среды организации. В этой связи в систему показателей оценки инвестиционной привлекательности предприятия включаются индикаторы, не связанные с финансовой деятельностью предприятия (конъюнктура рынка, деловая репутация компании, уровень преступности в регионе и пр.).

Однако при этом многие стороны инвестиционной привлекательности предприятия в приведенных выше определениях остаются незатронутыми. В частности, фактор инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли, в которой работает хозяйствующий субъект, а также фактор корпоративного управления и структуры предприятия, который оказывает большое влияние на его инвестиционный потенциал.

В связи с этим представляется необходимым предложить собственное определение инвестиционной привлекательности предприятия, исходя из которого должны формироваться и критерии её оценки. Так, инвестиционная привлекательность предприятия – это комплексная экономическая характеристика, которая характеризуется финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой корпоративного управления, уровнем спроса на продукцию и ее

конкурентоспособностью, а также уровнем инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли.

1.2. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия

Можно выделить несколько разновидностей инвестиционной привлекательности предприятия. Все они отличаются друг от друга, но в то же время очень похожи, так как инвестиционную привлекательность одного предприятия можно представить сразу по нескольким видам. Рассмотрим классификацию инвестиционной привлекательности предприятия, предложенную Д.А. Ендовицким [16, С.203]

Таблица 1 - Классификация инвестиционной привлекательности предприятия

Признак	Вид	Характеристика
По соотношению риска и доходности	Высокая инвестиционная привлекательность	В предприятие стоит инвестировать; это операции с высокой степенью доходности при умеренных (низких) рисках
	Средняя инвестиционная привлекательность	В предприятие выгодно вкладывать средства, но прибыль будет невелика
	Низкая инвестиционная привлекательность	Соотношение риска и доходности не предполагает получение большой прибыли, но гарантирует возврат вложенных средств
По пользователям информации	Инвестиционная привлекательность для государственных органов	Результаты деятельности предприятия являются положительными, оно оказывает влияние на рост экономики, решает важные социально-экономические задачи
	Инвестиционная привлекательность для инвесторов	Характеризуется доходностью капитала, курсом акций и уровнем дивидендов
	Инвестиционная привлекательность для контрагентов	Зависит от показателей платежеспособности, ликвидности, т. е. возможности продолжения деятельности
По срокам	Краткосрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность вложений на один год

Продолжение таблицы 1

Признак	Вид	Характеристика
	Среднесрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность на 1-3 года
	Долгосрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность на срок более трех лет
По отраслевой принадлежности	Инвестиционная привлекательность организаций промышленности, сельского хозяйства, торговли и др.	Зависит от развития отрасли, ее государственной защиты, инфраструктуры и др.
По объектам инвестирования	Инвестиционная привлекательность одиночного хозяйствующего субъекта	Зависит от внешних и внутренних факторов
	Инвестиционная привлекательность холдинга (группы взаимосвязанных организаций)	На него оказывают влияние такие факторы как прозрачная система корпоративного управления, оптимизация управленческих процедур.

На инвестиционную привлекательность предприятия влияет большое количество факторов, как независимых от результатов хозяйственной деятельности предприятия, так и находящихся в непосредственной зависимости от них. Н.А. Бабушкин и Д.А. Ендовицкий все факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность разделяют на внутренние и внешние.

Внутренние факторы зависят от деятельности хозяйствующего субъекта, т. е. это факторы, на которые он может повлиять. К ним относятся:

- система управления предприятием;
- номенклатура выпускаемой продукции;
- финансовое состояние предприятия;
- диверсификация производства;
- степень использования инновационных решений в производстве;

- степень открытости компании, полнота и достоверность раскрытия информации в отчетности; корпоративная социальная ответственность организации и др. [16, С.278]

Внешние факторы не зависят от хозяйствующего субъекта. К ним можно отнести: политическую и внутриэкономическую среду, экономические особенности отрасли, экономический потенциал региона, систему законодательных норм и пр.

М.М. Станекова так же разделяет факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, на внутренние и внешние, однако выделяет несколько иные параметры, относящиеся к ним. К внешним факторам она относит инвестиционную привлекательность страны, инвестиционную привлекательность региона и инвестиционную привлекательность отрасли [33].

К внутренним факторам - финансовое состояние, производственные факторы, качество менеджмента, инвестиционную и инновационную деятельность, рыночную устойчивость, юридические факторы.

Обобщив представленные системы факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, можно выделить наиболее значимые группы факторов и построить следующую систему (рисунок 1).

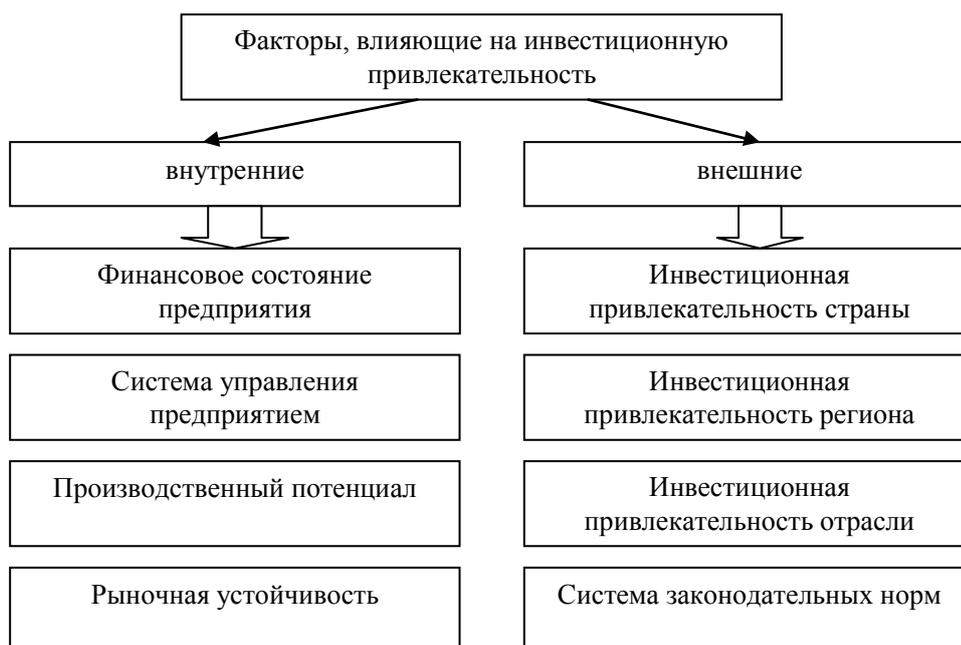


Рис. 1 - Система факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия

Рассмотрим более подробно внешние факторы. Система законодательных норм, которая регламентирует деятельность отечественных и зарубежных инвесторов, является не последним фактором, оказывающим влияние на инвестиционную привлекательность предприятия. Этот фактор отражает законодательные гарантии защиты прав инвесторов и имущества субъектов инвестиционной деятельности [31, С. 78].

Инвестиционная привлекательность страны включает в себя такие параметры как социально-политическая и экономическая стабильность, уровень коррупции, уровень научно-технического прогресса, степень вмешательства государства в регулирование экономики и др.

Инвестиционную привлекательность региона характеризуют такие параметры как географическое положение, экономическое развитие, социальное положение населения, налоговые льготы. Инвестиционная привлекательность отрасли зависит от наличия конкуренции, существования или отсутствия барьеров входа и выхода на рынок, доступности ресурсов.

Одним из важнейших внутренних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, является его финансовое состояние. Финансовое состояние предприятия проявляется в платежеспособности предприятия, в способности выполнять обязательства перед поставщиками, кредиторами и другими контрагентами. Именно финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве [41].

Высокоэффективная система управления так же увеличивают инвестиционную привлекательность предприятия. Во-первых, высокое качество менеджмента предполагает лучшее распределение имеющихся средств и контроль за их использованием, а во-вторых, является одной из

основных гарантий возвратности вкладываемых средств и своевременности уплаты процентов по ним.

Рыночная устойчивость обуславливается эффективностью ведения предприятием маркетинговой деятельности, диверсификацией выпускаемой продукции, размером предприятия и пр.

Так же на инвестиционную привлекательность предприятия влияет такой фактор как производственный потенциал, включающий в себя средства и предметы труда, трудовые ресурсы и технологию производства [9].

Таким образом, на основании всего сказанного можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность предприятия - это достаточно сложное и подробно не изученное понятие, на которое влияет большое количество факторов как внешних, так и внутренних и нельзя с достоверной точностью сказать, влияние какой из групп (внутренних или внешних) доминирует.

1.3. Методы анализа инвестиционной привлекательности предприятия

В связи с недостаточной исследованностью содержания категории «инвестиционная привлекательность предприятия», в настоящее время не существует и единой методики её оценки, которая содержала бы общепринятый перечень показателей, и позволяла однозначно охарактеризовать полученные результаты. Существующие на данный момент методики базируются на использовании различных показателей, способов анализа и интерпретации результатов. Проведем их сравнительный анализ, основываясь на том, что основополагающими факторами, определяющими инвестиционную привлекательность предприятия, выступают те, которые отражают его стабильное развитие в долгосрочной перспективе, финансовую устойчивость, учитывают процессы, происходящие во внешней среде.

Оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия

Данная методика включает несколько взаимосвязанных этапов [12]: выделение основных внешних и внутренних факторов инвестиционной привлекательности предприятия на основе экспертного метода Дельфи; построение многофакторной регрессионной модели влияния выбранных факторов и прогнозирования инвестиционной привлекательности предприятия; анализ инвестиционной привлекательности с учетом выявленных факторов; разработка рекомендаций.

Преимущество предложенного метода состоит в комплексном подходе к исследованию инвестиционной привлекательности предприятия, учете как внутренних, так и внешних факторов, но и он не лишен недостатков. На первом и третьем этапах исследования основную роль играют экспертиза, опросы и анкетирование, что ставит конечный результат в зависимость от субъективных оценок и тем самым снижает его точность.

Семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности

В данной методике критерием инвестиционной привлекательности предприятия выступает рентабельность активов. Выбор данного индикатора обусловлен тем, что инвестиционная привлекательность фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование [30].

В модели рентабельность активов ставится в зависимость от чистой рентабельности продаж оборачиваемости оборотных активов, коэффициента текущей ликвидности, отношения краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, доли кредиторской задолженности в заемном капитале и соотношения заемного капитала и активов организации. Анализ позволяет воздействие перечисленных факторов выявить показывает на динамику результирующего показателя. Основой принятия решения служит следующий постулат: чем выше рентабельность активов, тем более

эффективно работает предприятие и является более привлекательным с точки зрения инвестора. Уровень инвестиционной привлекательности определяется по интегральному индексу, рассчитанному как произведение индексов изменения факторов.

Рассмотренная методика позволяет математически точно определить показатель, который служит критерием оценки уровня инвестиционной привлекательности, однако она учитывает лишь внутренние показатели деятельности предприятия, исследует только финансовую сторону, тогда как термин «инвестиционная привлекательность» намного шире.

Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей

Данный метод основан на использовании относительных внутренних показателей деятельности предприятия, влияющих на его инвестиционную привлекательность и сгруппированных в 5 блоков [18, С. 218]: показатели эффективности использования основных и материальных оборотных средств, финансового состояния, использования трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, эффективности хозяйственной деятельности.

По каждому из блоков производятся расчеты, сводящиеся к интегральному показателю инвестиционной привлекательности предприятия. Расчет интегральной оценки включает 2 этапа. На первом рассчитываются стандартизированные значения всех показателей, эталонных значений, определяются их веса в комплексной оценке. Затем за все годы вычисляются потенциальные функции, которые в конце первого этапа сводятся в комплексные оценки инвестиционной привлекательности по каждому блоку показателей [35]. Итогом второго этапа является вычисление интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия [46].

Достоинством методики является ее объективность, а также сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю, что значительно упрощает интерпретацию результатов. К негативным моментам можно отнести, в первую очередь, ориентированность методики только на

внутренние показатели деятельности предприятия, изолированность её от внешних индикаторов.

Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия

Метод заключается в анализе внутренних и внешних факторов его деятельности и их сведению к единому интегральному показателю и объединяет 3 раздела – общий, специальный и контрольный.

Общий раздел включает [2, С. 45]: оценку положения на рынке, деловой репутации, зависимости от крупных поставщиков и покупателей, оценку акционеров, уровня руководства, анализ стратегической эффективности предприятия. На первых пяти этапах выставляются балльные оценки, и определяется общая сумма баллов, на последнем изучается динамика финансово-экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Специальный раздел включает этапы оценки: общей эффективности; пропорциональности экономического роста; операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности; качества прибыли [19]. Первый этап включает в себя построение динамической матричной модели, элементами которой являются индексы основных показателей деятельности организации, объединенных в 3 группы: конечные, характеризующие результат деятельности; промежуточные, характеризующие производственный процесс и его результат; начальные, характеризующие объем используемых ресурсов. На втором этапе проводится ситуационный анализ пропорциональности темпов роста основных показателей деятельности предприятия. Третий этап предполагает расчет коэффициентов операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности хозяйствующего субъекта. На четвертом этапе качество прибыли оценивается по показателям рентабельности и платежеспособности [26, С. 34].

По всем составляющим общего и специального разделов методики выставляются итоговые оценки, которые суммируются.

Контрольный раздел методики предполагает расчет итогового коэффициента инвестиционной привлекательности, определяемого как сумма произведений ранее проставленных баллов и весовых коэффициентов, по которому и делается окончательный вывод.

К преимуществам данного метода можно отнести комплексный подход, охват большой совокупности показателей и коэффициентов, сведение расчетов к единому интегральному показателю. Недостатком является присутствующий эффект субъективизма, который проявляется во время выставления экспертами оценок, однако этот недостаток компенсирован включением в область анализа большого числа абсолютных и относительных экономических показателей.

Таким образом, исследование методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия приводит к следующему выводу. Все разработанные в отечественной науке и практике методы не лишены недостатков и могут привести к неодинаковым результатам. Однако именно противоположность характера выявленных недостатков при использовании методик в комплексе и взаимосвязи обеспечивает разносторонность оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Так, анализ на основе семифакторной модели и интегральной оценки по внутренним показателям позволит объективно оценить предприятие с позиции его внутренней деятельности. А комплексный метод и метод, основывающийся на анализе факторов внутреннего и внешнего воздействия, хотя и не лишенные субъективизма, дадут возможность учесть не рассмотренные в первых двух методиках факторы.

Однако при этом ни в одной из методик не делается акцент на рыночные факторы и факторы корпоративного управления, а также не учитывается зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от привлекательности страны, региона и отрасли, в которой оно работает. Поскольку эти недостатки могут приводить к искажению результатов оценки, была поставлена задача апробации методик, для решения которой

проведено исследование инвестиционной привлекательности конкретного предприятия. В частности, для получения более точной картины об инвестиционной привлекательности предприятия будут проанализированы его финансовые показатели, и анализ внешней и внутренней среды предприятия, сделанный в разрезе изучения его конкурентоспособности. Полученные результаты позволят рассчитать интегральную оценку инвестиционной привлекательности.

Глава 2. Анализ финансового состояния инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара»

2.1. Краткая характеристика предприятия

В рамках данной работы практическое исследование проводилось на материалах ООО «Газпром трансгаз Самара», которое является 100-процентным дочерним предприятием ПАО «Газпром».

Основная задач предприятия - транспортировка газа по магистральным газопроводам. Предприятие транспортирует около 15% объема добываемого Газпромом природного газа. На сегодняшний день «Газпром трансгаз Самара» эксплуатирует магистральные газопроводы общей протяженностью около 4500 км, полностью обеспечивая газом Самарскую и Ульяновскую области, частично Оренбургскую, Саратовскую, Пензенскую, а также республики Мордовия и Татарстан. Объем ежегодной транспортировки газа около 80 миллиардов кубометров [49].

ООО «Газпром трансгаз Самара» занимается реализацией газа метана в качестве автомобильного топлива. Предприятие эксплуатирует 10 заправочных станций (АГНКС), 4 передвижных автомобильных газовых заправщика.

Общество играет важную роль в обеспечении экономического развития регионов своего присутствия, обеспечивает стабильное и бесперебойное газоснабжение производственных объектов и населенных пунктов, курирует строительство новых газопроводов и газораспределительных объектов, участвуя в важнейших инвестиционных проектах.

ООО «Газпром трансгаз Самара» реализует различные инновационные проекты и внедрения ряда стратегических инициатив: информационно-управляющей системы предприятия (ИУС П), технологии управляемого взрыва, системы менеджмента качества. Общество обладает 57 патентами на изобретения. На предприятии работает 1 доктор наук и 14 кандидатов наук.

В структуру предприятия входят отделы и службы администрации, а также 18 филиалов – 8 линейно-производственных управлений магистральных газопроводов и 10 сервисных подразделений. В состав предприятия входят также объекты отдыха и оздоровления - оздоровительный комплекс «Березка» и ледовый дворец «Кристалл».

Повышение эффективности работы предприятия в значительной мере определяется организованностью системы управления, зависящей от четкой структуры предприятия и деятельности всех ее элементов в направлении выбранной цели.

На предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара» действует линейно-функциональная структура управления (рис. 2).

Линейно-функциональная структура реализует принцип демократического централизма, при котором подготовка и обсуждение решений производятся коллективно, а принятие решения и ответственность за его выполнение возложены на первого руководителя. Такая структура объединяет лучшие свойства линейной (четкие связи подчиненности, централизация управления в одних руках) и функциональной (разделение труда, квалифицированная подготовка решений) структур.

Преимущества линейно функциональной структуры:

- стимулирует деловую и профессиональную специализацию;
- уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшает координацию в функциональных областях.

Недостатки линейно функциональной структуры:

- отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации;
- замедленная реакция на внешние изменения;
- проблемы с распределением ответственности за устранение проблем.

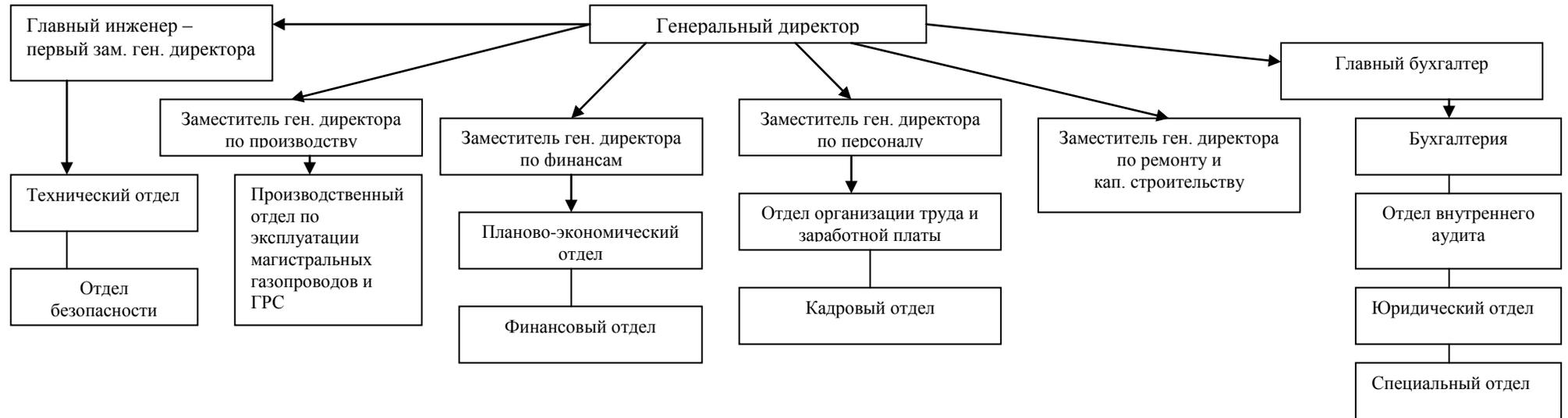


Рисунок 2 - Организационная структура ООО «Газпром Трансгаз Самара»

Основными стратегическими направлениями развития Общества до 2020 года являются:

- повышение надежности работы газотранспортной системы;
- повышение уровня охраны труда и промышленной безопасности;
- улучшение методов и структуры управления предприятием;
- инновационное развитие Общества.

В целях совершенствования структуры управления продолжатся работы по внедрению информационных автоматизированных систем управления. ООО «Газпром трансгаз Самара» определено «пилотным» предприятием по созданию и внедрению типового шаблона информационно-управляющей системы предприятия по виду деятельности «Транспорт газа».

2.2. Анализ финансового состояния предприятия

Согласно официальному отчету, в 2016-м финансовом году деятельность ООО «Газпром трансгаз Самара» отличалась стабильностью, несмотря на все трудности. Сводный финансовый отчет концерна представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Сводный финансовый отчет ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2016 г.

Январь - декабрь	Ед. измер.	2016	2015	(%)
Передано клиентам	тыс. куб	9931	10 137	-2,0
Объём продаж газа	тыс. куб	10 010	10 217	-2,0
Объём транспортировки газа	тыс. куб	10 017	10 213	-1,9
Кол-во сотрудников	31 декабря	610 076	592 586	+3,0
Доход от продаж	млн руб	213 292	202 458	+ 5,4
Операционная прибыль/убыток	млн руб	14069	12 697	+10,8
Прибыль/убыток до уплаты налогов	млн руб	11301	14 794	-23,6
Прибыль/убыток после уплаты налогов	млн руб	9041	11 068	-18,3

Таким образом, за 2016 г. консолидированный доход от продаж увеличился на 5,4% до 213,3 млн. руб. на фоне высоких результатов подразделения, а также влияния изменения курсов иностранных валют. Постоянный рост дохода от продаж не отражён в соответствующих

показателях прибыли: результат операционной деятельности, в 2015 году составлявший 12,7 млн. руб. в 2016 году снизился до отметки – 4,1 млн. руб. Этот показатель включает в себя убытки по специальным статьям, составляющим в общей сложности 16,9 млн. руб. Операционная прибыль, до вычета внереализационных расходов составившая 12,8 млн. руб, немного превысила прошлогоднее значение.

