

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и
учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Оценка кредитоспособности предприятия
ПАО «Сургутнефтегаз»

Исполнитель Поляков Константин Сергеевич
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)
Бикезина Татьяна Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)
Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«___» _____ 2021 г.

Санкт-Петербург
2021

Оглавление

Введение	3
1. Теоретические основы кредитоспособности заемщика	6
1.1 Понятие, цель и задачи оценки кредитоспособности заемщика	6
1.2 Факторный анализ кредитоспособности заемщика	12
1.3 Методики оценки кредитоспособности заемщика	19
2. Анализ и оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»	29
2.1 Анализ финансового состояния компаний нефтегазового сектора и его влияние на финансовую устойчивость компаний отрасли	29
2.2 Общеэкономическая характеристика и оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»	35
2.3 Проблемы кредитования предприятия	49
3. Рекомендации по повышению кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»	60
3.1 Предложения по повышению кредитоспособности компании	60
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	72
Заключение	85
Список использованной литературы	90
Приложения	94

Введение

На данном временном отрезке экономика Российской Федерации переживает состояние кризиса, вызванного как накопившимися внутренними проблемами страны, так и валютным кризисом, снижением цен на нефть, а также и влиянием экономических санкций стран Европы и США. При этом предприятия нефтегазового сектора являются крупнейшими налогоплательщиками на территории Российской Федерации за счет чего формируют весомую часть бюджета страны. Который в значительной степени влияет на социально-экономическое развитие регионов, определяет уровень загруженности градообразующих промышленных предприятий.

Совокупность перечисленных факторов непосредственно влияет на уровень доходов населения и развитие экономики страны в целом. В свою очередь развитие экономики и рыночных отношений невозможно без взаимодействия предприятий с кредитными организациями, вследствие чего главенствующим становится вопрос об оценке уровня кредитоспособности компаний-заемщиков.

Актуальность исследования обусловлена стремлением снизить риски возникающие в результате предоставления заемного капитала корпорациям-заемщикам. Для минимизации возможных потерь банки применяют типовые методики оценки кредитоспособности предприятий, которые не в полном объеме способные оценить реальное положение дел компании ввиду особенностей, связанных с отраслевой принадлежностью.

Цель исследования состоит в осуществлении анализа и оценки кредитоспособности корпораций нефтегазовой отрасли в условиях санкций и разработке рекомендаций по повышению кредитоспособности предприятия.

Нами определены сопутствующие достижению поставленной цели задачи исследования:

- исследовать теоретические основы кредитоспособности предприятия;

- проанализировать кредитоспособность предприятия ПАО «Сургутнефтегаз»;

- сформулировать предложения по повышению кредитоспособности предприятия ПАО «Сургутнефтегаз».

В качестве объекта исследования выступает корпорация нефтегазового сектора Российской Федерации - ПАО «Сургутнефтегаз».

Предмет исследования - оценка кредитоспособности корпораций-заёмщиков.

Теоретической основой исследования стали научные публикации российских исследователей в области экономики, банковского дела и финансового менеджмента. В работе использованы публикации таких авторов как: Афоничкин А.И., Берзон Н.И., Жилкина А.Н., Казакова Н.А., Кузьмина Е.Е., Никитушкина И.В., Погодина Т.В., Шадрина Г.В. и др.

В качестве источников были использованы материалы научно-периодических изданий, Справочная система «ГАРАНТ» и Консультант Плюс, федеральные законы и постановления РФ, а также материалы профильных ресурсов относительно кредитоспособности и энергетики.

К эмпирическим методам выполнения исследования можно отнести методы описания и сравнения. К общелогическим методам и приёмам исследования, применяемым в данной работе, относится метод анализа и системный подход.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка.

Так, в первой главе рассмотрены теоретико-методологические основы темы исследования. Во второй главе проанализировано финансовое состояние нефтегазового сектора России, описаны проблемы кредитования, вызванные введением санкций и проведена оценка финансовой устойчивости и источников заимствования четырех нефтегазовых компаний: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз».

В третьей главе оценено финансовое состояние и кредитоспособность ПАО «Сургутнефтегаз», разработаны рекомендации по повышению кредитоспособности.

1. Теоретические основы кредитоспособности заемщика

1.1 Понятие, цель и задачи оценки кредитоспособности заемщика

В течение периода глобализации и формирования глобальной экономики, когда у абсолютного большинства предприятий появляется нужда в заимствовании капитала, такой вид банковской операции как кредитование можно отнести к наиболее выгодной и приносящей существенный доход. Однако без исключения, как и любой другой вид бизнеса, такая деятельность сопряжена с рисками.

Наиболее неблагоприятный и наименее желанный результат от банковских кредитов непосредственно для банка - это невыполнение заемщиком возврата выданных ему ранее кредитных средств. Связи с этим главенствующим становится вопрос об оценке уровня кредитоспособности компаний-заемщиков. Данные, свидетельствующие об этом уровне важны в равной степени как для банка, выдающего кредит, так и для заявителя.

Так, для первого, информация такого рода будет способствовать снижению вероятного риска потерь из-за возникших финансовых затруднений у кредитозаемщика и потери его платежеспособности соответственно. А для второго эти данные могут стать триггером к рациональному управлению финансовой устойчивостью предприятия на перспективу, а также к эффективному и устойчивому обеспечению средствами его деятельности.

В процессе осуществления своей деятельности корпорация путем сопоставления того, насколько грамотно выполняет управление источниками финансирования, комбинирует собственные и заемные средства, взаимодействует с внутренней с внешней организационной средой - формирует кредитоспособность. Вот почему кредитоспособность является значительным фактором для определения потенциала компании и ее способности конкурировать на занимаемом рынке.

Кредит, банк, заемщик и кредитор, все эти дефиниции уже основательно внедрены в нашу повседневную жизнь. Один лишь термин

«кредитоспособность» широко понимается многими, однако, глубокое содержание этого определения и его компонентов навряд ли могут быть раскрыты всеми.

Классически под кредитоспособностью понимают такое финансовое состояние корпорации, которое дает банку уверенность в отношении:

- возвратности (необходимость возврата полученных от банка кредитных средств);
- срочности (осуществление возвращения кредита точно в установленный срок);
- платности (отплата «прав», выраженных в процентах за использование кредитных средств);
- обеспеченности (реальное обеспечение выданного кредита имеющимися у заемщика имущественными ценностями);
- целевого характера (необходимость использования кредитных средств в соответствии с целью, закреплённой в кредитном договоре, то есть по назначению).

Берзон Н.И. противопоставляет кредитоспособность заемщика - кредитному риску, описывая, что это есть его способность в срок и полностью произвести расчет по собственным долговым обязательствам [26].

Согласно определению Толпегиной О.А., кредитоспособность - это изложенная показателями финансового и нефинансового характера совокупная правовая и финансовая характеристика компании, способствующая определению ее готовности в перспективе полностью и в срок, установленный договором, расплатиться перед банком или иной кредитной организацией по своим долговым обязательствам, а также мера, обозначающая степень риска банка при кредитовании определенной компании [23].

Казакова Н.А. в своем труде описывает кредитоспособность компании как ее возможность и готовность в полном объеме и в установленный срок расплатиться по обязательствам займа [11].

По мнению Погодиной Т.В. кредитоспособность представляет собой систему условий, определяющих возможность корпорации притягивать заемные средства и на условие срочности, возвращать их в полном размере [19].

В свою очередь Уразгалиев В. Ш. считает, что кредитоспособность - это критерий оценки заемщика для получения займа и его готовность вовремя и в полагающемся ему объеме уплатить задолженность с процентами кредитной организации. Также Уразгалиев В. Ш. говорит, что кредитоспособность находится в непосредственной связи с платежеспособностью [24].

Платежеспособность - способность организации рассчитаться по всем своим задолженностям в определенный промежуток времени, а кредит в свою очередь может быть лишь одним из видов присутствующей у компании задолженности (например, платежи по налогам и сборам). Таким образом, платежеспособность является более широким термином, включающим в себя кредитоспособность. Поэтому для кредитной организации в процессе принятия решения о выдаче кредита достаточно проверить кредитоспособность корпорации-заемщика и нет потребности в рассмотрении вопроса под большим углом.

В таблице 1.1.1 представлены отличительные черты между кредитоспособностью и платежеспособностью, однако обозначим, что значительным отличием этих двух дефиниций является то, что платежеспособность определяет прошлое и текущее финансовое положение, а кредитоспособность в свою очередь определяет обязательства компании на перспективу, среди которых риски невозврата полученных кредитных средств.

Таким образом, разобравшись в понятиях кредитоспособность и платежеспособность, мы сформулируем определение непосредственно оценки кредитоспособности компании - под чем следует понимать деятельность по оценке организации со всех ее сторон, включая финансовое состояние и финансовую устойчивость, готовность выплачивать проценты и комиссионные сборы по конкретному кредиту (финансовая поддержка кредита, займа), стадию

развития компании, соотнесение планируемых результатов и возможность их реализации с текущим положением дел, а также оценка ее кредитной истории.

Таблица 1.1.1 - Отличительные черты кредитоспособности и платежеспособности [25]

Критерий	Кредитоспособность	Платежеспособность
Масштаб дефиниции	Узкое понятие по отношению к платежеспособности	Широкое понятие, включающее в себя кредитоспособность
Предмет анализа	Отдельно взятая кредитная сделка и кредитозаемщик	Потенциальный кредитозаемщик
Анализируемые данные	Качественный и количественный анализ	Количественный анализ
Период анализа	Составление прогноза платежеспособности на весь период кредита	Фиксация неплатежа на конкретную дату или за истекший период
Характер задолженности	Описывает вероятность ликвидации т.е. погашения ссудной задолженности	Описывает готовность и возможность ликвидации всех задолженностей
Источники погашения	доход от реализации продукции; доход от реализации имущества, которое было принятого банком в качестве залога по ссуде; гарантия другой компании или банка; страховое возмещение	доход от сбыта продукции; доход от сбыта имущества компании
Оценка правоспособности	Данное условие имеет важное значение при заключении кредитной сделки	Не учитывается

То есть проведение качественного и количественного анализа. На рисунке 1.1.1 схематично обозначены цель и основные задачи оценки кредитоспособности.

В процессе оценки кредитоспособности заемщика, проводимой кредитными экспертами на базе досконально анализируемой информации относительно экономической составляющей деятельности кредитозаемщика, решаются следующие задачи [30]:

- расчет и обоснование приемлемой для заемщика величины выделенных кредитором финансовых средств и вариантов их погашения в данных обстоятельствах;

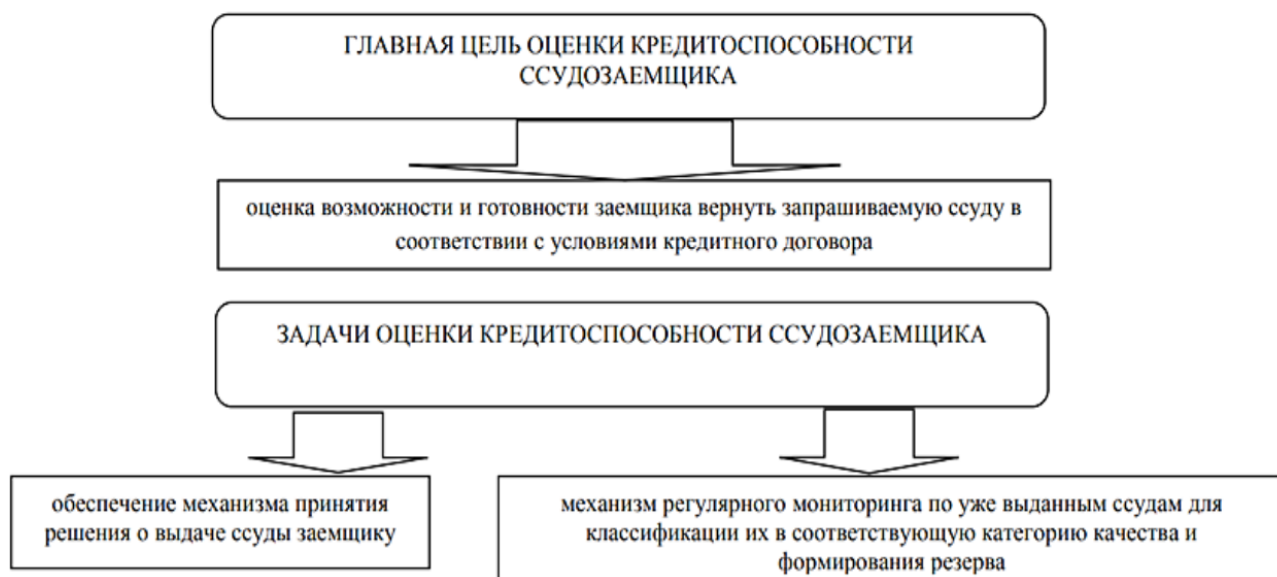


Рисунок 1.1.1 - Цель и задачи оценки кредитоспособности корпорации-заемщика [28]

- установление эффективности использования кредитных средств кредитозаемщиком;
- анализ и оценка текущего финансового положения заемщика и форкастинг возможных изменений после получения кредитных ресурсов;
- осуществление мониторинга по исполнению предписанных кредитором установок относительно показателей, описывающих финансовое состояние заемщика;
- оценка разумности и эффективности действий, принимаемых управленцами компании-заемщика мер относительно достижения и стабилизации уровня кредитоспособности на допустимом для нее уровне;
- установление риск-факторов выдаваемого кредита для банка и оценка их воздействия на ход принятия решений о предоставлении кредитных средств заемщику;
- анализ готовности приобретателя кредита своевременно и в установленном размере выплатить задолженность по полученным кредитным средствам;

- оценка достаточности и достоверности предоставляемого кредитозаемщиком имущества в качестве обеспечения кредита или возможности применения практики личного поручительства.