Далее рассмотрим финансовое состояние ООО «Газпром трансгаз Самара» более подробно.

Анализ баланса предприятия приведен в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ баланса ООО «Газпром трансгаз Самара»

Наименование показателя	На конец года			Абсолютное отклонение 2016 от 2014	Темп роста 2016 к 2014, %
	2014	2015	2016		
Актив					
Внеоборотные активы, млн.руб.	14575,04	17134,00	16602,00	2027	113,9
в т.ч. основные средства, млн.руб.	14046,98	15156,00	15033,00	986,02	107
Оборотные активы, млн.руб.	328597,11	468210,00	527908,00	199311	160,7
дебиторская задолженность, млн.руб.	206814,39	318913,00	353138,00	146324	170,8
денежные средства, млн.руб.	810,86	1318,00	573,00	-237,9	70,67
Итого	343172,15	485344,00	544510,00	201337,81	58,6
Пассив					
Собственный капитал, млн.руб.	20028,14	20871,00	21719,00	1690,9	108,4
в т.ч. нераспределенная прибыль, млн.руб.	10018,77	10862,00	11710,00	1691,2	116,9
Заемный капитал, млн.руб.	323144,01	464473,00	522791,00	199647	161,8
в т.ч. кредиты и займы, млн.руб.	148548,05	256271,00	303382,00	154834	204,2
Кредиторская задолженность, млн.руб.	174301,58	208202,00	219409,00	45107	125,9
Итого	343172,15	485344,00	544510,00	201337,81	58,6

В 2016 г. организация значительно увеличила вложение средств в осуществление своей деятельности. Об этом свидетельствует увеличение валюты баланса на 201338 млн. руб. по сравнению с 2014 г.

Величина активов в 2015 г. возросла за счет вложений как в оборотные, так и во внеоборотные активы. Внеоборотные активы в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 2558,96 млн. руб. (17,6%), оборотные - на 139612,89 млн. руб. (42,5%). Увеличение стоимости оборотных активов происходит по всем статьям. В 2016 г. произошло незначительное снижение внеоборотных активов - на 3,1% и оборотных - на 0,81% по сравнению с 2015 г. за счет уменьшения денежных средств.

За анализируемый период происходит увеличение дебиторской задолженности на 146324 млн. руб. (70,8%). Увеличение суммы дебиторской задолженности является отрицательным фактором, это говорит о зависимости ООО «Газпром трансгаз Самара» от платежеспособности его партнеров.

Также в 2016 г. произошло увеличение запасов на 51387 млн. руб. (42,8%) по сравнению с 2014 г.

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой величины собственного капитала на 1690,9 млн. руб., или на 8,4% в 2016 г. по сравнению с 2014 г. Повышение удельного веса в валюте баланса величины собственного капитала организации является положительным фактом, так как в этом проявляется укрепление финансовой независимости организации от заемного финансирования, что снижает уровень финансовых рисков.

Источником этого является прирост нераспределенной прибыли в 2016 г. на 1691,2 млн. руб., или на 16,9%. Такая ситуация говорит об укреплении финансовой стабильности организации и динамизме коммерческой деятельности.

Раздел заемный капитал за исследуемый период тоже увеличился. В 201+ г. его рост составил 199647 млн. руб. (61,8%). Также отмечается рост кредиторской задолженности на 45107 млн. руб. по сравнению с 2014 г.

Увеличение абсолютного и относительного уровней заемных средств говорит об использовании организацией кредитов и займов, выплаты процентов по которым негативно влияют на финансовые результаты.

Для анализа ликвидности ООО «Газпром трансгаз Самара» необходимо рассчитать следующие показатели:

- коэффициент текущей ликвидности показывает, насколько обязательства можно покрыть за счет текущих активов. Нормой у данного показателя является значение от 1,5 до 2 пунктов;

- коэффициент быстрой ликвидности показывает возможность погашения какой-либо части текущих обязательств за счет поступлений от дебиторов, ожидаемых в ближайшее время, а не только за счет ценных бумаг и денежных средств. Нормой данного коэффициента является значение 0,8; но необходимо иметь в виду, что точность и полнота выводов, получаемых в результате расчета данного показателя и его динамики, находится в большой зависимости от состояния дебиторской задолженности - ее объемов, сроков исполнения и образования, платежеспособности должника и т.д. Оптимальным является значение данного коэффициента, максимально близкое к единице;

- коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует способность компании погасить за счет краткосрочных вложений финансов и самых ликвидных активов все свои краткосрочные обязательства. Норма показателя абсолютной ликвидности составляет 0,2.

Анализ ликвидности представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели ликвидности ООО «Газпром трансгаз Самара»

№ п/п	Показатели	Норма	2015	2016	Отклонение	
					Абсолютное	Относительное, %
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,26	0,26	0	0
2	Коэффициент критической ликвидности	0,7-1,0	1,07	0,95	-0,12	-11,21
3	Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,0	2,12	1,95	-0,17	-8,02

В ООО «Газпром трансгаз Самара» за анализируемый период коэффициенты полностью соответствует нормативному значению. Причем необходимо отметить, что коэффициенты абсолютной ликвидности совпадают как за 2015 год, так и за 2016 год. Положение в 2016 году незначительно ухудшилось так коэффициент критической ликвидности уменьшился на 11,2%, коэффициент текущий ликвидности - на 8,0%. Представим данную ситуацию графически (рис.3).

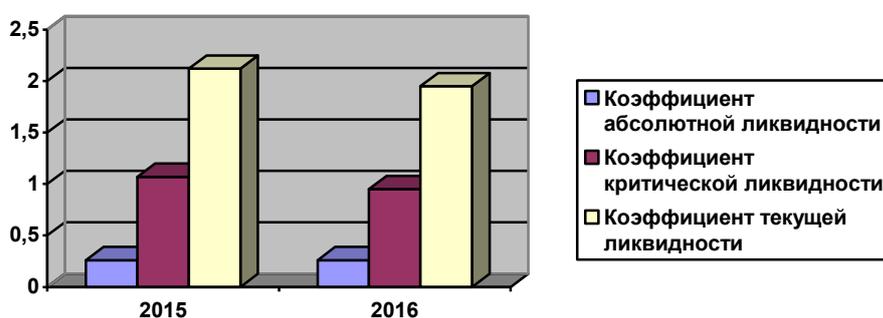


Рисунок 3. Показатели ликвидность ООО «Газпром трансгаз Самара»

Необходимо напомнить, что коэффициент текущей ликвидности отражает возможность погашение задолженности компании в срок, т.е. ожидаемую платежеспособность на период равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которое может привести компания при размещении и ликвидации и всех текущих активов кроме наличности. Наш пример определил, что объем финансовых средств для резервного обеспечения достаточный.

Рассмотрим основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» (Таблица 5, Приложение 1).

Согласно приведенным данным, выручка от реализации продукции в организации за 2015 г. увеличились на 10328,84 млн. руб., то есть на 1,4% по

сравнению с 2014 годом. Увеличение выручки от реализации происходит за счет роста цен на реализуемую продукцию. В 2016 г. выручка увеличилась на 95117 млн. руб. за счет роста цен на автомобили, роста курс валют и роста объема продаж.

Себестоимость реализованной продукции за 2015 составила 740025 млн. руб., что на 2294,16 млн. руб. меньше, чем в 2014 году, т.е. осталась практически на том же уровне. В 2016 г. себестоимость увеличилась на 11,65% по сравнению с 2014 г.

Чистая прибыль организации за 2015 г. составила 843 млн. руб., что на 1740,93 млн. руб. меньше, по сравнению с 2014г. В 2016 г. чистая прибыль составила 848 млн. руб., что практически равно чистой прибыли 2015 г.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2015 г. году составила 24022,5 млн. руб., а в 2016 г. - 27793 млн. руб., что на 12443,26 млн. руб. (81,06%) больше по сравнению с 2014 годом, когда она составляла 15349,74 млн. руб.

Среднегодовая стоимость оборотных средств организации за 2015 год возросла - на 96314,59 млн. руб. или на 31,9 % по сравнению с прошлым годом, в 2016 г. - на млн. руб. по сравнению с 2015 г. Такое увеличение оборотных средств организации связано с возрастанием дебиторской задолженности перед организацией, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Время оборота оборотных средств в 2016 году увеличилось на 23 дня по сравнению с 2015 г. и на 68 дней по сравнению с 2014г, что говорит о снижении эффективности использования оборотных средств. Для эффективного использования оборотных средств необходимо добиваться ускорения оборачиваемости всех этих элементов на всех стадиях оборота средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств также снизился. Если в 2014 году оборотные средства проходили 2,5 оборота за год, то в 2015 году - всего 1,9 оборота за год, а в 2016 году - 1,7 оборота. Необходимо соблюдение своевременных взаиморасчетов, ликвидация неплатежей.

Оборотные средства «оседают» в этих неплатежах, что существенно замедляет оборачиваемость оборотных средств.

Рентабельность продукции в 2015 г. составила 1,7%, что на 0,1% меньше, чем в 2014 г., когда она составляла 1,8%. В 2015 г. рентабельность продукции составила 4,1%. Повышение рентабельности продукции связано со снижением затрат на 1 руб. реализованной продукции.

Рентабельность продаж в 2014 и 2015 гг. составила 1,7%, в 2016г данный показатель составил 3,9%, что на 2,2% больше, чем в 2015 г.

По итогам работы организации за два рассматриваемых года в соответствии с вышеприведенными показателями и повлиявшими на них обстоятельствами в 2014 году получена прибыль в размере 12828,69 млн. руб., в 2015 году прибыль составила 12623 млн. руб., в 2016г. – 33258 млн. руб. что на 20635 млн. руб. больше, чем в 2015 году.

Таким образом, на основании приведенных показателей, можно сделать вывод о том, что предприятие является рентабельным, перспективным, оно не является убыточным, но для более эффективного функционирования предприятия необходимо проводить мероприятия, направленные на повышение суммы прибыли, улучшение использования основных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности. В целом ООО «Газпром трансгаз Самара» развивается в общей динамике со своей головной компанией ОАО «Газпром».

2.3. Анализ конкурентоспособности предприятия

Чтобы наилучшим образом рассмотреть инвестиционную привлекательность предприятия, необходимо выяснить, какое места на рынке оно занимает среди своих конкурентов. Основными конкурентами ООО «Газпром трансгаз Самара» как на российском, так и на региональном рынке являются ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть» и ОАО «Новатэк».

Доля ОАО «Газпром» в добыче и транспортировке природного газа в России 2014 году составляла 43,49%. Лидеры по объемам поставки газа в 2016 году представлены на рис. 4.

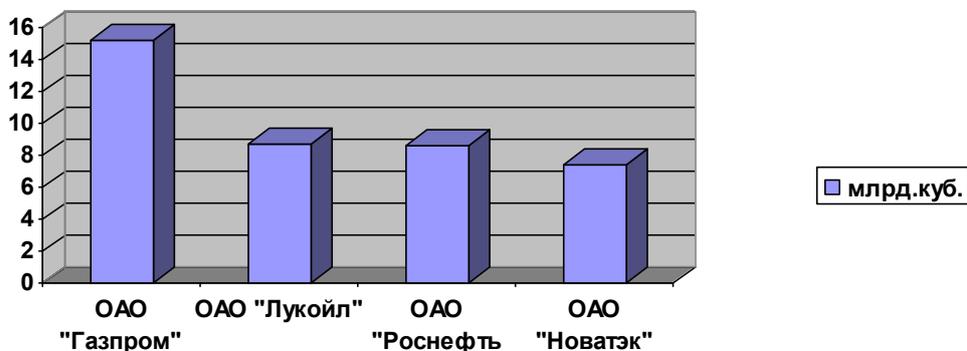


Рисунок 4. Лидеры по объему поставок газа в 2016 г.

Как видно, поставки ОАО «Газпром» незначительно отличаются от конкурентов. При этом, предприятие стремительно наращивает производство и рыночную долю.

Далее проведем анализ конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции. В качестве базовых показателей были приняты показатели прошлого 2016 года.

Оценим конкурентоспособность исследуемого предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» и его основных конкурентов.

На первом этапе необходимо проанализировать некоторые экономические показатели компаний конкурентов, таблица 6. При этом, в расчет берутся показатели региональных отделений представленных компаний-конкурентов.

Таблица 6 - Экономические показатели деятельности конкурентов ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2016 г.

Показатель	ОАО «Новатэк»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Роснефть»
Выручка (товарооборот), млн.руб.	735300	970600	609300
Валовой доход, млн.руб.	30883,33	84753,85	29003,12
Уровень валового дохода, в % к выручке	4,2	8,7	4,7
Издержки обращения, млн.руб.	110295	165002	121860
Уровень издержек обращения, % к выручке	15	17	20
Прибыль, млн.руб.	19559	58915	17486
Рентабельность прибыли, % к выручке	2,66	6,07	2,87
Кол-во работников, чел.	3106	4269	2683

Самая большая выручка принадлежит ООО «Лукойл», у этой компании самые крупные издержки обращения, но их уровень не самый высокий. Это объясняется тем, что более крупные предприятия несут меньшие издержки в связи с эффектом масштаба. Также у данного предприятия самая высокая рентабельность прибыли, что характеризует его работу как наиболее эффективную.

У компании ОАО «Новатэк» наименьший уровень издержек обращения (15%), что также связано с эффектом масштаба, однако рентабельность прибыли ниже, чем у других конкурентов, что связано с высокой себестоимостью производства.

В целом следует отметить, что все три конкурента стабильно развиваются и работают эффективно. Главным конкурентом ООО «Газпром трансгаз Самара» является ОАО «Лукойл». Экономические показатели остальных конкурентов ниже, чем у исследуемой компании.

На втором этапе исследования определяются значения каждого из четырех составляющих показателей общего комплексного показателя конкурентоспособности по каждому из анализируемых предприятий.

Определим значение первого составляющего комплексного показателя конкурентоспособности *Эхдп* (эффективности хозяйственной деятельности) ООО «Фольксваген Груп Рус» и его конкурентов с помощью таблицы 7.

Таблица 7 - Оценка эффективной хозяйственной деятельности предприятия

Показатели	ООО «Газпром трансгаз Самара»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Новатэк»	ООО «Роснефть»	Весовые коэффициенты значимости показателей
Прирост товарооборота за год, %	0,25	0,22	0,074	0,053	0,26
Прирост рентабельности продаж, %	0,02	0,012	0,012	0	0,28
Сокращение уровня издержек обращения, %	0,025	0,03	-0,012	0,027	0,27
Прирост фондоотдачи, %	0,17	0,12	0,05	0,04	0,19
Суммарный показатель, скорректированный на весовой коэффициент значимости	0,3	0,25	0,08	0,03	-

Таким образом, исследуемое предприятие по данному показателю занимает первое место среди основных конкурентов и является лидером рынка. Значение его показателя эффективности хозяйственной деятельности составляет 0,3, тогда как у основного конкурента ОАО «Лукойл» - 0,25.

Следующим этапом будет определение значения показателя рыночного положения предприятия *Эрпп* (таблица 8).

Таблица 8 - Оценка рыночного положения предприятия

Показатели	ООО «Газпром трансгаз Самара»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Новатэк »	ООО «Роснефть »	Весовые коэф. значи мости
Сокращение среднего объема затрат времени покупателями на ожидание обслуживания за год	0,89	1,02	0,7	0,6	0,2
Прирост эффективности управления	0,89	0,8	0,75	0,65	0,5
Прирост эффективности использования торговой площади	1,45	1,004	1,16	1,8	0,1
Прирост доли рынка, %	0,25	0,074	0,22	0,053	0,26
Суммарный показатель рыночного положения предприятия, скорректированный на весовой коэффициент значимости	0,38	0,32	0,31	0,12	-

Данные таблицы свидетельствуют, что исследуемое предприятие так же занимает первое место по доле рынка по сравнению с конкурентами. Но прирост доли рынка осуществляется медленнее.

Важным фактором, влияющим на конкурентоспособность предприятия, является качество обслуживания. Его оценку на исследуемом предприятии и у конкурентов можно дать с помощью таблицы 9.

Таблица 9 - Оценка качества обслуживания клиентов

Показатель	Норматив высокого уровня качества обслужи- вания	ООО «Газпром трансгаз Самара»	ОАО «Лукойл »	ОАО «Новатэк»	ООО «Роснефть »
Коэффициент стабильности ассортимента	0,90 и более	0,92	0,85	0,92	0,98
Средний объем затрат времени клиента на ожидание обслуживания, мин.	60 мин.	0,76	0,5	0,92	0,43
Соответствие фактический технологии обслуживания нормативной (коэффициент соответствия)	0,9 и более	0,83	0,92	0,98	0,86
Завершенность покупки (на 10 чел., решивших приобрести товар)	0,9 и более	0,85	0,75	0,93	0,95
Качество предоставляемых клиентам дополнительных услуг	0,9	0,98	0,79	0,98	0,73
Уровень профессионального мастерства работников	0,95	0,77	0,85	0,98	0,95
Качество обслуживания по мнению покупателей (на 10 чел. опрошенных)	0,95	0,35	0,75	0,98	0,8
Общий показатель качества обслуживания на основе расчета средней арифметической	0,77	0,95	0,82	0,79	0,81

На основе данных таблицы 9 можно сделать следующие выводы: стабильность ассортимента у рассматриваемых предприятий соответствует нормативу. Завершенность покупки соответствует нормативу только по предприятиям ОАО «Новатэк» и ООО «Роснефть», что свидетельствует об удобстве такого сложного процесса, как газоснабжение, отвечающем

требованиям потребителей, и высоком уровне и качества обслуживания, так как именно данный фактор в последние годы становится решающим при выборе поставщика природного газа регионами и хозяйствами при прочих равных условиях (ценах).

Для оценки финансового состояния и развития предприятия используют показатели характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность (таблица 10).

Таблица 10 - Оценка финансового состояния и развития предприятий

Показатели	Рекомендуемая величина	ООО «Газпром трансгаз Самара»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Новатэк»	ООО «Роснефть»	Весовые коэффициенты значимости показателей
Коэффициент автономии	0,5	0,6	0,5	0,5	0,7	0,22
Коэффициент платежеспособности	1	1,8	1,7	1,5	1,2	0,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25	0,28	0,26	0,25	0,25	0,18
Суммарный показатель рыночного положения предприятия, скорректированный на весовой коэффициент значимости	-	0,89	0,82	0,75	0,71	-

Коэффициент финансовой независимости (или автономии) максимальную величину составил у ООО «Газпром трансгаз Самара» - 0,6. Платежеспособность предприятий характеризуется коэффициентом ликвидности и платежеспособности. ООО «Газпром трансгаз Самара» является первым по платежеспособности среди конкурентов. Таким образом, исследуемое предприятие наиболее конкурентоспособно по данному показателю.

Третьим и заключительным этапом является расчет комплексного коэффициента конкурентоспособности предприятия, который проведем с помощью таблицы 11.

Таблица 11 - Расчет комплексного коэффициента конкурентоспособности хозяйствующего субъекта на основе теории эффективной конкуренции.

Показатели	ООО «Газпром трансгаз Самара»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Новатэк»	ООО «Роснефть»	Весовые коэффициенты значимости показателей
Оценка эффективной хозяйственной деятельности предприятия	0,3	0,25	0,08	0,03	0,3
Оценка рыночного положения предприятия	0,38	0,32	0,31	0,12	0,25
Общий показатель качества обслуживания	0,82	0,95	0,79	0,81	0,25
Финансовая устойчивость предприятия	0,82	0,89	0,75	0,71	0,2
Комплексный коэффициент конкурентоспособности	0,51	0,46	0,40	0,38	-

Наиболее конкурентоспособным предприятием на данном рынке является компания ООО «Газпром трансгаз Самара», так как она имеет самое большое значение комплексного коэффициента конкурентоспособности 0,51. Близкое положение к нему занимает компания ОАО «Лукойл» (0,47), среднее положение - ОАО «Новатэк» (0,4), а наименее конкурентоспособным является компания ООО «Роснефть» (0,2).

После проведенных исследований можно построить многоугольник конкурентоспособности предприятия (рис. 5). В качестве восьми ключевых факторов успеха были выбраны:

- доля рынка, занимаемая предприятием;

- уровень цен на предприятии;
- качество обслуживания потребителей;
- широта предоставляемых дополнительных услуг;
- персонал предприятия;
- система управления и контроля на предприятии;
- эффективность связей с поставщиками;
- отношения с покупателями.