Отметим, что полученный в результате оценки уровень кредитоспособности компании-заемщика оказывает влияние на будущую процентную ставку по заемному капиталу. Так, например, существует закономерность, что при более высоком уровне кредитоспособности банки склонны выдавать займы под более низкий процент.

Поскольку процесс кредитования напрямую связан воздействием разнообразных факторов риска, приводящих к ситуациям непогашения займов, то оценка кредитоспособности заемщика выступает одним из защитных механизмов банка, нацеленных на предупреждение или минимизацию кредитных рисков.

Возврат банковского кредита - это есть погашение кредитозаемщиком выданных ему ранее кредитных средств и уплата соответствующего числа процентов (то есть платы за пользование полученными ресурсами) в установленный срок [6].

Целенаправленная деятельность кредитных организаций по обеспечению возвратности кредитов является сложной процедурой. Она предполагает задействование системы экономических, организационных и правовых, образующих вместе особый механизм, позволяющий установить варианты выдачи кредитов, описать сроки их возврата, источники и способы уплаты, а также документацию, направленную на обеспечение возвратности выданных кредитов.

Существуют разные формы обеспечения возвратности кредита (например, залог, заклад, поручительство, гарантии, страховка, неустойка, задаток). Наибольшую долю среди них занимает имущественный залог, достигающий в некоторых кредитных организациях 80% при кредитовании юридических лиц. Для кредитозаемщиков с повышенной группой риска часто применяют смешанное обеспечение.

Поэтому благодаря разным формам обеспечения возвратности кредита мы можем выбрать их для конкретного подходящего случая, в зависимости от ликвидности, возможности контроля и т.д. В свою очередь в процессе создания резерва возможных потерь по кредитам, коммерческие банки оценивают вид и качество обеспечения.

Таким образом, кредитоспособность является свойством кредитозаемщика, выступающим в качестве субъекта и описывает степень его финансово-хозяйственной деятельности, конкурентоспособности, благополучия и уровень организации менеджмента компании.

Более того, дефиниция «кредитоспособность» есть комплексная оценка, применяемая для определения надежности взаимоотношений между кредитором и заемщиком, в реализации потенциальной кредитной сделки.

1.2 Факторный анализ кредитоспособности заемщика

Получению максимально точной информации об уровне кредитоспособности клиента и потенциальном риске банка - способствует проведение факторного анализа кредитоспособности. Факторный анализ детализирует, какие именно факторы или группа факторов оказывают влияние на индикаторы кредитоспособности. Среди таких причин распространенными являются, например, ликвидность ресурсов и задолженности. Также факторный анализ направлен на определение главенствующего фактора, чье воздействие способно наиболее негативно отразиться на показателях кредитоспособности. В ходе контроллинга по реализации кредитного соглашения как кредитная организация, так и потребитель кредитных услуг должны отслеживать неблагоприятные проявления основного фактора с целью снижения последствий его влияния.

Поскольку возникновение кредитных рисков и их рост происходит под воздействием групп факторов, оказывающих негативное воздействие на процесс кредитования, то скажем, что эксперты выделяют две основные группы: первая

из которых состоит из факторов с позиции кредитополучателя, а вторая группа со стороны, выдающей кредит.

Начнем с того, что сущность кредитного соглашения отражается в таких категориях, как: содержание кредитных объектов, объем кредита и определенные по нему сроки, порядок его предоставления и погашения, форма обеспечения возвратности.

Выделяют закономерность, при которой уровень риска по кредитным сделкам зависит от масштаба участия кредита. Таким образом, кредитный риск тем выше, чем больше потенциальная совокупность ссудных сделок, а, соответственно, риск по отдельным кредитным соглашениям ниже. В дополнение скажем, что размер риска по кредитному соглашению увеличивается при повышении суммы займа и сроков по нему. В свою очередь применение методики, предполагающей разбиение на несколько циклов процесса выдачи и уплаты кредита, способствует снижению количества рисков по нему, что не скажем об единовременном получении и оплате займа, приводящем к возрастанию рисков [10].

Для банка немалую роль играют формы обеспечения кредита. Значительная ценность или авторитетность которых будут способствовать повышению уровня кредитоспособности клиента и уверенности в его намерении вернуть полученные кредитные средства в обозначенный временной отрезок.

Форма организации кредитного процесса в конкретно взятой кредитной организации напрямую связана с возникновением рисков по нему. Для снижения возможного эффекта от их проявлений банки применяют набор инструментов, в состав которых входят [12]:

- регламенты и методологическая документация, направленные на осуществление регуляторной деятельности кредитных банковских операций;
- мероприятия по совершенствованию установленных параметров в отношении ознакомления с заявками на получение кредита и их одобрение;
- контроллинг беспристрастности и рациональности при осуществлении процесса выдачи кредита;

- диагностика реальной картины относительно форм обеспечения кредитных средств;
- выстраивание аналитической работы банка на качественно высоком уровне.

При ознакомлении с заявками на получение кредита банковский сотрудник нацелен на принятие во внимание факторов, способствующих повышению надежности заемщика и, соответственно, уверенности банка в готовности заемщика соблюдать все обозначенные кредитным соглашением условия.

В число таких факторов на протяжении долгого периода времени входили: дееспособность кредитозаемщика, его репутация и владение капиталом. Система кредитования претерпевала изменения, диктуемые обстановкой в обществе и мире в целом, что побудило расширить перечень факторов и добавить в список такие как: обеспечение выданного кредита и экономическая конъюнктура. Рассмотрим перечисленные пять факторов поподробнее.

Первым фактором является дееспособность в отношении кредитного займа. Кредитная организация заинтересована не только в оценке готовности заемщика выполнять соглашения по кредитному договору, но и в правомерности выдачи кредита как такового.

Так, осуществляя кредитование малой и средней корпорации, на получение крупной ссуды по ее ведущим акционерам, кредитная организация должна убедиться в признании иными кредиторами ее требований как первоочередных, и только после этого предоставлять кредит. Для снижения риска, относительно возможности взыскания выданных кредитных средств с партнерской фирмы, банком отслеживается подписание договора всеми партнерами при заключении кредитного соглашения [13].

В качестве второго фактора выступает репутация кредитозаемщика. Большинство кредитных организаций рассматривают репутацию претендента на получение кредита, как приоритетное обстоятельство в решении об удовлетворении запроса или отказе.

Сущность репутации в кредитной сфере состоит в желании и возможности вернуть полученные кредитные ресурсы кредитозаемщиком - банку, при соблюдении всех установленных кредитным договором требований. Основной информацией, рассматриваемой банком при оценке репутации, является кредитная история потенциального клиента, то есть соблюдение им требований кредитного договора в предыдущих кредитных сделках.

Третьим фактором является способность получения заемщиком дохода. Данная категория является очень важной в ситуациях, когда погашение кредитов осуществляется за счет доходов. Возможность получения компанией доходов и их размер варьируется под воздействием обстоятельств, влияющих, например, на объем продаж, рост или снижение цен, величину затрат [17].

К таким обстоятельствам приписывают [14]:

- месторасположение корпорации-заемщика;
- добросовестный характер производителя и качество предоставляемых им товаров, работ, услуг;
- маркетинг фирмы и уровень ее конкурентоспособности;
- профессионализм и достаточная квалификация сотрудников;
- правильно организованный процесс управления корпорацией.

Однако погашение кредита возможно не только за счет доходов фирмы, но и за счет вырученных от продажи активов и акций средств, а также с помощью иных кредитных ресурсов, полученных у другого кредитора.

Четвертый фактор - владение активами, это представляет собой тоже самое, что и обеспечение кредита капиталом. Например, отсутствие у собственника компании капитала, как формы обеспечения кредита, делает невозможным получение ссуды его организацией.

Владение активами снижает возникновение рисков кредитования, но для кредитных организаций наиболее желанным вариантом возмещения кредита остается доход заемщика. По статистике сумма выдаваемой ссуды в среднем на 1/2 или 2/3 может быть покрыта формой обеспечения. В связи с этим, до тех пор, пока стоимость обеспечения кредита будет больше величины долга,

кредитозаемщик имеет право на погашение сумм по кредитной сделке в том варианте, который является наиболее приемлемым для него самого [16].

И, наконец, пятым фактором, влияющим на надежность клиента банковских услуг, является экономическая конъюнктура. Она представляет собой срез, в которой осуществляют свою деятельность участники кредитной сделки.

Возникновение этого фактора может является непредсказуемым и неконтролируемым явлением как с стороны заемщика, так и со стороны кредитора, однако влекущим за собой негативные последствия, в виде невозможности погашения кредита в установленные срок и время.

В ситуациях возникновения неблагоприятной и нестабильной экономической обстановки, несмотря текущий имидж и обеспеченность ресурсами кредитора и кредитозаемщика, предоставление или приобретение кредитных ресурсов может быть нерационально. Это связано с невозможностью точно предсказать наступление и продолжительность ситуации кризиса или спада на экономическом рынке, хотя соответствующие банковские подразделения ведут регулярный мониторинг. В связи с чем, например, вероятность полной выплаты кредита, выданного на продолжительный срок до момента наступления экономического спада, становится ниже [27].

Все указанные выше факторы способствуют проведению грамотной оценки кредитоспособности заемщика и являются значимыми, однако для банковских сотрудников владение активами, то есть обеспечение кредита капиталом, не является основополагающим, а наоборот, наименее значимым. Это определятся тем, что для кредиторов лучше, когда выданная ссуда погашается в соответствии с заключенным соглашением, а не посредством реализации активов кредитозаемщика для возмещения долговых сумм.

Для применения при оценке кредитоспособности наибольшего количества факторов, банковские сотрудники нуждаются в получении информации, доступность которой является наисложнейшей проблемой для отечественных кредитных учреждений. Единственной открытой информацией, находящейся в

открытом доступе и способствующей проведению оценки кредитоспособности компании, является отчет о ее финансовых результатах и баланс.

При анализе отчетности потенциального получателя кредита, уполномоченным сотрудником банка должно быть определено следующее [32]:

- степень платежеспособности заемщика;
- наличие чистого оборотного капитала;
- финансовая устойчивость заемщика;
- ликвидность баланса получателя кредита;
- возможность улучшения показателей деятельности;
- размер дохода и оценка востребованности сферы функционирования рассматриваемой компании.

Установив перечень, мы сталкиваемся с проблемой ответа на поставленные вопросы. Определить указанные показатели лишь за счет двух открытых документов представляется затруднительным, тем более подлинность отраженной в них информации можно поставить под сомнение. Использование данных, предоставляемых государственными структурами, также затруднено в связи с тем, что, во-первых, компании не должны передавать туда свои данные, а, во-вторых, нарушение целостности в структуре органов государственной статистики влечет получение недостоверной информации. Получение данных от частных информационных служб и организаций неблагонадежно, данные в их хранилищах наделены отрывочной, нецелостной структурой. А использование данных налоговых инспекций осложнено перегруженностью выполняемым функционалом, что не позволяет создавать агрегированную систему данных, более того, существующие установки запрещают распространять информацию о клиентах [5].

С учетом всего вышесказанного отметим, что получение и анализ информации о потенциальном заемщике кредитными организациями проходит согласно схеме, включающей два блока [15]:

- пакет документов, полученный от потенциального клиента кредитных услуг, запрашиваемый банком для рассмотрения заявки по выдаче кредита;

- сведения, полученные путем проведения легального или нет исследования, например, запрос информации от партнеров, сотрудников компании, в которой трудится заемщик и т.п.

Коммерческими банками запрашивается перечень документов, необходимых для оценки возможности выдачи кредита. Среди этих документов наиболее значимыми выступают [20]:

- анкета на предоставление кредита, содержащая информацию потенциальном клиенте кредитных услуг, а также сведения о целях, сумме, сроках, назначению кредита;

- учредительные документы (сведения проверяются Регистрационной палатой, а также сотрудниками банка, уполномоченными убедиться в подлинности предоставляемой информации, путем выезда в компанию-заемщик), данные о лицах, относящихся к процессу получения кредита;

- отчетные документы (подлинность которых также должна быть подтверждена) на основании которых проводится оценка и анализ финансового состояния компании-заемщика с использованием специализированных методик (соблюдая принципы единства оценки и анализа как прошлого, так и настоящего, оценки по прогнозам и ситуациям, экстраполяции, оценки будущих выгод, реального содержания имущества и наилучшего его использования, аналоговой оценки, учета возможных налоговых изменений, разграничения оцениваемых объектов);

- сведения об имеющихся у заемщика во владении вкладах (номера, данные о банковских учреждениях, в которых размещены) необходимы банку для осуществления проверки финансового состояния организации-заемщика и ее репутации, путем получения информации от кредитных организаций, взаимодействующих с заемщиком;

- информация о кредитуемом проекте (оценка этих сведений может быть затруднена в виду отсутствия компетентных по данному проекту сотрудников, для решения проблемы могут быть задействованы сторонние эксперты).