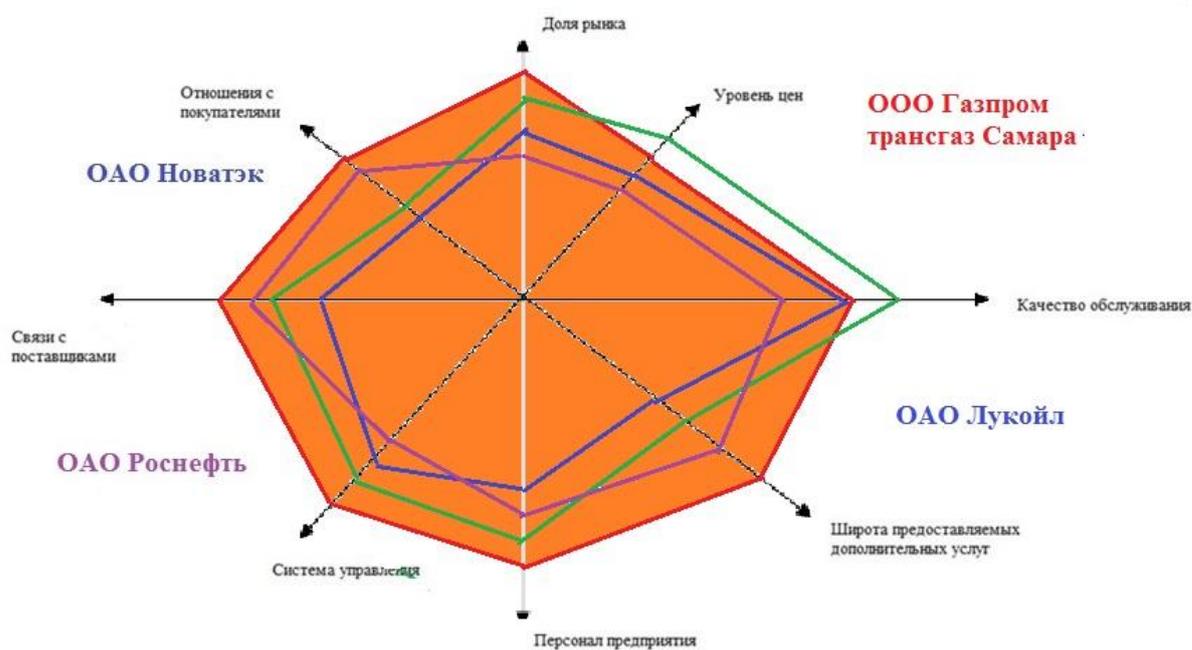


Рисунок 5. Многоугольник конкурентоспособности

Представленная схема на рисунке 5 наглядно демонстрирует конкурентные преимущества ООО «Газпром трансгаз Самара» перед другими предприятиями - это доля рынка, связи с поставщиками, система управления, персонал предприятия, широта предоставляемых услуг. Самые слабые конкурентные позиции предприятие занимает по уровню цен и качеству обслуживания.

Таким образом, согласно приведенным данным долей поставщиков газа на российском рынке основными конкурентами ООО «Газпром трансгаз Самара» являются следующие компании: ОАО «Лукойл», ОАО «Новатэк» и ОАО «Роснефть». Согласно анализу конкурентоспособности на основе

теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособным предприятием на рынке поставщиков газа в поволжском регионе является компания ООО «Газпром трансгаз Самара», так как она имеет самое большое значение комплексного коэффициента конкурентоспособности 0,51. Второе место занимает ОАО «Лукойл» (0,47), но значительно отстает от главного лидера рынка по ряду показателей. Основными преимуществами ООО «Газпром трансгаз Самара» перед конкурентами является это доля рынка, связи с поставщиками, система управления, персонал предприятия, широта предоставляемых услуг. Самые слабые конкурентные позиции предприятие занимает по уровню цен и качеству обслуживания. Именно в данных направлениях необходимо проводить оптимизационные мероприятия, чтобы повысить конкурентоспособность компании, а следовательно и инвестиционную привлекательность.

2.4. Оценка инвестиционной привлекательности

Подводя общий итог инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара» проанализируем полученные выводы по оценке финансового состояния.

Исходя из финансового анализа, можем сделать вывод, что у организации соблюдается хороший уровень финансовой устойчивости. Об этом свидетельствует коэффициент текущей ликвидности. За рассматриваемый период данный коэффициент находился в пределах нормативного значения. Это говорит о том, что у организации нет трудностей в покрытии текущих обязательств. Положительным моментом является то, что предприятие способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Предприятие в состоянии покрыть свои запасы собственными средствами.

По показателям ликвидности можно сделать вывод, что предприятие является ликвидным, что положительно влияет на инвестиционной привлекательности.

Рассматривая оценку финансовой устойчивости можно сделать выводы, с позиции абсолютных показателей ООО «Газпром трансгаз Самара» обладает абсолютной финансовой устойчивостью, так как производственные запасы меньше, чем собственные оборотные средства, за весь рассматриваемый период. Рассчитав относительные показатели, можно сделать вывод, что предприятие не зависит от внешних источников, и у него достаточно высокая гибкость использования собственного капитала.

Очень благоприятным фактором является то, что у организации есть собственные оборотные средства.

Оценка деловой активности в общем виде положительная. Снижение дебиторской задолженности и снижение операционного цикла, и стабильность экономического роста, положительно сказывается на инвестиционной привлекательности организации. Негативным является увеличение кредиторской задолженности и снижением фондоотдачи.

Коэффициенты рентабельности дают оценку общей эффективности вложенных средств в данное предприятие. По коэффициентам данной группы можно сделать вывод что ООО «Газпром трансгаз Самара» обладает высокой инвестиционной привлекательностью. Так как, просматривается положительная тенденция к увеличению коммерческой, экономической и финансовой рентабельности.

Для общей оценки инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара» обратимся к методике Севрюгина Ю.В., она позволяет путем средневзвешенной оценки проанализировать три локальных и один интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятий разных организационно-правовых форм. Таким образом, индекс инвестиционной привлекательности даст общую оценку инвестиционной привлекательности.

Индекс инвестиционной привлекательности образуется из показателей: ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

Таблица 12 - Параметры оценки инвестиционной привлекательности

Показатели	Оценки параметров				
	Крайне неудовлетворительно	Неудовлетворительно	В районе допустимых значений	Удовлетворительно	Хорошо
1. Общий коэффициент покрытия	<0,8	0,8-1,0	1,0-1,2	1,2-1,5	>1,5
2. Доля собственных оборотных средств в общей сумме, %	<-10%	-10	0-10%	10-25%	>25%
3. Коэффициент финансовой независимости, %	0,1-0,2	0,2-0,3	0,3-0,4	0,4-0,5	<0,5
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	<0,02	0,02-0,08	0,08-0,2	0,2-0,5	>0,5
5. Коммерческая рентабельность, %	<-20%	-20	0-5%	5-20%	>20%
6. Финансовая рентабельность, %	<-30%	-30	0-20%	20-50%	>50%
Оценки	-2	-1	0	1	2

Интегральный показатель оценивается следующим образом.

Таблица 13 -Интегральный показатель инвестиционной привлекательности

Оценки параметров					
Показатели	Крайне неудовлетворительно	Неудовлетворительно	В районе допустимых значений	Удовлетворительно	Хорошо
Индекс инвестиционной привлекательности, баллы	(-8) - (-14)	(-2) - (-8)	(-2) - 2	2 - 8	8 - 14

Проанализируем параметры оценки по данным ООО «Газпром трансгаз Самара». Рассмотрим показатели за 2016 год, что бы оценить инвестиционную привлекательность на текущий момент (табл.14).

Таблица 14 - Параметры оценки инвестиционной привлекательности

ООО «Газпром трансгаз Самара»

Оценки параметров		
Показатели	Значение	Оценка, баллы
1.Общий коэффициент покрытия	1,6	2
2. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме, %	1,5	0
3. Коэффициент финансовой независимости, %	0,41	1
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,6	2
5. Коммерческая рентабельность, %	16	0
6. Финансовая рентабельность, %	20	1
Интегральный показатель		5

Интегральный показатель равен 5. Это говорит о том, что инвестиционная привлекательность удовлетворительная.

В целях определения итогового уровня привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара», каждой факторной составляющей в зависимости от значимости определяется и удельный вес. Параметры инвестиционной привлекательности, обусловлены внешней средой ООО «Газпром трансгаз Самара» предоставлены в таблице 15 (Приложение 2).

Рассчитаем оценку инвестиционной привлекательности качественных признаков ООО «Газпром трансгаз Самара»:

$$ИП_{\text{кач.призн.}} = 40$$

Обобщенно представим показатели оценки в виде рисунка 6.

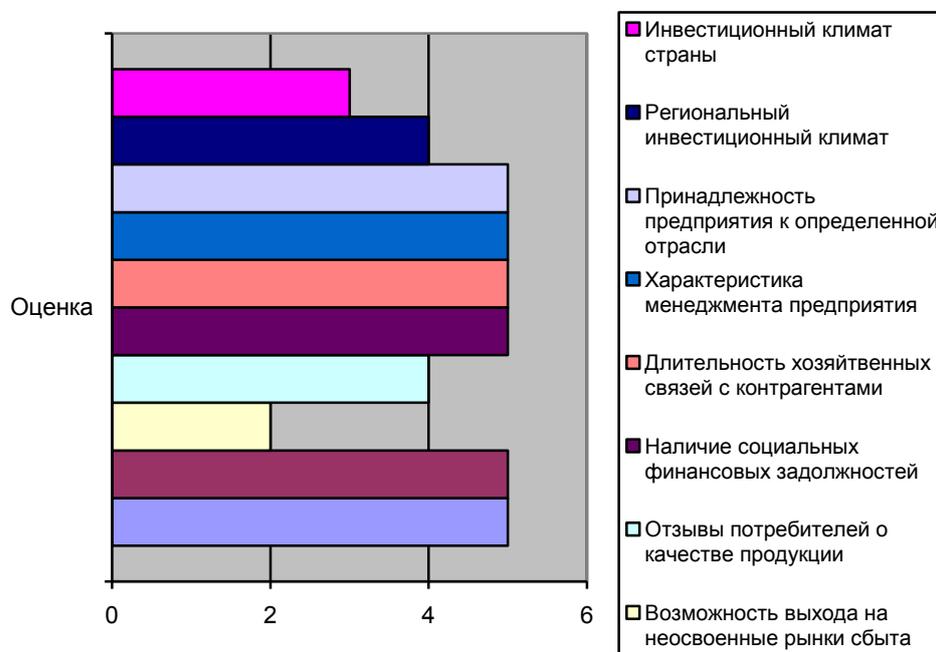


Рисунок 6. Оценка инвестиционной привлекательности по качественным признакам

Оценка инвестиционной привлекательности по качественным признакам ООО «Газпром трансгаз Самара» составила 40 единиц из 50 возможных.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Газпром трансгаз Самара» обладает достаточно высокой инвестиционной привлекательностью.

Преимуществом для инвестора является то, что коэффициент покрытия находится в норме, это говорит о том, что организация способна стабильно оплачивать счета, а так же то, что снижен риск, связанный с трудностью реализации активов. Для инвестора это является преимуществом, так как для него может снизиться риск не возврата вложенных им средств. Одним из преимуществ так же является стабильный показатель коэффициента

финансовой рентабельности, который отражает эффективность инвестиций. Инвестор может рассчитывать на стабильный доход от вложенных средств.

Негативным фактором является и низкий коэффициент маневренности собственного капитала, это говорит о том, что текущая деятельность организации чаще осуществляется за счет заемных средств.

Недостатком является то, что есть большой риск, связанный с отсутствием соответствующей институциональной базы и инструментов. Также небольшое значение коммерческой рентабельности говорит о том, что существует необходимость снижения затрат, для того чтобы получать больше прибыли с каждого рубля осуществленных услуг.

Таким образом, можно сделать вывод, что у организации существует необходимость в стабильных поступлениях за оказанные услуги, существует потребность в снижении затрат и повышении собственных оборотных средств, все это позволит улучшить инвестиционную привлекательность предприятия.

Глава 3. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара»

3.1. Предложения по работе предприятия

Одним из наиболее важным фактором повышения инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара» является его инвестиционная деятельность.

Для совершенствования инвестиционной деятельности ООО «Газпром трансгаз Самара» необходимо, прежде всего, повысить эффективность деятельности на стадии разработки проектов развития. Это может быть достигнуто за счет сокращения срока проектирования; включение в проект прогрессивных форм реализации проекта; широкого применения там, где это возможно и целесообразно, таких типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике, что позволит в значительной мере снизить затраты на проектирование, а также резко уменьшить риски; применение в проектах самых передовых технологий с учетом отечественных и зарубежных достижений; оснащения проектного отдела компании системами автоматизированного проектирования; повышения общего технического уровня проектирования.

Использование принципов сквозного планирования при формировании и реализации проектов деятельности позволит повысить эффективность инвестиционной привлекательности «Газпром трансгаз Самара» и обеспечить системную взаимосвязь инвестиционной программы со стратегической программой, а так же прозрачный контроль за степенью достижения целевых инвестиционных задач.

Также необходимо разработать и использовать метод постинвестиционного мониторинга эффектов по инвестиционным проектам, внедрить современные информационные технологии проектного управления, провести обучение и сертификацию персонала финансово-инвестиционных служб «Газпром трансгаз Самара» по международным стандартам управления проектами.

Четкая регламентация и информационная поддержка процесса принятия решений при распределении инвестиционных ресурсов позволит усилить целевой характер вложений и обеспечить эффективное финансирование тех проектов, которые направлены на достижение стратегических целей компании.

Для повышения качества работы по управлению инвестиционной привлекательностью необходимо автоматизировать процессы инвестиционной деятельности. Внедрение автоматизации способно решить ряд проблем, связанных с упрощением системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом, а также с упрощением процесса управления инвестиционной деятельностью в частности.

Уже сегодня в «Газпром трансгаз Самара» при формировании инвестиционного портфеля активно используются информационные технологии и программные продукты от мировых лидеров в вопросах управления инвестиционными проектами. Система управления инвестициями на базе mySAP ERP 2015 обеспечивает интегрированный контроль всех этапов планирования инвестиционной программы: от заявки структурным подразделением до инвестирования по основным направлениям деятельности. Это позволяет оперативно получать информацию по плановым и фактическим показателям каждого проекта и исполнению инвестиционной программы в целом, быстро реагировать на изменения в проектах в процессе их реализации.

Начата работа по внедрению программного обеспечения компании «Шлюмберже», позволяющая перейти на комплексный подход к оценке эффективности проектов, проводить оценку не только предстоящих капитальных вложений, но и финансовой стратегии в целом с оценкой рисков и анализом чувствительности проектов при построении дерева решений.

В целях контроля и минимизации инвестиционных рисков по каждому проекту должна разрабатываться карта рисков с описанием возможных

геологических, производственных, финансово-экономических, правовых, земельно-имущественных и других факторов, способных негативно повлиять на эффективность инвестиционных вложений. Мониторинг реализуемых проектов необходимо осуществлять на всех этапах инвестиционного и эксплуатационного периодов до завершения срока их окупаемости.

Одним из направлений совершенствования отбора инвестиционных проектов компании рекомендуется учитывать влияние так называемого налогового щита. Он представляет собой уменьшение размера налоговых обязательств компании, вызванное увеличением затрат, подлежащих вычету из облагаемого дохода. Эффект налогового щита возникает при финансировании за счет привлеченных кредитов. В современном экономическом анализе этот метод известен как «метод APV».

Другие возможные направления совершенствования механизма формирования инвестиционной политики:

- Установить определенную очередность анализа проектов. Первоначально необходимо оценивать проект на предмет соответствия стратегии развития компании, технической политике, требованиям в области промышленной безопасности и экологии.

- Затем рассматривать показатели экономической эффективности проекта. Требования к доходности можно пересмотреть, лишь, если изменятся макроэкономические условия, либо если в течение длительного времени подавляющее большинство проектов не соответствуют заданной «планке».

- Рассматривать лишь те проекты, которые обеспечивают определенный уровень доходности, исключением могут быть статусные или социальные объекты.

- Если проект небольшой (сумма проекта составляет до \$1 млн.), а объединить с другими проектами его невозможно, то не принимать его, даже если проект соответствует уровню доходности. Ведь менеджменту пришлось

бы тратить время на его обслуживание вне связи с другими проектами, что нерационально.

- С целью создания единого алгоритма отбора инвестиционных проектов и повышения эффективности инвестиционных программ, необходимо разработать регламентирующие деятельность документы (регламенты взаимоотношений между подразделениями предприятия и комплекса по вопросам управления инвестициями и другие инструкции, положения, регламент).

- Разработать и применять «Карту рисков проекта», в которой оценивать риски проектов по балловой системе. Проекты, не прошедшие экспертизу по карте рисков, исключать из проекта инвестиционной программы.

- Назначать кураторов инвестиционных проектов, которые получают возможность выносить вопросы, связанные с исполнением инвестиционных проекта на рассмотрение Инвестиционного комитета «Газпром трансгаз Самара».

- По каждому инвестиционному проекту проводить индивидуальную процедуру технического, технологического и финансово-экономического обоснования с экспертным заключением специалистов об инвестиционной привлекательности (целесообразности) и доходности проекта.

- Подрядчиков и поставщиков по инвестиционным проектам необходимо определять на основании тендерного отбора. Финансирование проектов осуществлять в пределах выделенных лимитов.

- Мониторинг реализуемых проектов необходимо вести по основным показателям на всех этапах инвестиционного и постинвестиционного периодов.

В 2017 году компания продолжит внедрять системный подход к формированию концепции стратегического развития. Будут разработаны Стратегии Блока разведки и добычи и Блока логистики, переработки и сбыта. С целью координации действий менеджмента по управлению компанией на

всех уровнях и по всем направлениям планируется постепенный переход на интегрированную систему разработки долгосрочной стратегии и защиты среднесрочных бизнес-планов. Для достижения намеченного уровня добычи «Газпром трансгаз Самара» в последующие годы следует развивать свою ресурсную базу и наращивать объемы производства, как в рамках существующего портфеля активов, так и за счет приобретения новых участков.

В сфере реализации продукции на рынке главной задачей в предстоящие годы станет повышение эффективности сбытовых операций за счет увеличения доли розничных продаж в общем объеме сбыта и оптимизации методов, направлений и структуры продаж нефтепродуктов. Совет директоров «Газпром трансгаз Самара» утвердил стратегию развития компании до 2025 года. Документ развивает стратегию до 2020 года, определяя пути достижения ранее намеченных целей в основных сегментах бизнеса - добыче углеводородов, нефтепереработке и сбыте нефтепродуктов - с учетом изменившихся условий в отрасли и мировой экономике.

До 2025 года компания продолжит активно наращивать оборотный капитал. Для создания условий развития после 2020 года усилия компании в области добычи будут сосредоточены на формировании новых источников роста бизнеса, эффективной разработке зрелой ресурсной базы и обеспечении максимального возврата на инвестиции по новым проектам.

«Газпром трансгаз Самара» предполагает поддерживать поставку на уровне 100 млн. куб. газа в год, а также сохранить текущий уровень обеспеченности запасами, который в настоящее время составляет порядка 20 лет. С учетом планов по добыче это потребует от компании увеличения запасов на дополнительные 1,2-1,7 млрд. куб.

«Газпром трансгаз Самара» характеризуется средней инвестиционной привлекательностью. Возникает необходимость в её повышении.

Как было выявлено, на инвестиционную привлекательность сильное влияние оказывает финансовое состояние. Поэтому рассмотрим направления, которые способствуют улучшению финансового состояния предприятия.

Так как «Газпром трансгаз Самара» работает на рынке поставки газа, то существуют риски с неуплатой задолженности за услуги поставки газа. Увеличение дебиторской задолженности может сказаться на финансовой устойчивости предприятия. Поэтому необходимо контролировать дебиторскую задолженность. Для этого можно использовать такие меры, как:

- Усилить контроль и анализ дебиторской задолженности;
- Контролировать состояния расчетов с клиентами и своевременно предъявлять исковые заявления;
- Контролировать сроки оплаты за предоставленные услуги.

Понижение дебиторской задолженности положительно отразится на финансовом состоянии, и в целом инвестиционной привлекательности, так как своевременные денежные поступления за оказанные услуги могут регулировать финансовую деятельность организации.

Как было замечено ранее, у предприятия существует зависимость от внешних источников финансирования. Поэтому существует необходимость в дополнительной прибыли, что бы избежать обращения к дополнительным кредитам и увеличить долю собственных оборотных средств, что является еще одной проблемой. Увеличение прибыли можно достичь путем снижения затрат. Поэтому необходимо снижение себестоимости. Об этом так же говорит увеличение рентабельности затрат на предприятии.

Одним из направлений снижения себестоимости «Газпром трансгаз Самара» является применение программы энергосбережения. Поскольку все основные средства являются достаточно энергоемкими, данная программа является актуальной для организации. Потенциал энергосбережения заключается во внедрении мероприятий направленных на более эффективное использование топливно-энергетических ресурсов за счет использования

более экономичного оборудования и новых технологий. Рекомендуется рассмотреть к внедрению такие мероприятия как:

- замена насосов на более экономичные;
- замена светильников внутреннего и наружного освещения;
- внедрение тепловых насосов;
- установка геосистемы.

Проведение мероприятий позволит сократить затраты на 23,48 млн.рублей, что может, является дополнительной прибылью организации.

Получение стабильной дополнительной прибыли поможет предприятию избавиться от нежелательных кредитов, и повысит финансовую независимость. Так же использование дополнительной прибыли может повысить долю собственных оборотных средств, и в целом улучшить показательно маневренности собственного капитала. Соответственно повышение финансовой независимости положительно скажется на инвестиционной привлекательности организации.

Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо провести комплекс мероприятий по реструктуризации активов предприятия. При изменении имущественных активов могут проводиться следующие мероприятия:

- приобретение и обновление оборудования;
- списание/реализация не востребуемых, устаревших и непрофильных активов.

Цели проводимых мероприятий - обновление активов, оптимизация издержек, повышение доходности от вложенных средств. В целом, данные мероприятия снизят затраты и повысят доходность от вложенных средств, то есть могут стабилизировать коммерческую рентабельность.

Внедрение данных мероприятий позволит улучшить финансовое состояние. А так же поспособствует внедрению новых технологий. А это способствует повышению инвестиционной привлекательности ООО «Газпром трансгаз Самара».