Таким образом, факторный анализ способствует проведению качественного процесса оценки кредитоспособности заемщика, определяет факторы, способные оказать негативное воздействие на процесс кредитования, и позволяет за счет полученных данных управлять кредитными рисками.

1.3 Методики оценки кредитоспособности заемщика

Основная задача анализа и оценки кредитоспособности состоит в оценке возможности и желания потенциальной корпорации-заемщика своевременно и с причитающимися процентами вернуть полученный кредит, и основываясь на этом - рассчитать лимит предоставляемых заявителю средств, кредитные риски и присвоить кредитный рейтинг заемщику. Поэтому важным в реализации кредитной политики коммерческих банков является применение методик оценки кредитоспособности заемщиков, направленных на снижение уровня кредитного риска и объем просроченной задолженности.

Для начала обозначим классическую методику рейтинговой оценки платежеспособности компании-заемщика. На первом этапе осуществляется группировка активов и пассивов компании, приведенная на рисунке 1.3.1.

Активы	Пассивы
• А1 (абсолютно ликвидные активы) = строки баланса 1240 + 1250 • А2 (быстро реализуемые активы) = 1230 строка баланса • А3 (медленно реализуемые активы) = строки баланса 1210 + 1220 + 1260 • А4 (трудно реализуемые активы) = строка баланса 1100	• П1 (наиболее срочные обязательства) = 1520 строка баланса • П2 (Среднесрочные обязательства) = строки баланса 1510 + 1550 • П3 (долгосрочные обязательства) = строки баланса 1400 + 1530 + 1540 • П4 (собственный капитал) = строка баланса 1300

Рисунок 1.3.1 - Группы активов и пассивов компании по степени ликвидности
[Составлено автором по: 33]

После полученной совокупности данных проводится анализ ликвидности баланса. Так, абсолютно ликвидным считается баланс, в котором выполнено соотношение: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$, при выполнении первых трех

соотношений автоматически считается выполненным четвертое. Далее, на рисунке 1.3.2 осуществляется расчет финансовых коэффициентов для последующего отнесения компании к одному из трех уровней кредитоспособности по результатам оценки. Базой для анализа являются расчетные показатели за 2 года и их сравнение.

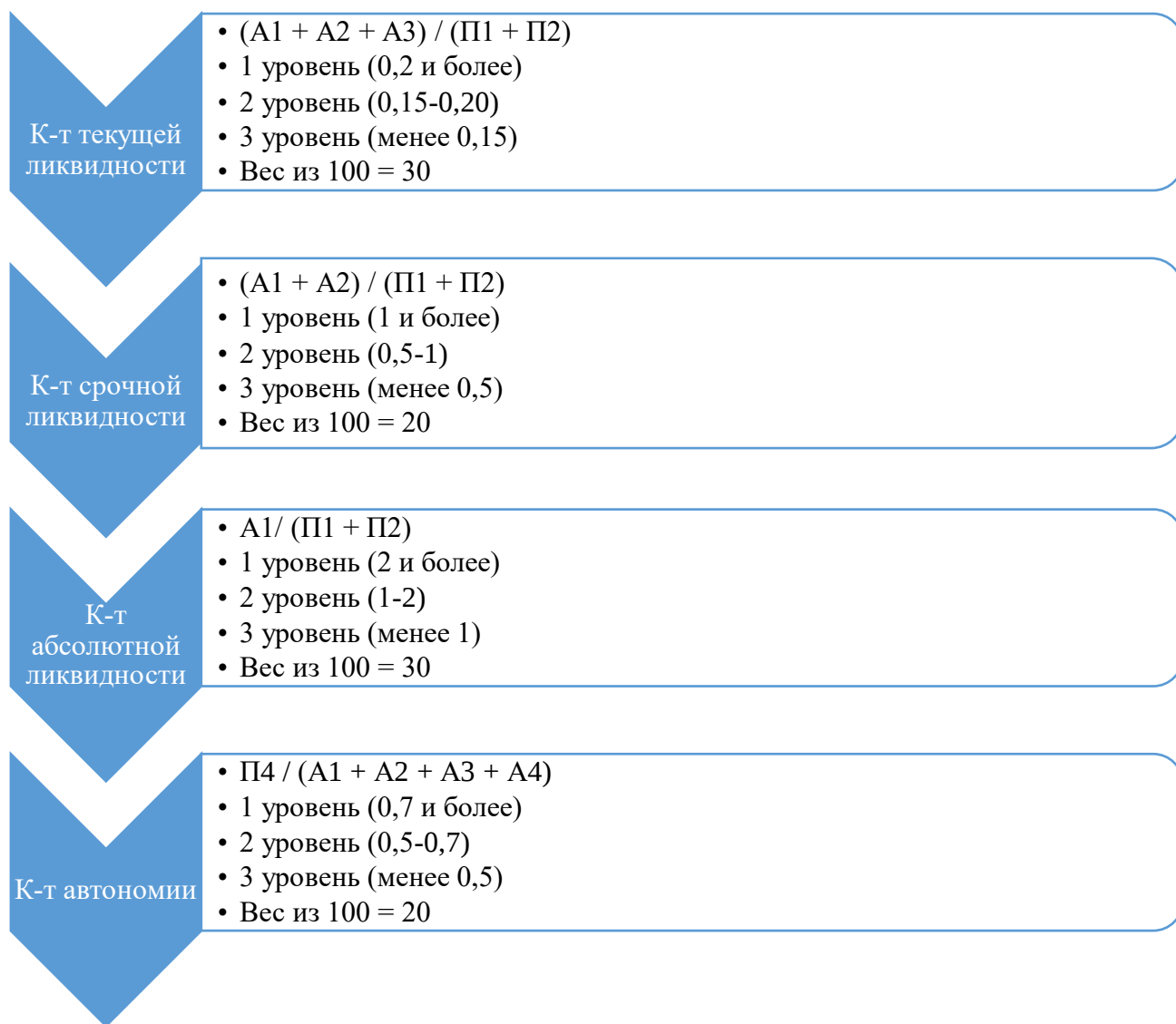


Рисунок 1.3.2 - Коэффициенты классической методики рейтинговой оценки платежеспособности компании-заемщика (с уровнями и весами) [Составлено автором по: 18]

Заключительным этапом определения рейтинга компании-заемщика является подсчет суммы баллов. Для этого полученный уровень (1,2 или 3) каждого коэффициента умножают на его вес (30, 20, 30, 20), а итоговые значения

суммируются. По результатам исследования может быть определено три класса кредитополучателя:

1 класс - надежный заемщик, банк вправе открыть заемщику кредитную линию, а также однократно выдать займ без обеспечения (сумма от 100 до 150).

2 класс - выдача кредита клиенту этого уровня возможна при наличии у него форм обеспечения займа (сумма от 151 до 250).

3 класс - заявку на получение кредита часто отклоняют, поскольку при кредитовании таких компаний банк связан возникновением рисков, возможна выдача кредитных средств в ситуациях, когда их размер не превышает уставный капитал компании (сумма от 251 до 300).

Далее рассмотрим методику оценки кредитоспособности предприятий Берзон Н.И. В основе модели заложен расчет синтетического коэффициента (рисунок 1.3.3), по данным которого делают вывод об уровне кредитоспособности потенциального заемщика.

Синтетический коэффициент представляет собой сумму умноженных значений коэффициентов на их веса.

Еще одним отличительным от стандартной рейтинговой методики фактом является то, что установлены максимальные значения коэффициентов, сопутствующих расчету синтетического, и принимаются во внимание лишь при попадании в установленные границы. По словам автора, это снижает влияние отдельных показателей на синтетический коэффициент.

В зависимости от полученных баллов выделяют 5 классов кредитоспособности заемщиков: 1 класс - высокая кредитоспособность (сумма > 60), 2 класс - хорошая кредитоспособность (от 50 до 60), 3 класс - удовлетворительная кредитоспособность (сумма от 40 до 50), 4 класс - предельная кредитоспособность (сумма от 30 до 40), 5 класс - критичная кредитоспособность (сумма < 30).



Рисунок 1.3.3 - Расчет синтетического коэффициента для определения кредитоспособности по методике Берзон Н.И. [6]

ПАО «Сбербанк России» это один из крупнейших банков Российской Федерации, доля на российском рынке кредитования составляет 35%.

Методика оценки кредитоспособности корпорации-заемщика, применяемая в Сбербанке (рисунок 1.3.4), была разработана на основе Приложения к Регламенту выдачи кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами. Согласно методике ПАО «Сбербанк России», первым этапом оценки финансового состояния потенциальных корпораций-заемщиков является расчёт шести коэффициентов кп.

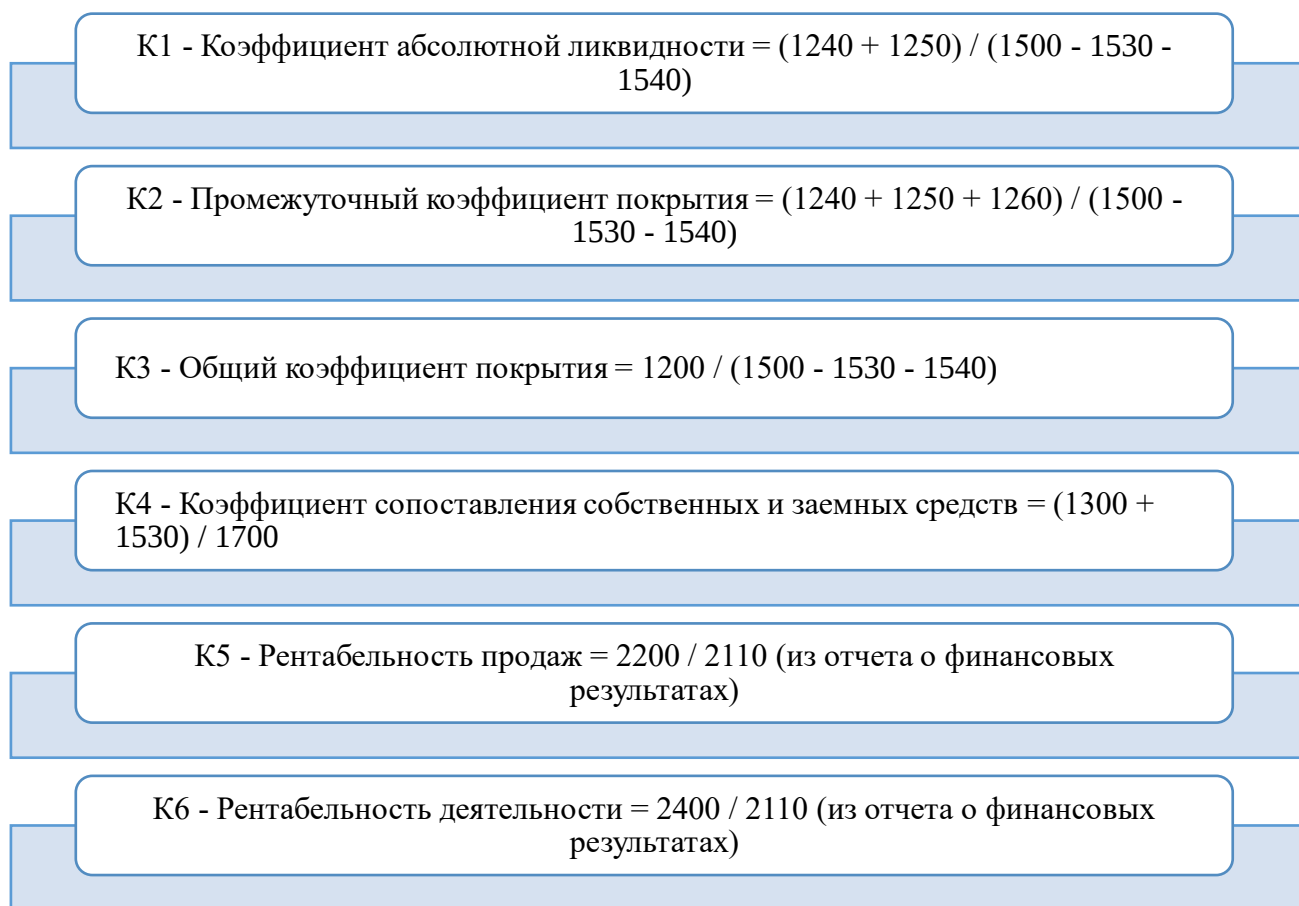


Рисунок 1.3.4 - Коэффициенты для оценки финансового состояния заемщика согласно методике ПАО «Сбербанк России» по строкам баланса [7]

После расчета индикаторов происходит их оценка, заключающаяся в присвоении корпорации-заемщику уровня, основываясь на каждом показателе и сопоставлении его значения с установленным достаточным, представленным на рисунке 1.3.5.