3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Применив предложенные мероприятия, руководство предприятия ООО «Газпром трансгаз Самара» повысит инвестиционную привлекательность предприятия. Затраты на реализацию проекта представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Затраты на реализацию оптимизационных мероприятий

Направления	Затраты (руб.)
Внедрение метода контроля дебиторской задолженности и эффективности планирования инвестиционных проектов	-
Повышение уровня информационной обеспеченности деятельности предприятия	799000
Повышение квалификации работников	765 800
Всего	1 564 800

Оценка эффективности совокупности мероприятий рассчитывается по четырем основным показателям – чистый приведенный доход (NPV), индекс доходности (PI), период окупаемости (PBP) и внутренняя норма доходности (IRR).

Исходные данные для расчета: для реализации требуются инвестиции (I) 1 564,8 тыс. руб., длительность проекта (t) 3 года, ставка дисконта (r) 15%.

Данные для расчета показателей экономической эффективности данного проекта представлены в таблице 1+.

Таблица 1+ - Данные для расчета показателей экономической эффективности предложенных мероприятий

Период	Первоначальные инвестиции, (руб)	Экспертная оценка предполагаемых доходов (CF), (руб.)
2016 год	665 300	840 000
2017 год	569 500	780 000
2018 год	330 000	600 000
Всего	1 564 800	2 220 000

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это прибыль по мероприятиям. Определяется как дисконтированные доходы минус дисконтированные затраты. NPV является основным показателем, так как его можно суммировать по всем проектам.

Чистый приведенный доход рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{n=1}^t \frac{CF_n}{(1+r)^n} - \sum_{n=1}^t \frac{IC_n}{(1+r)^n}$$

где CF_t – приток денежных средств в период t ;

IC_t – сумма затрат (инвестиций) в t -ом периоде;

r – ставка дисконтирования;

n - суммарное число периодов (интервалов, шагов) $t = 1, 2, \dots, n$ (или время действия инвестиции).

Пересчитаем денежные потоки в вид текущих доходов:

$$PV1 = 840\,000 / (1 + 0,15) = 730\,434,78$$

$$PV2 = 780\,000 / (1 + 0,15)^2 = 589\,792,06$$

$$PV3 = 600\,000 / (1 + 0,15)^3 = 394\,503,25$$

$$NPV = (730\,434,78 + 589\,792,06 + 394\,503,25) - 1\,564\,800 = 149\,930,09 \text{ руб.}$$

NPV составляет 149 930,09 руб. Положительное значение NPV говорит о том, что исходные инвестиции окупаются. Исходя из этого можно сказать, что проект прибыльный. Наряду с показателем эффективности инвестиций NPV используется внутренняя норма прибыльности (IRR).

Этот показатель измеряется в процентах и характеризует запас финансовой прочности анализируемого проекта и инвестиций в него. Внутренняя норма прибыльности - это такое значение ставки дисконтирования (r), при которой NPV проекта равняется нулю. Данный показатель может быть определен по формуле:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} \times (r_2 - r_1),$$

где:

r_1 - значение ставки дисконтирования, при которой $NPV > 0$;

r_2 - значение ставки дисконтирования, при которой $NPV < 0$ [10].

Проект следует принять в случае, когда IRR больше или равен цене капитала.

Процентные ставки r_a и r_b выбираются произвольно, но должны быть соблюдены условия при процентной ставке $r_b \rightarrow NPV < 0$; $r_a \rightarrow NPV > 0$. Таким образом:

$$r_a = 15\%;$$

$$r_b = 30\%$$

Пересчитаем денежные потоки в виду текущих доходов при процентной ставке 30%:

$$PV_1 = 840\,000 / (1 + 0,30) = 646\,153,84$$

$$PV_2 = 780\,000 / (1 + 0,30)^2 = 461\,538,46$$

$$PV_3 = 600\,000 / (1 + 0,30)^3 = 273\,099,68$$

$$NPV_b = (646\,153,84 + 461\,538,46 + 273\,099,68) - 2\,220\,000 = -839\,208,02 \text{ руб}$$

$$IRR = 0,15 + (0,30 - 0,15) * 149\,930,09 / (149\,930,09 - (-839\,208,02)) = 0,1728 = 17,28\%$$

Чем выше IRR, тем эффективнее проект. Экономическая прочность проекта тем выше, чем выше разница между IRR и процентной ставкой. Разница между IRR и процентной ставкой равна 2,28%

Следующий показатель – индекс прибыльности (PI) – характеризует отдачу проекта на 1 руб. изначальных ресурсных вложений. Он рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{NPV + IC}{IC},$$

Если $PI > 1$ - проект следует принять;

$PI < 1$ - проект нужно отвергнуть;

$PI = 1$ - проект ни прибыльный, ни убыточный [13].

$$PI = (730\,434,78 + 589\,792,06 + 394\,503,25) / 1\,564\,800 = 1,096$$

$PI = 1,096$, то проект считается эффективным.

Показатель срока окупаемости (PP) представляет собой время, за которое поступления от деятельности организации после введения проектных изменений, покроют инвестиционные затраты. Единицей измерения показателя являются годы. Срок окупаемости может быть

определен на нарастании дисконтированных денежных потоков до момента покрытия капитальных вложений:

$$PP = N + \frac{IC - \sum_{n=1}^N CF_n}{CF_{N+1}},$$

CF_{N+1} – денежный поток в год начала окупаемости вложений [27].

$$PP = 1\,564\,800 / ((730\,434,78 + 589\,792,06 + 394\,503,25) / 3) = 2,73$$

Проект окупится через 2,73 года. Относительно небольшой срок окупаемости означает более низкую степень риска и быструю отдачу.

Таким образом, рассчитав четыре показателя оценки эффективности мероприятий повышения инвестиционной привлекательности в ООО «Газпром трансгаз Самара», можно сделать вывод, что эти мероприятия можно считать прибыльными, так как $NPV = 149\,930,09$ руб. При этом инвестиции окупятся за 2,73 года при индексе доходности 1,096. Полученная разница между IRR и процентной ставкой 2,28%, говорит об экономической прочности программы мероприятий. Предлагаемые мероприятия позволят улучшить отношения инвесторов к ООО «Газпром трансгаз Самара» и повысить эффективность деятельности предприятия.

Заключение

Инвестиционная привлекательность предприятия – это комплексная экономическая характеристика, которая характеризуется финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой корпоративного управления, уровнем спроса на продукцию и ее конкурентоспособностью, а также уровнем инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли.

На инвестиционную привлекательность предприятия влияет большое количество факторов, как независящих от результатов хозяйственной деятельности предприятия, так и находящихся в непосредственной зависимости от них. Внешние факторы не зависят от хозяйствующего субъекта. К ним можно отнести: политическую и внутриэкономическую среду, экономические особенности отрасли, экономический потенциал региона, систему законодательных норм и пр. К внутренним факторам - финансовое состояние, производственные факторы, качество менеджмента, инвестиционную и инновационную деятельность, рыночную устойчивость, юридические факторы.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это достаточно сложное и подробно не изученное понятие, на которое влияет большое количество факторов как внешних, так и внутренних и нельзя с достоверной точностью сказать, влияние какой из групп (внутренних или внешних) доминирует.

Исследование методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия приводит к следующему выводу. Все разработанные в отечественной науке и практике методы не лишены недостатков и могут привести к неодинаковым результатам. Однако именно противоположность характера выявленных недостатков при использовании методик в комплексе и взаимосвязи обеспечивает разносторонность оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Так, анализ на основе семифакторной

модели и интегральной оценки по внутренним показателям позволит объективно оценить предприятие с позиции его внутренней деятельности. А комплексный метод и метод, основывающийся на анализе факторов внутреннего и внешнего воздействия, хотя и не лишенные субъективизма, дадут возможность учесть не рассмотренные в первых двух методиках факторы.

Однако при этом ни в одной из методик не делается акцент на рыночные факторы и факторы корпоративного управления, а также не учитывается зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от привлекательности страны, региона и отрасли, в которой оно работает. Поскольку эти недостатки могут приводить к искажению результатов оценки, была поставлена задача апробации методик, для решения которой проведено исследование инвестиционной привлекательности конкретного предприятия. В частности, для получения более точной картины об инвестиционной привлекательности предприятия будут проанализированы его финансовые показатели, и анализ внешней и внутренней среды предприятия, сделанный в разрезе изучения его конкурентоспособности. Полученные результаты позволят рассчитать интегральную оценку инвестиционной привлекательности.

В рамках данной работы практическое исследование проводилось на материалах ООО «Газпром трансгаз Самара», которое является 100-процентным дочерним предприятием ПАО «Газпром».

Основная задача предприятия - транспортировка газа по магистральным газопроводам. Общество играет важную роль в обеспечении экономического развития регионов своего присутствия, обеспечивает стабильное и бесперебойное газоснабжение производственных объектов и населенных пунктов, курирует строительство новых газопроводов и газораспределительных объектов, участвуя в важнейших инвестиционных проектах.

В структуру предприятия входят отделы и службы администрации, а также 18 филиалов – 8 линейно-производственных управлений магистральных газопроводов и 10 сервисных подразделений. В состав предприятия входят также объекты отдыха и оздоровления - оздоровительный комплекс «Березка» и ледовый дворец «Кристалл». На предприятии ООО «Газпром трансгаз Самара» действует линейно-функциональная структура управления.

В 2016 г. организация значительно увеличила вложение средств в осуществление своей деятельности. Об этом свидетельствует увеличение валюты баланса на 201338 млн. руб. по сравнению с 2014 г. Величина активов в 2015 г. возросла за счет вложений как в оборотные, так и во внеоборотные активы. За анализируемый период происходит увеличение дебиторской задолженности на 146324 млн. руб. (70,8%).

Чтобы наилучшим образом рассмотреть инвестиционную привлекательность предприятия, мы выяснили, какое место на рынке оно занимает среди своих конкурентов. Согласно приведенным данным долей поставщиков газа на российском рынке основными конкурентами ООО «Газпром трансгаз Самара» являются следующие компании: ОАО «Лукойл», ОАО «Новатэк» и ОАО «Роснефть». Согласно анализу конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособным предприятием на рынке поставщиков газа в поволжском регионе является компания ООО «Газпром трансгаз Самара», так как она имеет самое большое значение комплексного коэффициента конкурентоспособности 0,51. Второе место занимает ОАО «Лукойл» (0,47), но значительно отстает от главного лидера рынка по ряду показателей. Основными преимуществами ООО «Газпром трансгаз Самара» перед конкурентами является это доля рынка, связи с поставщиками, система управления, персонал предприятия, широта предоставляемых услуг. Самые слабые конкурентные позиции предприятие занимает по уровню цен и качеству обслуживания. Именно в данных направлениях необходимо

проводить оптимизационные мероприятия, чтобы повысить конкурентоспособность компании, а следовательно и инвестиционную привлекательность.

По итогам анализа был сделан вывод, что ООО «Газпром трансгаз Самара» обладает достаточно высокой инвестиционной привлекательностью, о чем свидетельствуют высокие показатели финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности предприятия. Интегральный показатель равен 5.