Далее производим расчет суммы баллов индикаторов по их весам. И определяем класс корпорации-заемщика, применяя следующую формулу.

Сумма = $0,05 \times \text{Уровень } k1 + 0,10 \times \text{Уровень } k2 + 0,40 \times \text{Уровень } k3 + 0,20 \times \text{Уровень } k4 + 0,15 \times \text{Уровень } k5 + 0,10 \times \text{Уровень } k6$.

1 класс – кредитование корпорации не вызывает сомнений (сумма $\leq 1,25$) и $k5$ соответствует 1 уровню кредитоспособности.

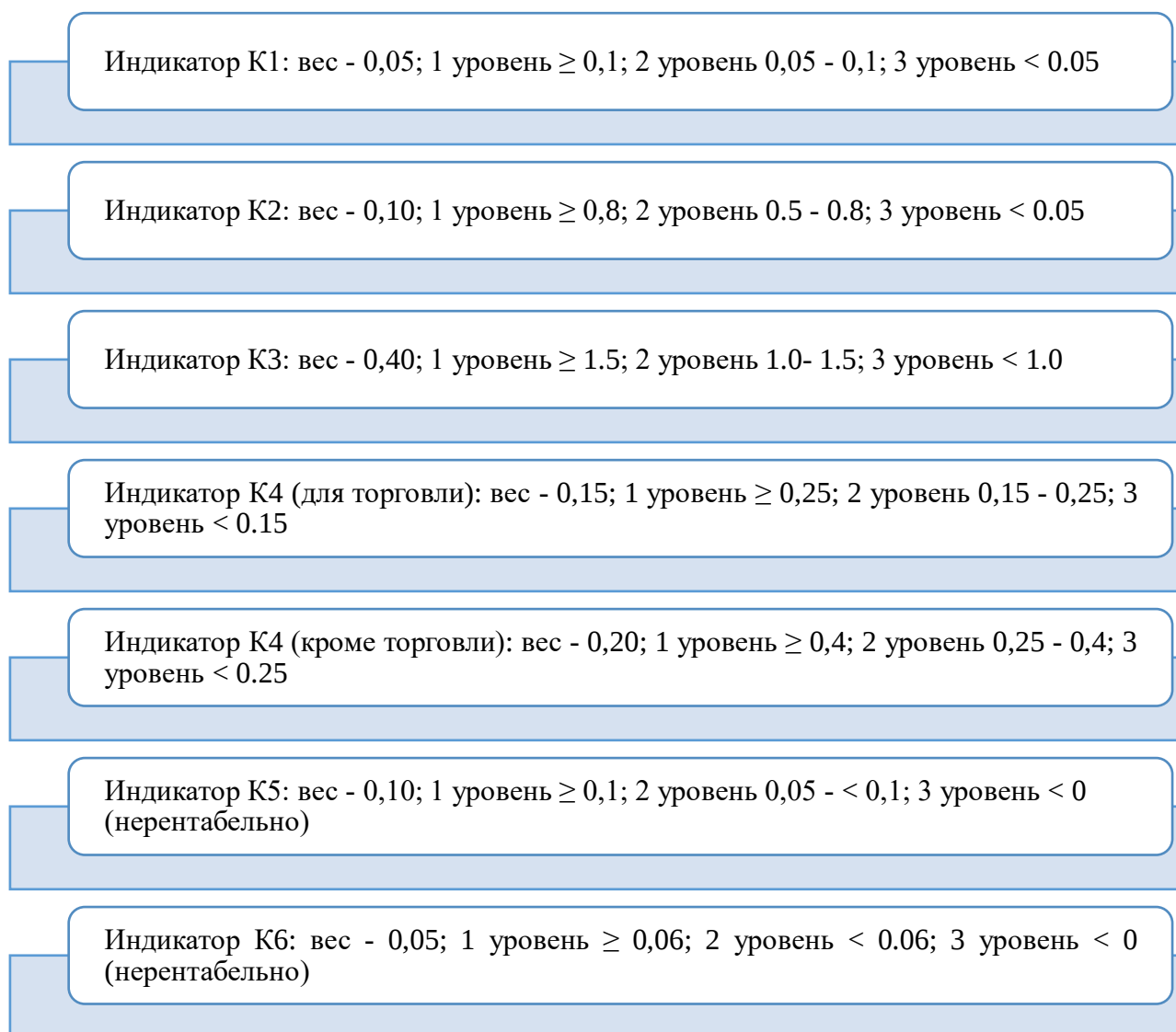


Рисунок 1.3.5 - Диверсификация уровня кредитоспособности корпорации-заемщика по методике ПАО «Сбербанк России» с весами [9]

2 класс – кредитование корпорации возможно при взвешенном подходе (сумма от 1,25 до 2,35) и $k5$ соответствует 2 уровню кредитоспособности.

3 класс – кредитование опасно, есть повышенный риск (сумма $> 2,35$).

После этой количественной оценки, полученный предварительный рейтинг кредитоспособности корректируется с учетом проведения качественной оценки корпорации-заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на класс.

Далее мы рассмотрим методику оценки кредитоспособность компании-заемщика (таблица 1.3.1), построенную на использовании финансовых

коэффициентов, перечисленных. Суть методики заключается в расчете каждого из коэффициентов, определении его величины в зависимости – чем больше значение, тем выше уровень кредитоспособности.

Таблица 1.3.1 - Индикаторы для оценки кредитоспособности организации по методике финансовых коэффициентов и их оценка [8]

Индикатор	Формула	уровень	Оценка
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	0,0 - 0,2	Очень низкая
		0,2 - 0,3	Низкая
		0,3 - 0,5	Средняя
		0,5 - 0,7	Высокая
		0,7 - 1,0	Очень высокая
Доля текущих активов в общей сумме активов	Текущие активы / Валюта баланса	0,0 - 0,2	Очень низкая
		0,2 - 0,4	Низкая
		0,4 - 0,6	Средняя
		0,6 - 0,8	Высокая
		0,8 - 1,0	Очень высокая
Обеспеченность собственным оборотным капиталом	(СК - Внеоборотные активы) / Активы	< 0	Очень низкая
		0,0 - 0,2	Низкая
		0,2 - 0,5	Средняя
		0,5 - 0,7	Высокая
		> 0,7	Очень высокая
Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы / Краткосрочные обязательства	0,0 - 0,7	Очень низкая
		0,7 - 1,0	Низкая
		1,0 - 1,5	Средняя
		1,5 - 2,0	Высокая
		> 2,0	Очень высокая
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства / Краткосрочные обязательства	0,0 - 0,02	Очень низкая
		0,02 - 0,05	Низкая
		0,05 - 0,1	Средняя
		0,1 - 0,2	Высокая
		0,2 и >	Очень высокая
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы	< 0	Очень низкая
		0,0 - 0,01	Низкая
		0,01 - 0,1	Средняя
		0,1 - 0,2	Высокая
		> 0,2	Очень высокая
Оборачиваемость активов	Выручка / Средняя величина активов	Менее 0,3	Очень низкая
		0,3 - 0,5	Низкая
		0,5 - 0,8	Средняя
		0,8 - 1,0	Высокая
		Выше 1,0	Очень высокая

После осуществления данного этапа и соотнесения каждого из индикаторов с его оценочным положением нам необходимо рассчитать частоту

(O) попадания показателей в оценочные группы (i), где 1 - это очень низкая, а 5 - очень высокая, так: $O_i = \text{количество } i\text{-тых оценок} / 7$.

После этого мы рассчитываем главный показатель (X), непосредственно определяющий положение кредитоспособности клиента банковских услуг.

$$X = 0,075 * O_1 + 0,3 * O_2 + 0,5 * O_3 + 0,7 * O_4 + 0,925 * O_5.$$

Далее, основываясь на методических данных таблицы 1.3.2 производим трактовку полученного значения и точность полученного результата. Данная методика позволяет оценить текущее финансовое состояние потенциального получателя ссуды, а также выяснить воздействие рисков на компанию.

Таблица 1.3.2 - Комплексная оценка финансового состояния заемщика [29]

Финансовое состояние	Значение X	Точность оценки %	Влияние риска
Предельное неблагополучие	0,0-0,15	100	Высокое
	0,15-0,25	$100 - (10 * (0,25 - (0,25 - X) * 100))$	
Неблагополучие	0,15 - 0,25	$100 - (1 - 10 * (0,25 - X) * 100)$	Повышенное
	0,25 - 0,35	100	
	0,35 - 0,45	$100 - (10 * (0,45 - X) * 100)$	
Среднее качество	0,35 - 0,45	$100 - (1 - 10 * (0,45 - X) * 100)$	Среднее
	0,45 - 0,55	100	
	0,55 - 0,65	$100 - (10 * (0,65 - X) * 100)$	
Относительное благополучие	0,55 - 0,65	$100 - (1 - 10 * (0,65 - X) * 100)$	Умеренное
	0,65 - 0,75	100	
	0,75 - 0,85	$100 - (10 * (0,85 - X) * 100)$	
Благополучие	0,75 - 0,85	$100 - (1 - 10 * (0,85 - X) * 100)$	Низкое
	0,85 - 1	100	

При проведении оценки кредитоспособности по методике денежных потоков необходимо рассчитать показатели чистого денежного потока по текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, остаток денежных средств на конец года.

Показатели сравнивают за 2 отчетных года, и в зависимости от изменений в положительную или отрицательную сторону делают выводы о состоянии заемщика и погрешностях в управлении компанией. Применяя данный метод можно также установить класс кредитоспособности для этого разработана специальная шкала.

Рассмотрим методику Центрального банка Российской Федерации, которая в отличие от перечисленных ранее направлена в основном на оценку долгосрочной кредитоспособности заемщика. В таблице 1.3.2 представлена технология методики, так, для начала мы рассчитываем показатели, которые принадлежат группам показателей финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности.

Таблица 1.3.2 - Методика оценки кредитоспособности ЦБ РФ [21]

Индикатор	Норматив	Максимальный балл
Коэффициент финансового левериджа	< 20%	8
Коэффициент финансовой зависимости	< 20%	8
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,8	5
Оборачиваемость дебит. задолженности	<30 дней	8
Оборачиваемость кредит. задолженности	<30 дней	6
Оборачиваемость запасов	<30 дней	6
Норма валовой прибыли	> 35%	40
Норма чистой прибыли	> 12%	40
Коэффициент % покрытия	>9	25
Рентабельность капитала	> 15	35
Фондоотдача	>2	40
Сумма баллов	225	

После вычислений сравниваем полученные значения с нормальными и сопоставляем его с максимальным балом, суммируем полученные баллы. В зависимости от итогового значения оцениваем финансовое состояние как: менее 100 - очень плохое, 101 - 130 плохое, 131 - 170 среднее, 171 - 200 хорошее, 200 - 225 очень хорошее.

Последней методикой оценки кредитоспособности корпораций-заемщиков о которой мы расскажем будет методика арбитражных управляющих. Данная методика работает на основании постановления Правительства РФ от 25 июня 2003 г. N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [31].

Главное преимущество методики - осуществление комплексной оценки финансового положения организации, за счет применения трех групп показателей: платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, без оптимумов, что повышает достоверность экспертных выводов.

Для применения методики необходимо изучить годовые и бухгалтерские отчеты, в связи с чем продолжительность анализа значительно увеличивается.

В данной главе мы раскрыли такую категорию как кредитоспособность, представляющую собой комплексную оценку, применяемую для определения надежности взаимоотношений между кредитором и заемщиком, перечислили ее отличия от платежеспособности. Обозначили, чем важна возвратность кредита, и какую деятельность осуществляют кредитные организации для повышения возвратности кредитов. Описали процесс факторного анализа кредитоспособности, выяснили, что он способствует проведению качественного процесса оценки финансового положения заемщика и способен определить факторы, оказывающие негативное воздействие на процесс кредитования, что позволяет управлять кредитными рисками.

Представили варианты получения банком информации о заемщике. Описали методики оценки кредитоспособности корпораций-заемщиков, раскрыли их специфику и сущность. Установили значимость применения методик, состоящую в снижении уровня кредитного риска для кредитных организаций и корпораций-заемщиков, а также в сокращении объема просроченной задолженности.

2. Анализ и оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»

2.1 Анализ финансового состояния компаний нефтегазового сектора и его влияние на финансовую устойчивость компаний отрасли

По итогам 2020 года согласно данным, представленным Международным энергетическим агентством (МЭА) на мировом рынке нефти было превышение предложения над спросом в объеме 0,5 млн барр/сут. В основном такое положение дел было связано с низким темпом роста спроса на мировой арене и ростом добычи сланцевой нефти в США. Тройку мировых лидеров по добыче нефти представляют Саудовская Аравия, США и Российская Федерация.

В России результаты деятельности по добыче нефти (включая газовый конденсат) в 2020 году составили прирост на 0,8% к показателю предыдущего года несмотря на соглашение ОПЕК+ о снижении добычи для стабилизации мирового нефтегазового сектора. Таким образом, за 2020 год Российская Федерация произвела добычу нефти в объеме 560,3 млн т. (таблица 2.1.1), являющийся рекордным за постсоветский период. Максимальный прирост обеспечили скважины Уральского федерального округа.

Прирост добычи был связан с тем, что в конце 2019 года было пересмотрено соглашение ОПЕК+ и установлены новые нормативы сокращения добычи с добычу с 1 января 2020 года на 1,2 млн барр/сут. За основу снижения были взяты результаты добычи за октябрь 2019 года. Для Российской Федерации показатели за этот месяц были выше среднего и равнялись 11,42 млн барр/сут. В связи с чем целевой уровень добычи нефти в нашей стране был увеличен со среднего показателя в 10,96 млн.

России удалось избежать сокращения потребовав проводить учет добычи без газового конденсата, таким образом и по итогам 2020 года объем добычи нефти составил 11,22 млн барр/сут.

По итогам 2020 года был отмечен рост поставок экспорта нефти и газового конденсата на 3,7% в страны дальнего зарубежья. Таким образом общий объем экспорта составил 266,2 млн. т. против 257,7 млн. т. в 2019г.

Таблица 2.1.1 - Производственные показатели нефтегазового сектора по итогам 2020 года к 2019 году [3]

Показатель	2020 г.	В % к 2019 г.
Объем добычи нефти, млн. т	560,3	100,8
Объем добычи газа, млрд. куб. м.	737,7	101,7
Объем первичной переработки нефти, млн. т	289,8	99,8
Средняя цена нефти Urals, \$ за баррель	63,4	91,3
Средняя цена газа на биржах NCCJ, \$ за тыс. куб. метров	165,2	58,4

Мировой рынок газа в 2020 году демонстрировал рост спроса на 2,4%, и на конец отчетного периода составил 3,93 трлн. куб. м. Это объясняется развитием методик транспортировки (например, сжиженный природный газ, далее СПГ), применяемыми мерами по усилению экологических норм, включая и контроль выбросов CO₂ – экв., а также повсеместное снижение цен на газовых рынках. Так на европейских биржах в связи притоком СПГ из России, США и Азии, а также с повышением среднесуточной температуры в зимние и весенние месяцы падение цен равнялось 40%.

По объемам добычи газа на мировой арене лидером является США, Российская Федерация занимает второе место. Так, в 2020 году добыча

достигла своего исторического максимума и составила 737,7 млрд. куб. м., что на 1,7% выше чем в предыдущем году.

В стране около 8,5 % добычи газа было разведано нефтегазовой компанией ПАО «НК «Роснефть», что составило 62,36 млрд. куб. м.

Российская Федерация реализовывает добываемый газ как на внутреннем, так и на мировом рынке. Объем экспорта в 2020 году составил 260,4 млрд. куб. м., что на 5,2% больше показателя 2019 года. По объему экспорта Россия занимает первое место в мире. Непосредственно ПАО «Газпром» осуществил экспорт 219,9 млрд. куб. м. газа.

Нефтегазовый сектор оказывает значительное влияние на бюджет нашей страны. Так, в течении 2020 года доходы нефтегазовой отрасли составили 7924 млрд. рублей (7,2% ВВП), сократившись таким образом на 12,1% по ряду обстоятельств. Первостепенно это было вызвано падением мировой

среднегодовой цены на нефть марки Urals с 63,59 долл/барр. до 41,73 долл/барр. в 2020 (рисунок 2.1.1).

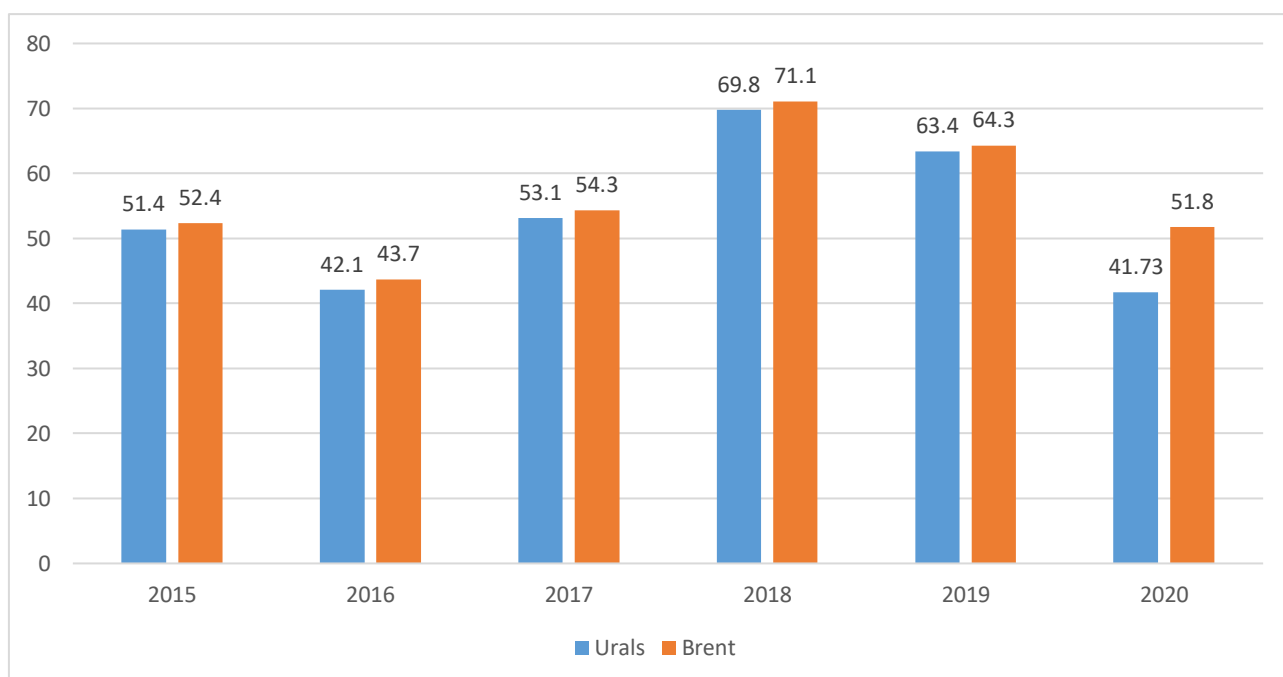


Рисунок 2.1.1 - Среднегодовая цена нефти марок Urals и Brent, долл/барр. [3]

Негативный вклад от нефтегазового сектора в отношении полученных доходов вызвало внедрение стабилизации цен на топливо с помощью обратного акциза и демпфирующей компоненты нефтегазового сырья. Первое повлекло снижение на 142 млрд. руб., а последнее на 282 млрд. руб.

Оценив положение нефтегазового сектора Российской Федерации, мы переходим к проведению анализа финансовой устойчивости компаний, его представляющих. Мы оценим финансовую устойчивость: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз» в динамике за 2019 - 2020 годы (таблица 2.1.2).

В качестве оценки применены коэффициенты: обеспеченности собственными оборотными средствами, маневренности, автономии, финансовой зависимости, покрытия и соотношение заемного и собственного капитала предприятия. Для принятия решения о вероятности банкротства применена двухфакторная модель Альтмана, согласно которой чем отрицательнее

полученная оценка, тем выше уровень стабильности предприятия и ниже банкротства.

Таблица 2.1.2 - Показатели финансовой устойчивости и модели банкротства предприятий нефтегазового сектора за 2019 - 2020 гг.

Наименование	Норма	ПАО «НК «Роснефть»		ПАО «Газпром»		ПАО «Татнефть»		ПАО «Сургутнефтегаз»	
		2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	-1,24	-1,09	-0,22	-0,34	0,58	0,42	0,80	0,81
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	-2,81	-2,32	-0,08	-0,10	0,39	0,31	0,24	0,25
Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,16	0,18	0,70	0,71	0,78	0,70	0,94	0,95
Соотношение заемного и собственного капитала	< 1	5,07	4,45	0,42	0,40	0,28	0,43	0,06	0,06
Коэффициент финансовой зависимости	0,4-0,5	0,84	0,82	0,30	0,29	0,22	0,30	0,06	0,05
Коэффициент покрытия	>0,7	1,43	1,31	1,96	1,65	3,14	2,39	7,74	8,65
Двухфакторная модель Альтмана	< 0	-1,87	-1,75	-2,47	-2,14	- 3,74	- 2,94	-8,69	-9,68

Проанализировав полученные результаты можем сделать вывод, что наиболее уверенно относительно финансовой устойчивости чувствуют себя нефтегазовые компании ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз», их деятельность финансируется в большей степени за счет собственных средств, что позволяет чувствовать себя независимо от кредиторов.

Так, политика компании ПАО «Сургутнефтегаз» в финансовом отношении склонна к наращиванию собственного капитала, по итогам 2020 года его доля составляет 94,51%. Исходя из такого подхода, мы наблюдаем наибольший коэффициент покрытия и наименьшую вероятность банкротства из рассматриваемых предприятий нефтегазового сектора.

Компании ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром» финансируют свою деятельность по большей части за счет заемного капитала, прибегая к различным источникам его получения. Так, это демонстрируют отрицательные значения коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности. Но несмотря на такую финансовую политику в компаниях, показатель коэффициента покрытия соответствует норме. А также отрицательные значения двухфакторной модели Альтмана свидетельствует о нормальном положении предприятий, хотя показания и несколько ниже, чем у ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз».

Если сравнивать показатели 2020 года с 2019 годом, то мы отметим некоторое улучшение показателей ПАО «НК «Роснефть», связанных с сокращением кредиторских задолженностей. В целом наблюдается отсутствие резких скачков и достаточно стабильное положение анализируемых нефтегазовых компаний в этом промежутке времени.

Считаем важным отметить, что на финансовую устойчивость компаний в настоящем 2020 году значительно оказали события, связанные с пандемией коронавирусной инфекции. Обозначим на рисунке 2.1.2 знаковые изменения в нефтегазовой отрасли.

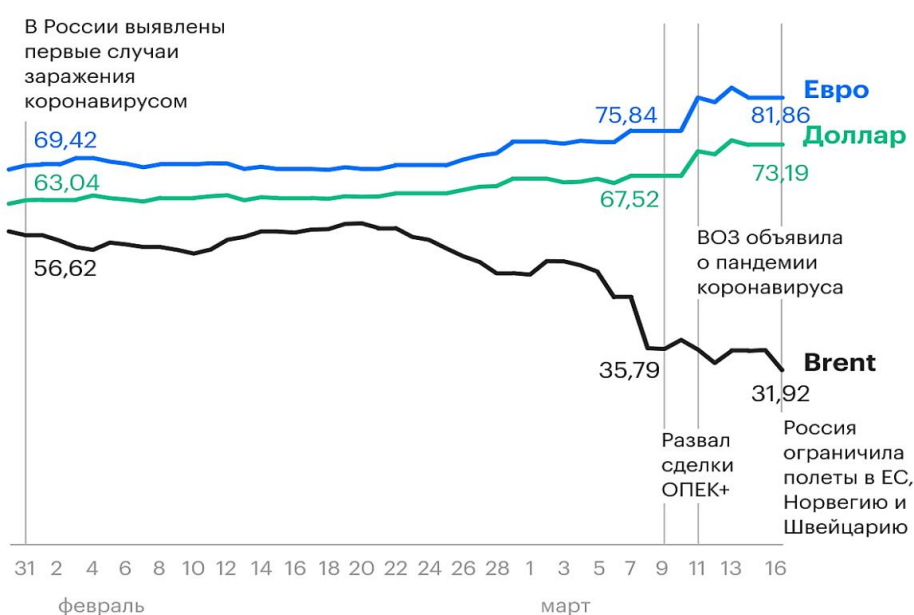


Рисунок 2.1.2 - Изменения курса валют и цены нефти марки Brent из-за пандемии коронавируса 02-03.2020 г. [3]

В марте 2020 года страны, входящие в ОПЕК+, не продлили сделку на предложенных условиях, и как следствие с 01.04.2020 г. были сняты ограничения на добычу нефти. На мировом рынке нефти данные события отразились негативным образом, спровоцировав на 30% обвал котировок.

Кроме того, влияние на падение цен вызвало снижение спроса, вызванное распространением коронавирусной инфекции: режим самоизоляции, введение странами ограничений и запретов на поездки и перелеты.

Ввиду описанных событий, было созвано экстренное собрание стран-участниц ОПЕК+, в результате которого приняли соглашение о рекордном сокращении добычи нефти. Так, с 01.05. по 01.06.20 г. участники необходимо сократили добычу на 9,7 млн. барр/сут., после чего до 01.01.20 г. сокращение составило 7,7 млн. барр/сут., а после 5,8 млн барр/ в сут. соответственно.