Хоть предприятие и обладает достаточно высокой инвестиционной привлекательностью, однако, есть и свои недостатки в данной области. Поэтому, были предложены пути повышения инвестиционной привлекательности, главным образом связанные с улучшением финансового состояния организации. Основные направления: совершенствование собственной инвестиционной деятельности, автоматизация инвестиционного процесса, контроль дебиторской задолженности, снижение себестоимости путем реализации программы энергосбережения.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что их можно считать прибыльными, так как $NPV = 149\,930,09$ руб. При этом инвестиции окупятся за 2,73 года при индексе доходности 1,096. Полученная разница между IRR и процентной ставкой 2,28%, говорит об экономической прочности программы мероприятий.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Аскинадзи В.М. Инвестиции. - М.: Юрайт, 2014. - 422 с.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 241 с.
4. Брынцев А.Н. Инвестиционный проект. Да или нет. – М.: Экономическая газета, 2014. - 126 с.
5. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью. - М.: Кнорус, 2015. - 384 с.
6. Веселов Д.В. Корпоративное управление и инвестиционная привлекательность предприятия // Финансы. - 2016. - №1. - С.91-92.
7. Голов Р.С., Балдин К.В. Инвестиционное проектирование. – М.: Дашков и К, 2013. – 366 с.
8. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики. – 2015. - № 4. – С. 44-61.
9. Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления// Экономический анализ. – 2016. - № 4. – С. 26-32.
10. Гуськова Д.Н., Краковская И.Н. Инвестиционный менеджмент. – М.: КноРус, 2014. - 440 с.
11. Дасковский В., Киселев В. Еще раз о несоответствии оценок эффективности инвестиций// Экономист. – 2016. - № 7. – С. 78-93
12. Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций// Экономист. – 2015. - № 1. – С. 42-57.
13. Демидова А.В. Организационный менеджмент. – М.: Приор-издат, 2013. - 128 с.

14. Дриго М.Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений// Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. - № 1. – С. 18-24.
15. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии. – М.: Дашков и К, 2014. - 432 с.
16. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание. – М.: КНОРУС, 2015. – 376 с.
17. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. - М.: Книжный дом, 2016. - 368 с.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 512 с.
19. Колмыкова Т. Инвестиционная политика и анализ структуры инвестиций в основной капитал// Предпринимательство. – 2016. - № 2. – С. 84-92.
20. Королев А.И. Взаимодополняемые инвестиционные проекты: оценка синергетического эффекта// Проблемы теории и практики управления. – 2015. - № 10. – С. 90-97.
21. Когденко В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 543 с.
22. Крадинов И.С. Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект// Экономика и экономические науки. – 2014. -№ 5. – С. 89-92.
23. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 191с.
24. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. – 6-е изд. – М.: КНОРУС, 2014. – 230 с.
25. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.

26. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. – СПб.: Питер, 2015. - 176 с.
27. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент. – М.: Академический Проект, 2014. - 272 с.
28. Музыкантова М.В., Рогозина М.А. Риски инвестиционного проектирования // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2014. - №10. – С. 123-125.
29. Орлова Е.Н. Инвестиционные процессы в России. - М.: КомКнига, 2016. - 184 с.
30. Орлова Л.Н. Информационно-инвестиционные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия // Экономика, статистика и информатика. – 2015. - № 3. – С. 91-95.
31. Панов А.И., Коробейников И.О., Панов В.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. - 302 с.
32. Слушкина Ю. Управление инвестициями и разработка инвестиционных решений: системный подход// Проблемы теории и практики управления. – 2016. - № 12. – С. 71-77.
33. Станекова М.М. Проблемы инвестиционной привлекательности // Экономика и экономические науки. – 2015. - №5. – С. 32-35.
34. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2013. - 577 с.
35. Трясицина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ. – 2016. - №18. – С.5-9.
36. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент. – М.: Дашков и К, 2012. - 468 с.
37. Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента. – М.: Юнити-Дана, 2014. - 318 с.

38. Черкасова В.А. Взаимосвязь коммерческих и некоммерческих инвестиционных проектов в рамках инвестиционной стратегии компании// Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. - № 5. – С. 31-37.
39. Чапек В.Н. Инвестиционная привлекательность экономики России. - М.: Феникс, 2017. - 256 с.
40. Чиркунов К. Совокупность инвестиционных проектов: экономическое обоснование// Проблемы теории и практики управления. – 2016. - № 10. – С. 79-90.
41. Шарф. А. Инвестиционная привлекательность предприятий: методика оценки// Проблемы теории и практики управления. – 2015. - № 8. – С. 81-96.
42. Шеховцова Ю.А. К вопросу о совершенствовании методологии дисконтирования денежных потоков// Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. - № 3. – С. 12-18.
43. Юхтанова Ю.А., Братенкова А.В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее // Молодой ученый. - 2015. - №10. - С. 883-887.
44. Янковский К.П. Инвестиции. - СПб.: Питер, 2014. – 368 с.
45. Бадюкина Е.А., Швецова И.Н. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности // Управленческий учет: электронный журнал. 08.09.16. URL: <http://www.upruchet.ru/articles/2011/9/4610.html> (дата обращения 25.02.17).
46. Джурабаева Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Известия ИГЭА: электронное издание. 17.04.16. URL: <http://izvestia.isea.ru/reader/article.asp?id=4362> (дата обращения 25.02.17).
47. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Анализ инвестиционной привлекательности компании-цели // Аудит и финансовый анализ: электронный журнал. 12.02.15. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2007/2/Endovitskiy/Endovitskiy%20.pdf> (дата обращения 27.02.17).

48. Матвеев Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Труды МГТА: электронный журнал. 26.09.15. URL: http://emagazine.meli.ru/vipusk_19/262_v19_Matveev.doc (дата обращения 17.02.17).
49. О компании // ООО «Газпром трансгаз Самара». URL: <http://samara-tr.gazprom.ru/about/> (дата обращения 12.03.17).
50. Якименко Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика АПК: электронный журнал. 10.11.16. URL: http://www1.asau.ru/doc/nauka/vestnik/2009/11/Economix_Yakimenko.pdf (дата обращения 27.02.17).

Таблица 1- Основные финансово-экономические показатели деятельности
ООО «Газпром трансгаз Самара»

Наименование показателя	Годы			Абсолютное отклонение 2016 от 2014	Темп роста 2016 к 2014, %
	2014	2015	2016		
Выручка от продаж, млн.руб.	742319,16	752648,00	847765,00	105445,84	114,20
Себестоимость реализованной продукции, млн.руб.	729490,47	740025,00	814507,00	85016,53	111,65
Прибыль от продаж, млн.руб.	12828,69	12623,00	33258,00	20429,31	259,25
Прибыль до налогообложения, млн.руб.	3844,33	1469,00	1636,00	-2208,33	42,56
Чистая прибыль, млн.руб.	2583,93	843,00	848,00	-1735,93	32,82
Среднегодовая стоимость основных средств, млн.руб.	15349,74	24022,50	27793,00	12443,26	181,06
Фондоотдача	48,4	31,3	30,5	-17,9	63,02
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млн.руб.	302088,91	398 403,5	498059,00	195970,09	164,87
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	2,5	1,9	1,7	-0,8	68,00
Длительность оборота оборотных средств, дней	144	189	212	68	147,22
Среднесписочная численность персонала, чел	2570	3810	3470	900	135,02
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,98	0,98	0,96	-0,02	97,96
Рентабельность продукции, %	1,8	1,7	4,1	2,3	X
Рентабельность продаж, %	1,7	1,7	3,9	2,2	X

Таблица 2 - Оценка качественных факторов ООО «Газпром трансгаз Самара»

№	Параметры работы предприятия	Значение фактора	Балл	Удельный вес	Балл
1	Срок позиционирования предприятия на рынке	- более 50 лет - от 20 до 50 лет - от 10 до 20 лет - от 5 до 10 лет - менее 5 лет	5 4 3 2 1	0,08	5
2	Уровень конкуренции на освоенных рынках сбыта	- оцениваемое предприятие монополизировало рынок, доля от общих объемов реализации составила 80-100%; - доля от общих объемов реализации составила от 50 до 80%; - доля от общих объемов реализации составила от 20 до 50%; - доля от общих объемов реализации составила от 5 до 20%; - доля от общих объемов реализации составила мене 5%	5 4 3 2 1	0,06	2
3	Возможность выхода на неосвоенные рынки сбыта	- капитал для выхода практически не требуется; - срок окупаемости затрат, связанных с выходом на рынок, до 6 месяцев; - срок окупаемости затрат, связанных с выходом на рынок, от 6 месяцев до 1 года; - срок окупаемости затрат, связанных с выходом на рынок, более 1 года; - нет возможности выхода на новые рынки	5 4 3 2 1	0,12	2
4	Отзывы потребителей о качестве продукции	- более 85% положительных отзывов - от 50 до 85 % положительных отзывов - от 30 до 50% положительных отзывов - менее 30% положительных отзывов - нет положительных отзывов	5 4 3 2 1	0,06	4

Приложение 3
Продолжение таблицы 2

№	Параметры работы предприятия	Значение фактора	Балл	Удельный вес	Балл
5	Наличие социальных финансовых задолженностей (зарботной платы) работникам предприятия	- полное отсутствие за отчётный период	5	0,08	5
		- задолженность менее 15 календарных дней, единоразово	4		
		- задолженность более 15 календарных дней, единоразово	3		
		- задолженность менее 15 календарных дней, более трёх случаев	2		
		- задолженность более 15 дней, более трёх случаев	1		
6	Длительность хозяйственных связей с контрагентами	- большая часть связей поддерживается более 10 лет	5	0,12	5
		- большая часть связей поддерживается менее 10 лет	4-2		
		- большая часть связей поддерживается менее 1 года	1		
7	Характеристика менеджмента предприятия	- прозрачность назначения на должности, наличие специального образования, большой стаж работы на руководящих должностях - вышеуказанные условия не выполняются	5 4-1	0,1	5
8	Принадлежность предприятия к определённой отрасли	- стратегически важная в масштабах государства, уникальная отрасль - отрасль не относится к стратегическим или уникальным	5 4-1	0,1	5
9	Региональный инвестиционный климат	- регион является привлекательным по всем параметрам	5	0,14	4
		- средний уровень привлекательности региона	4		
		- удовлетворительный уровень привлекательности региона	3		
		- низкий уровень привлекательности региона	2		
		- регион не является привлекательным	1		

Приложение 4
Продолжение таблицы 2

№	Параметры работы предприятия	Значение фактора	Балл	Удельный вес	Балл
10	Инвестиционный климат страны	- страна является привлекательной по всем параметрам	5	0,14	3
		- средний уровень привлекательности страны	4		
		- удовлетворительный уровень привлекательности страны	3		
		- низкий уровень привлекательности страны	2		
		- страна не является привлекательной	1		
Итого					40