20.04.2020 г. цена на американскую нефть WTI впервые в истории была отрицательной и равнялась -40 долл./барр. На этом фоне, несмотря на соглашение 22.04.2020 г. цена на нефть марки упала до 19,6 долл./барр, а Urals - до 8,4 долл./барр. Волатильность сохраняется высокой, но по итогам апреля Urals вырос до 18,8, а Brent до 25,3 долл./барр. соответственно. По итогам месяца спрос на нефть и нефтепродукты сократился на 30%, такого снижения не смог спрогнозировать даже Минэнерго. По словам замглавы Минэнерго Павла Сорокина Россия за короткий период достигнет максимального сокращения добычи нефти по сделке ОПЕК+, причем вернуть прежний уровень нефтегазовые компании смогут достаточно быстро (до месяца).

На рисунке 2.1.3 мы можем наблюдать актуальные финансовые потоки нефтегазового сектора в сравнении с предыдущими периодами.

Обратная динамика возникла в виду переноса уплаты налогов и смещением сезонности, а также обсуждению вариантов снятия ограничительных мер. Прогнозная цена на нефть на конец года на уровне 30 - 35 долл./барр. На фоне низких цен на нефть и сопутствующих трудностях выросла стоимость транспорта нефти до 32% от стоимости нефти.

Ввиду этих изменений за первый квартал 2020 года компания ПАО «Газпром» впервые получила отрицательный результат по чистой прибыли (РСБУ) равный минус 306,231 млрд. руб. (за этот же период 2020 года ЧП была больше на 505,7 млрд. руб.).

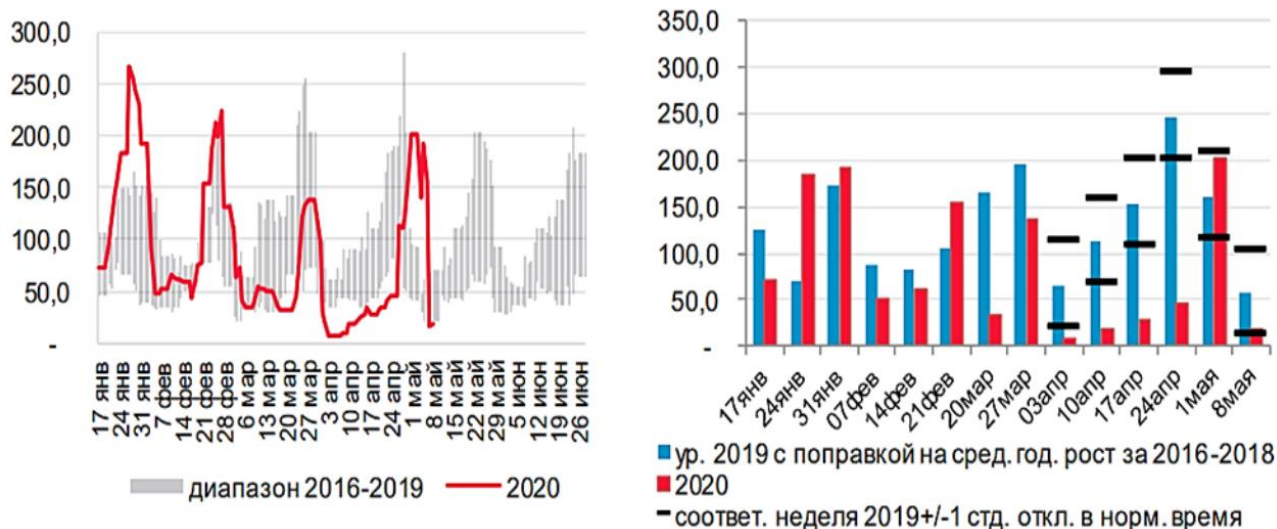


Рисунок 2.1.3 - Мониторинг финансовых потоков в области добычи сырой нефти и природного газа [3]

ПАО «НК «Роснефть» отметила снижение выручки на 15%, EBITDA на 36,7% и отрицательную ЧП (МСФО) в 156 млрд. руб. После чего главный исполнительный директор ПАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин на совещании с президентом России Владимиром Путиным предложил осуществить государством меры содействия нефтегазовому сектору в виде поддержания геологоразведки, снижения тарифов на прокачку нефти, и смягчения банковской политики в отношении доступности кредитования. Также отметил, что на преодоление кризиса может потребоваться порядка 2-3 лет.

2.2 Общеэкономическая характеристика и оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»

Вертикально интегрированная нефтяная компания ПАО «Сургутнефтегаз» осуществляя свою деятельность производит поиск, разведку и добычу

углеводородного сырья, и входит в число крупнейших на российском рынке компаний добывающей промышленности.

Генеральным директором является Богданов Владимир Леонидович.

Местонахождение ПАО «Сургутнефтегаз»: Российская Федерация, Тюменская обл., Ханты-Мансийский автономный округ - Югра. г. Сургут.

Численность сотрудников на конец 2020г равна 101 653 человека.

Основную деятельность компания осуществляет в Западно-Сибирской, Восточно-Сибирской и Тимано-Печорской нефтегазоносных провинциях Российской Федерации.

Масштабы деятельности компании таковы, что на ее долю приходится около 11% общероссийской нефтедобычи, по итогам 2020 года по итогам года ее объем составил 60,758 млн тонн. Доля нефтепереработки, приходящая на ПАО «Сургутнефтегаз» в стране равна 6,3%. Компания производит примерно 14% попутного нефтяного газа ВИНК Российской Федерации.

Для детальной характеристики компании рассмотрим структуру баланса (таблица 2.2.1) ПАО «Сургутнефтегаз». Валюта баланса увеличилась на 23,1% за период с 2018 по 2020 гг., в номинальном выражении это равно 86 566 457 тыс.руб. Прирост указывает на повышение хозяйственных возможностей предприятия, и оценивается положительно. Повышение валюты баланса произошло в большей степени из-за увеличения внеоборотных активов и запасов в активах, и из-за прибавления собственного капитала в пассивах.

Собственный капитал компании 2018 по 2020 год вырос на 23,5%. Доля собственного капитала в структуре баланса к 2020 году также выросла и составляет 94,51%.

Такая тенденция делает из компании первоклассного заемщика финансовых средств, поскольку у банковских организаций не может возникнуть проблем с покрытием займа, риск кредитования снижается.

Рост внеоборотных активов на 29,2% с 2018 к 2020 году, чья доля в балансе равна 70,8% указывает на приобретение компанией имущества. Такой объем

внеоборотных активов требует финансов на их поддержание, следовательно, у компании возникает необходимость переоценки имущества.

Таблица 2.2.1 - Анализ структуры баланса нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг.

Наименование	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменение		2020 г. в % к 2018 г
	тыс. руб.	доля в %	тыс. руб.	доля в%	тыс. руб.	доля в%	тыс. руб.	доля в%	
Имущество									
Внеоборотные активы	2495455959	67,46	3238046	71,25	3222945	70,78	727489	3,31	129,2
Запасы и затраты	91886283	2,48	113639761	2,50	110840648	2,43	18954365	- 0,05	120,6
Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	283609013	7,67	313341767	6,89	295790652	6,50	12181639	- 1,17	104,3
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	827850900	22,38	879818586	19,36	924109779	20,29	96258879	- 2,09	111,6
Всего оборотных активов	1203346196	32,53	1306800114	28,75	1330741079	29,22	127394883	- 3,31	110,6
Всего имущества	3698802185	100	4544846340	100	4553686428	100	854884243	-	123,1
Капитал									
Собственный капитал	3485764707	94,24	4281345701	94,20	4303834579	94,51	818069872	0,27	123,5
Долгосрочный заемный капитал	81480978	2,20	94672773	2,08	96081612	2,11	14600634	- 0,09	117,9
Всего краткосрочный заемный капитал	131556500	3,56	168830866	3,71	153770237	3,38	22213737	- 0,18	116,9
Всего капитал	3 698 802	100	4 544 846	100	4 553 686	100	854 884		123,1

Увеличение оборотных активов в отношении 2020 года к 2018 году составило 10,6% позволяет предприятию мобилизовать свои активы и способствует организации грамотной их структуры. Это может в положительном ключе повлиять на финансовое положение предприятия.

Доля краткосрочного заемного капитала в структуре капитала составляет всего лишь 3,38%, значение показателя увеличилось на 17,9% за 2 года. Доля долгосрочного заемного капитала равна 2,11%, и она также увеличилась к 2020 году на 17,9%. Этого говорит о привлечении заемного

капитала в компанию, что является нормой для предприятий такого масштаба деятельности.

В целом заемный капитал предприятия незначителен и говорит о финансовой независимости компании от финансирования своей деятельности за счет внешних источников.

Важным показателем, характеризующим платежеспособность компании и стабильность ее деятельности, является финансовая устойчивость.

В таблице 2.2.2 мы осуществили расчет показателей и проследили их динамику за 2018 - 2020 годы. Насколько мы видим, все рассматриваемые коэффициенты соответствуют нормативным значениям за все периоды.

Таблица 2.2.2 - Значения коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг.

Наименование	Норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2018 г. (абсолютное)
Коэффициент обеспеченности собственными и оборотными средствами	$> 0,1$	0,823	0,798	0,812	-0,011
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,284	0,244	0,251	-0,033
Коэффициент автономии	0,5 - 0,7	0,942	0,942	0,945	0,003
Соотношение заемного и собственного капитала	< 1	0,061	0,062	0,058	-0,003
Коэффициент финансовой зависимости	0,4-0,5	0,057	0,058	0,055	-0,002

Постоянная положительная динамика прослеживается относительно коэффициента автономии, он стабилен и за 2020 год увеличился на 0,003, что говорит о практически полной независимости компании от источников финансирования извне, данный аспект хорошо влияет возможность получения кредитных средств.

Коэффициент финансовой зависимости немного снизился, что также говорит о положительной динамике развития компании и наращивании собственных средств, что является хорошим сигналом для инвесторов.

Обеспеченность собственными средствами и маневренность капитала с 2019 года по 2020 год значительно выросли, после снижения по итогам 2019

года. Это говорит о том, что собственного оборотного капитала достаточно и использование вспомогательных заемных источников не требуется.

Перейдем к коэффициентам ликвидности предприятия (таблица 2.2.3). Отметим, что все рассчитанные нами показатели соответствуют нормативным значениям и превышают их в несколько раз, что говорит о готовности компании рассчитаться по своим обязательствам, например, рассматриваемая компания может погасить практически 667% краткосрочных заемных средств за счет денежных средств.

Таблица 2.2.3 - Значения коэффициентов ликвидности нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг.

Наименование	Норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2018 г. (абсолютное)
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	7,044	5,718	6,668	-0,376
Коэффициент текущей ликвидности	2-3	10,239	8,492	9,602	-0,637
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,7-1	7,061	7,740	8,782	1,721
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,9 - 1	2,404	2,027	2,119	-0,285

Если рассматривать показатели 2020 года с 2018 годом, то можно заметить не критичное снижение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, а также соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. Но если сопоставлять значения показателей 2020 года с 2019, то мы наблюдаем их рост.

Промежуточная ликвидность стабильно растет на протяжении всего периода анализа, означая готовность предприятия рассчитаться с предъявляемыми требованиями за короткий временной отрезок без ущерба операционной деятельности. По итогам показателей ликвидности ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг. делаем вывод о его платёжеспособности.

Рассмотрим результаты анализа деловой активности компании (таблица 2.2.4). Так оборачиваемость оборотных средств и запасов увеличились, чему поспособствовал рост выручки. Вместе с этим продолжительность оборота этих показателей сократилась, что указывает на рост деловой активности.

Таблица 2.2.4 - Значения параметров деловой активности ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг.

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2018 г. (абсолютное)
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,131	1,215	1,180	0,048
Продолжительность оборачиваемости оборотных средств, дни	323	300	309	-13
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов, обороты	12,658	14,839	13,860	1,202
Продолжительность оборачиваемости производственных запасов, дни	29	25	26	-3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	4,130	5,144	5,149	1,019
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	88	71	71	-17
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	10,709	11,265	10,661	-0,048
Период погашения кредиторской задолженности, дни	34	32	34	0
Длительность операционного цикла, дней	117	96	97	-20
Длительно финансового цикла, дни	83	63	63	-20

Оборачиваемость дебиторской задолженности выросла, а срок оборота сократился. Это говорит об улучшении организации процесса расчета и сбора средств за свою продукцию. Оборачиваемость кредиторской задолженности упала, это говорит либо о предоставлении компании отложенного графика погашения счетов, либо о существующих неоплаченных задолженностях.

Продолжительность операционного цикла, в 2019 году сократилась на 19 дней, а на конец 2020 года результат улучшили еще на один пункт. Схожая ситуация наблюдается с показателем длительности финансового цикла, который в 2019 году сократился на 20 дней и этот результат компания сохранила на конец 2020 года.

В связи с этим скажем, что компания достаточно эффективно использует собственные средства и постепенно сокращает период их оборота, наладила расчеты по дебиторской задолженности, но наблюдается не критичное замедление расчетов по счетам.

Следующую категорию показателей, которую мы проанализируем будет рентабельность (таблица 2.2.5). По данным отчета о финансовых результатах компании по итогам 2020 года мы наблюдаем резкое снижение показателя чистой прибыли в 7,8 раз, вызванное с курсовыми разницеми, а также пандемией коронавируса. Соответственно деятельность организации в 2020 году была низкорентабельной.

Таблица 2.2.5 - Значение показателей рентабельности нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 - 2020 гг., %

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2018 г. (абсолютное)	2020 г. к 2019 г. (абсолютное)
Чистая рентабельность продаж	13,085	54,273	6,780	-6,304	-47,493
Рентабельность основной деятельности	25,457	34,575	31,766	6,309	-2,809
Рентабельность активов	4,048	18,211	2,316	-1,732	-15,894
Рентабельность по собственному капиталу	4,296	19,331	2,451	-1,845	-16,881

Исходя из полученных в таблице 2.2.5 результатов относительно показателей рентабельности, мы можем сказать следующее: в сравнении с 2018 годом чистая рентабельность продаж в 2020 году снизилась на 6,3%.

Также отрицательная динамика наблюдается относительно рентабельности активов, так, снижение показателя в 2020 году относительно 2018 равно 1,7%.

Таковую же тенденцию можно заметить, сравнивая данные рентабельности собственного капитала за 2018 и 2020 годы, снижение составило 1,8%.

Положительная динамика отмечается в результатах рентабельности основной деятельности, рост показателя в 2020 году к 2018 году равен 6,3%.

Но если сопоставлять данные 2020 и 2019 года, то можно отметить резкое снижение всех показателей рентабельности после значительного роста этого показателя в 2019 году.

Так, чистая рентабельность продаж с 2019 по 2020 годы сократилась на 47,5%. Рентабельность собственного капитала упала на 16,9%. Аналогичная ситуация с рентабельностью активов - минус 15,9%.

Наименьшее сокращение с 2019 по 2020 годы удалось получить рентабельности основной деятельности, оно равно лишь 2,8%.

Полученные данные относительно рентабельности за 2018 - 2020 гг. и их анализ позволяют сделать выводы, что наращивание объемов производства нефтепродуктов, добычи нефти и разработок месторождений пока не позволяют компании на должном и стабильном уровне эффективно использовать находящиеся в наличии финансовые и производственные средства.

В связи со всем перечисленным отметим, что компании необходимо пересмотреть свою политику в отношении совершенствования своей деятельности. Поскольку политика наращивания добычи и модернизации производств, которой ранее придерживалась компания является нерациональным решением в существующих реалиях нестабильности цен на нефть и сокращении объемов добычи, то предположим о возникновении в таких условиях потребности компании в получении кредита. Для получения, которого компании необходимо пройти процедуру оценки уровня кредитоспособности.

После проведенного анализа и наличия представления о финансовом положении анализируемой нефтегазовой компании мы предлагаем провести оценку ее кредитоспособности на основе отчетных документов по РСБУ.

Для осуществления данного исследования нами будут применяться разобранные в пункте 1.3 методики оценки кредитоспособности, а в частности: методика классической рейтинговой оценки, методика ПАО «Сбербанк России», методика анализа денежных потоков, методика финансовых коэффициентов и методика Центрального банка Российской Федерации, а также данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Оценку кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» начнем с применения методики классической рейтинговой оценки. Для начала мы осуществим группировку активов пассивов (таблица 2.2.6) данной нефтегазовой компании в зависимости от степени их ликвидности.

Таблица 2.2.6 - Активы и пассивы ПАО «Сургутнефтегаз» по степени ликвидности за 2019 - 2020 гг., тыс. руб.

Группа активов		2019 г.	2020 г.	Группа пассивов		2019 г.	2020 г.
A1	Абсолютно ликвидные	879818586	924109779	П1	Наиболее срочные обязательства	153562013	138269617
A2	Быстро реализуемые	311271618	292999884	П2	Среднесрочные обязательства	316330	324 671
A3	Медленно реализуемые	115709910	113631416	П3	Долгосрочные обязательства	109625296	111257561
A4	Трудно реализуемые активы	3238046226	3222945349	П4	Собственный капитал	4281345701	4303834579
	Баланс	4554849340	4553686428	Баланс		4554849340	4553686428

Проанализировав получившуюся совокупность данных выявили следующую закономерность, так, по результатам 2019 года соотношение активов и пассивов компании равно: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Активы и пассивы по результатам 2020 года представлены аналогичным соотношением: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$. Такое соотношение активов и пассивов свидетельствует об абсолютной ликвидности баланса - то есть организация может рассчитаться по всем своим обязательствам в срок.

Особенностью структуры баланса нефтегазовых компаний является крупная доля основных средств компании - трудно реализуемых активов, что вызвано высокой капиталоемкостью производственных процессов (например, добыча нефти, газа). В свою очередь размер собственного капитала указывает на необходимость переоценки внеоборотных активов, чья доля в балансе равна 70,8%, но также говорит и о его достаточном количестве для пополнения оборотных средств компании.

Далее в таблице 2.2.7 нами был произведен подсчет финансовых коэффициентов рейтинговой оценки для последующего подсчета суммы полученных баллов и констатации класса кредитоспособности компании.

Таблица 2.2.7 - Рассчитанные коэффициенты классической рейтинговой оценки платежеспособности ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 - 2020 гг.

Наименование	2019 г.	Уровень	Вес из 100	2020 г.	Уровень	Вес из 100	Изменение 2020 к 2019
Коэффициент текущей ликвидности	8,49	1	30	9,602	1	30	1,109

Коэффициент срочной ликвидности	7,740	1	20	8,782	1	20	1,041
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,718	1	30	6,668	1	30	0,950
Коэффициент автономии	0,942	1	20	0,945	1	20	0,003
Сумма			100			100	

По результатам оценки оплаченная сумма баллов равная 100 как за 2019, так и за 2020 годы соответствует 1 классу кредитоспособности заемщика по данной методике, а стабильность оценки за рассмотренные периоды говорит о надежности ПАО «Сургутнефтегаз». Банк может открыть компании кредитную линию, без опасения возникновения кредитных рисков.

Следующую оценку кредитоспособности нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» мы проведем по методике ПАО «Сбербанк России», данная методика является наиболее распространенной на данный момент времени.

В таблице 2.2.8 произведен расчёт всех необходимых для данной методики коэффициентов за два периода 2019 и 2020 годы. По шкале оценки уровня мы сопоставили показатели коэффициентов с нормативными значениями.

В результате вычислений мы получили, что уровень заемщика за оба рассматриваемых периода по всем коэффициентам стабилен и соответствует первому уровню. В связи с этим, дальнейшая оценка кредитоспособности по методике будет произведена в упрощенном варианте, мы объединим два периода в один. Он будет характеризовать состояние заемщика как за 2019, так и за 2020 годы.

Таблица 2.2.8 - Расчет коэффициентов ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 - 2020 гг. и их анализ по методике ПАО «Сбербанк России»

Наименование	Данные		Изменение 2020 к 2019	Уровень		Вес
	2019	2020		2019	2020	
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,718	6,668	0,950	1	1	0,05

Промежуточный коэффициент покрытия	5,731	6,688	0,957	1	1	0,1
Общий коэффициент покрытия	8,492	9,602	1,109	1	1	0,4
Коэффициент сопоставления собственных и заемных средств	0,942	0,945	0,003	1	1	0,2
Рентабельность продаж	0,257	0,241	-0,016	1	1	0,1
Рентабельность деятельности	0,543	0,068	-0,475	1	1	0,05

Далее (таблица 2.2.9) в результате проведенной оценки полученная нами сумма баллов характеризующая кредитоспособность компании равна 0,9.

Таблица 2.2.9 - Оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» по методике ПАО «Сбербанк России» по взвешенным баллам за 2019 - 2020 гг.

Наименование	Взвешенные баллы 2019 г. = 2020 г.	Доля, %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	6
Промежуточный коэффициент покрытия	0,10	11
Общий коэффициент покрытия	0,40	44
Коэффициент сопоставления собственных и заемных средств	0,20	22
Рентабельность продаж	0,10	11
Рентабельность деятельности	0,05	6
Сумма баллов	0,90	100

Это значение меньше 1,25, что по условию методики Сбербанка РФ соответствует 1 классу кредитоспособности и указывает на надежность заемщика. Результат оценки не вызывает сомнений, в связи с этим скажем, что нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» может быть выдан кредит.

На основе данных, представленных в отчете о движении денежных средств за 2020 г. выполним оценку кредитоспособности нефтегазовой компании по методике анализа денежных потоков (таблица 2.2.10).

Таблица 2.2.10 - Данные ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 - 2020 гг. для оценки кредитоспособности методикой денежных потоков.

Показатель	2019	2020
Чистые денежные потоки по текущей деятельности	245929772	308299218
Чистые денежные потоки по инвестиционной деятельности	-206930726	-125802279
Чистые денежные потоки по финансовой деятельности	-31530243	-77439814

Остаток денежных средств на конец отчетного периода	71923611	173193611
---	----------	-----------

Анализ кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» по методике денежных потоков, представленных в таблице 2.2.10 показал, что за 2019 г. у компании значительный отрицательный остаток по инвестиционной деятельности, который к концу 2020 г. сократился, что говорит о снижении долгосрочных инвестиций компании.

Положительный остаток денежных средств компании за оба рассматриваемых периода формируется только благодаря чистым денежным потокам по текущей деятельности, которые в 2020 г. увеличились практически на 26%.

Остаток средств на конец 2020 г. увеличился вдвое, но двукратное увеличение отрицательного остатка по финансовым операциям делает невозможным присвоение компании абсолютной кредитоспособности.

По результатам оценки компании присваивается 2 класс кредитоспособности как за 2019 - 2020 отчетные годы.

Далее мы проведем оценку кредитоспособности компании-заемщика по методики, построенной на использовании финансовых коэффициентов, рассчитанных в таблице 2.2.11.

После расчета каждого коэффициента, мы присваиваем ему оценку по нормативным значениям.

В данном случае оценки за 2019 - 2020 гг. совпадают, дальнейшая оценка кредитоспособности по методике будет произведена в упрощенном варианте, мы объединим два периода в один. Он будет характеризовать состояние заемщика как за 2019, так и за 2020 годы.

Таблица 2.2.11 - Оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» по методике финансовых коэффициентов за 2019 - 2020 гг.

Наименование	Данные		Оценка
	2019	2020	
Коэффициент автономии	0,942	0,945	Очень высокая
Доля текущих активов в общей сумме активов	0,288	0,292	Низкая

Обеспеченность собственным оборотным капиталом	0,230	0,237	Средняя
Коэффициент текущей ликвидности	8,492	9,602	Очень высокая
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,718	6,668	Очень высокая
Рентабельность активов	0,182	0,023	Средняя
Оборачиваемость активов	0,370	0,342	Низкая

После осуществления данного этапа в таблице 2.2.12 мы рассчитываем частоту (О) - количество попаданий показателей в оценочные группы.

Таблица 2.2.12 - Результаты оценки кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019-2020 гг. по методике финансовых коэффициентов

Наименование	Значение
Очень низкая (О1)	0
Низкая (О2)	0,286
Средняя (О3)	0,286
Высокая (О4)	0
Очень высокая (О5)	0,429
Х - положение кредитоспособности	0,63
Финансовое состояние	Относительно благополучное
Точность оценки, %	123
Влияние риска	Умеренное

После этого мы рассчитываем главный показатель (Х), непосредственно определяющий положение кредитоспособности клиента, определяем точность оценки и влияние рисков в ПАО «Сургутнефтегаз». На основе результатов проведенной оценки по методике финансовых коэффициентов констатируем, что в соответствии с нормативными значениями рассматриваемое предприятие оценивается как кредитоспособное, финансовое состояние ПАО «Сургутнефтегаз» на конец 2019 г. и 2020 г. является относительно благополучным с вероятностью 123%. Влияние рисков на компанию определяется умеренным.

Таким образом, по результатам оценки компании ПАО «Сургутнефтегаз» присуждается 2 класс кредитоспособности.

Последней методикой оценки кредитоспособности, которой мы воспользуемся в данной работе будет методика Центрального банка Российской Федерации, которая в большей степени анализирует положение компании-заёмщика в долгосрочной перспективе (таблица 2.2.13).

Таблица 2.2.13 - Оценка кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» по методике Центрального банка Российской Федерации за 2019 - 2020 гг.

Наименование	Норматив	Максимальный балл	Данные		Балл за год	
			2019	2020	2019	2020
Коэффициент финансового левериджа	< 20%	8	6,155	5,805	7	8
Коэффициент финансовой зависимости	< 20%	8	5,797	5,487	7	7
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4	8,492	9,602	4	4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,8	5	5,718	6,668	5	5
Оборачиваемость дебит. задолженности	<30 дней	8	5,144	5,149	8	8
Оборачиваемость кредит. задолженности	<30 дней	6	11,265	10,661	6	6
Оборачиваемость запасов	<30 дней	6	14,839	13,860	6	6
Норма валовой прибыли	>35%	40	32,204	31,099	35	34
Норма чистой прибыли	> 12%	40	54,273	6,780	40	20
Коэффициент % покрытия	>9	25	0	0	0	0
Рентабельность капитала	> 15	35	21,307	2,457	36	6
Фондоотдача	>2	40	1,791	1,748	35	34
Сумма баллов		225			190	139

Как видим, в таблице 2.2.13 мы представили результаты вычислений всех необходимых для данной методики показателей по нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 - 2020 гг.

Полученные значения сравнили с нормативными и сопоставили их с максимальным баллом по каждой категории. Проставленные за каждый анализируемый период баллы мы суммируем.

После чего происходит сравнение суммы с потенциальным классом кредитоспособности заемщика.

По итогам осуществленного анализа нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» были присуждены следующие классы кредитоспособности. Так, по результатам проведенной оценки, за 2019 год компания получает 2 класс кредитоспособности, оценивающий ее как хорошую. По результатам за 2020 год кредитоспособность ПАО «Сургутнефтегаз» оценивается как средняя, что соответствует 3 классу по методике ЦБ РФ.

Таким образом, по результатам проведенной оценки на основе методики Центрального банка Российской Федерации мы наблюдаем снижение уровня кредитоспособности организации до 3 класса. Данная оценка не соотносится с полученными нами ранее результатами, поскольку наименьший класс кредитоспособности по предыдущим методикам был равен 2.

В таблице 2.2.14 мы обозначили результаты оценок кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» по всем рассмотренным нами методикам.

Таблица 2.2.14 - Сопоставление результатов проведенной оценки кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз» 2019 - 2020 гг.

Методика	Класс за 2019 г.	Класс за 2020 г.
Классическая рейтинговая оценка	1	1
ПАО «Сбербанк России»	1	1
Анализ денежных потоков	2	2
Финансовых коэффициентов	2	2
Центрального банка Российской Федерации	2	3

Насколько мы видим из результатов совокупной оценки - невозможно достоверно определить уровень кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз».

Поскольку рассмотренное нами предприятие существует в зависимости от текущих и будущих цен на нефть, приносит в бюджет Российской Федерации крупные налоговые платежи и является работодателем для более чем ста тысяч человек, то корректная оценка состояния его кредитоспособности имеет важное значение для отечественной экономики.

2.3 Проблемы кредитования предприятия

Проблематика выбора источников финансирования для ПАО «Сургутнефтегаз» очень актуальна, поскольку регулярно, например, каждый финансовый год предприятие должно осуществлять финансирование капиталовложений. При этом за редким исключением организация реализует лишь один проект, как правило, ПАО «Сургутнефтегаз» направляют финансовые средства в несколько проектов, являющихся разнонаправленными по срокам и характеру инвестиций.

Волатильность мировых цен на нефть вызывает неравномерные потоки прибыли ПАО «Сургутнефтегаз» в связи с чем, за счет собственных и заемных средств предприятия восполняют недополученную ренту для инвестиционных целей.

На современном этапе экономического развития России особенность кризиса состоит как в ограничении национальных источников финансирования деятельности, так и ограниченный доступ к источникам инвестиций для целей нефтегазового сектора за границей из-за действия ограничений, вызванных введенными санкциями в отношении Российской Федерации.

В связи с ограниченным доступом к кредитным финансовым ресурсам зарубежных организаций со стороны предприятий нефтегазового сектора в частности, образовывается недоступность банковского кредитования как источника краткосрочного финансирования.

Недостаточность фондирования банков, предоставляющих ПАО «Сургутнефтегаз» инвестиции в крупные долгосрочные проекты, плюс санкционные ограничения в доступе к международным фондовым рынкам, не позволяют ПАО «Сургутнефтегаз» в достаточной степени использовать облигационные займы и иные источники финансирования проектов.

В целом для ПАО «Сургутнефтегаз» введение секторальных санкций является отрицательным событием, так:

- ПАО «Сургутнефтегаз» сталкиваются с необходимостью привлекать кредитные ресурсы не только в национальной валюте, но и в иностранной, что ведет к увеличению общих рисков предприятия в связи с увеличением %, экономических, валютных рисков;
- кредитные организации не заинтересованы в понижении % по выдаваемым займам;
- нестабильность цен на мировом рынке нефти генерируют риск невозврата кредитов с установленный срок;
- для иностранных инвесторов российский рынок не в достаточной степени привлекателен.

Таким образом, можно резюмировать, что в виду влияния санкций проявляется недостаточность инструментов и механизмов, способных в полной мере обеспечить дифференциации финансового участия в инвестировании деятельности ПАО «Сургутнефтегаз».

Активное введение санкций в отношении России началось в 2014 году ввиду присоединения Крыма. На данный момент уже практически 6 лет Российская Федерация осуществляет свою социально-экономическую деятельность в условиях ограничений все вводимыми вновь санкциями. Исходя из пройденного временного отрезка и получаемых показателей можно сказать, что в целом экономика страны сумела адаптироваться новым реалиям.

Санкции включают в себя и предприятия разных отраслей и отдельных граждан нашей страны. Еще с 2014 года действуют ограничения в отношении крупнейших банков (например, Сбербанк, ВТБ), предприятий ОПК (например, Уралвагонзавод), нефтегазовых корпораций (например, Роснефть, Газпром нефть). Показатели деятельности таких предприятий нельзя назвать критическими, в том числе ПАО «Сургутнефтегаз».

В первую очередь санкции оказывают свое негативное влияние следующим образом, так, например, ПАО «Сургутнефтегаз» не может привлечь дешевый и долгосрочный заемный капитал как от американских, так и от европейских банков. Первый период времени после введения ограничений стал тяжелым, однако на данный момент для стабильного существования средств достаточно.

Среди секторальных санкций, введенных ЕС в отношении России, ощутимыми были запреты на кредитование, инвестиции и предоставление технологичного оборудования, необходимого для предприятий разных отраслей, включая добывающую. На экономику страны известия о новых санкционных пакетах оказывают влияние в виде колебаний валютных курсов.

Однако не всегда санкции оказывают лишь негативное воздействие, например, ввод США санкций против Венесуэлы и Ирана обернулись для России ростом поставок нефти в штаты, в результате наша страна стала второй по

продаже нефти, после Канады на рынке нефти США. Также ПАО «НК «Роснефть» полностью прекратила свою деятельность в Венесуэле после ввода санкций на ее дочернее предприятие Rosneft Trading S. A. В результате выхода РФ приобрела активы Роснефть в Венесуэле.

США пытается ограничить Россию не только в геополитическом, но и в экономическом плане. Одним из ярких примеров является ввод санкций против подрядчиков газопровода «Северный поток - 2» в результате чего строительство было приостановлено. Позже Правительством России было принято решение о завершении строительства газопровода своими силами, прибегнув к трубоукладчику «Академик Черский». Со стороны США последовало новое заявление о намерении ввести санкции против этого газопровода после его постройки.

В начале 2020 года Конгресс США сформировал новый пакет санкций против России - DASKAA. Суть состоит в вводе ограничений в отношении участия американского бизнеса в совместных проектах с энергетическими компаниями России. В случае заключения этого соглашения Россию ограничат от ряда современных технологий необходимых для добычи нефти и газа и введут запрет на сделки с новым суверенным долгом, что может негативно отразиться на кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз».

В течение 2020 года сохранялась напряженная атмосфера в геополитическом отношении, а также продолжилось введение ограничительных санкций в связи с этим наблюдалось ослабление рубля. Так, ссылаясь на данный Банк международных расчетов среднегодовой курс рубля в номинальном выражении к доллару США составлял 64,73 руб., что на 3% ниже к 2019 году.

В основном это было связано с тем, что в августе 2020 года в связи с обострением торгового противостояния Китая и США, а также наряду с введением очередного пакета санкций в отношении России, касающихся на этот раз российских еврооблигаций. Минфин США опубликовал запрет участия американских инвесторов в размещении новых бумаг. В виду этих событий был зафиксирован спад курса рубля на 5%. В сентябре курс несколько укрепился, на

это повлияла стабилизацией ожиданий, связанных с инфляцией и само ее снижение.

Введенный запрет может осложнить экспозицию последующих выпусков на международном рынке. Однако отметим, что за период ввода санкций в отношении Российской Федерации, была наращена самостоятельность экономических субъектов и страны в целом, поэтому укажем, что потребность в займах из внешнего рынка у Минфина России невелика.

При этом в декабре 2020 в связи с ростом цен как нефть, улучшением переговоров Китая и США, а также уменьшением ключевой ставки ФРС США был отмечен рост спроса на финансовые активы Российской Федерации со стороны нерезидентов. По итогам года нерезидентами было приобретено облигаций федерального займа на 1080 млрд. руб., что превышает объем проданный ими в 2019 году.

Однако несмотря на все происходящее реальный эффективный курс рубля по данным ЦБ РФ за 2020 год увеличился на 8,4%, в т.ч. на 11,7% к евро и на 7,6% к доллару США.

По итогу, на 01.01.2020 г. на рынке ОФЗ доля нерезидентов составила 32,2%, что означает рост на 7,8%. Такой рост спроса со стороны иностранных инвесторов является максимальным и связан с сокращением рисков, вызванных санкциями, а также относительно стабильным макроэкономическим климатом в стране в сравнении с большинством представителей стран, характерных для формирующегося рынка. Номинальный курс рубля окреп и составил 62,27 руб., а доходность ОФЗ за 2020 год упала ниже досанкционного уровня апреля 2019г. и составила 6,07%.

Отметим продолжение выполнения концепции по части стимулирующего банковского регулирования, в соответствии с которой на все кредиты под проектное финансирование был распространен особый порядок формирования резервов в отношении предоставленных в контексте осуществления механизма проектного финансирования займов и кредитов при участии «ВЭБ.РФ» - государственной корпорации развития.

Так, для стимулирования кредитования ПАО «Сургутнефтегаз» банкам разрешено на 1 классификационный уровень повышать уровень качества ссуд. Основанием для этого решения является намерение заемщика применять полученные ресурсы для финансирования операционной деятельности ПАО «Сургутнефтегаз». При этом необходимо придерживаться соглашения об уровне финансовой устойчивости, операционной деятельности и качестве обслуживания долга заемщиком.

Размещение на территории Российской Федерации производства высокотехнологичных составляющих нефтегазовой отрасли в том числе и СПГ-оборудования. Это осуществлено в связи с санкциями секторального характера в отношении запрета на ввоз из заграницы такого рода компонентов. Что в перспективе может негативно сказаться на нефтегазовой отрасли и экономике страны в целом.

Также в рамках предоставления помощи компаниям, в том числе и ПАО «Сургутнефтегаз», оказывавшимся в сфере воздействия вводимых со стороны иностранных государств санкций до 31.12.2021 г. введен льготный подход по формированию резервов.

На рублевые заемные средства, взятые под рублевое обеспечение ВЭБ.РФ введен льготный коэффициент взвешивания по риску в размере 20%. Он применяется в отношении расчета норм достаточности капитала Более того, ПАО «Сургутнефтегаз», как заемщик кредитной организации, может быть не включена в категорию связанных заемщиков, являющихся исполнителями по Федеральному закону №275-ФЗ или будучи головными исполнителями.

Таким образом, в Российской Федерации продолжаются экономические реформы, от которых, как и от эффективности действий правительства в отношении экономики, финансовой и денежно-кредитной политики, во многом будет зависеть стабильность нашей страны.

Вводимые санкции оказывают отрицательное воздействие на экономику страны, и как результат мы имеем высокие ставки % в российской национальной

валюте. В результате доступность необходимого капитала в том числе для ПАО «Сургутнефтегаз» снижена, а его стоимость - увеличена.

Неизвестность в отношении будущего характера санкционных ограничений и темпов экономического роста соответственно, могут в отрицательном ключе воздействовать на результаты деятельности, перспективы развития и финансовое положение ПАО «Сургутнефтегаз».

Представим в таблице 2.3.1 актуальную структуру финансирования проектов ПАО «Сургутнефтегаз».

Таблица 2.3.1 - Система кредитования и финансирования проектов в ПАО «Сургутнефтегаз»

Масштаб проектного финансирования	Назначение полученных средств в области добычи топливно-энергетических полезных ископаемых
Магистральный	Полученные средства направляют крупным представителям добывающей промышленности для укрупнения экономического и политического влияния на представленных ему рынках
Укрупненный	Средства необходимы промышленным группам, холдингам и альянсам нефтегазового сектора в целях улучшения как капитальных, так и финансовых активов
Простой	Финансирование затрагивает обособленный экономический субъект, не являющийся частью нефтегазовой корпорации и энергетического холдинга, и направлено на совершенствование основного капитала

Рассмотрим статистику банковского кредитования резидентов и индивидуальных предпринимателей в области добычи топливно-энергетических полезных ископаемых на первое января 2018 - 2021 года (таблица 2.3.1).

Насколько мы видим из представленных данных, за рассматриваемые первые два периода отметим значительный рост доли ТЭК в общей массе выданных кредитов на 2018 - 2019 год, достигнув показателя в 5,442%. Вторая половина анализируемого периода с 2020 г. по 2020 г. отражает тенденцию к сокращению предоставленных кредитов и достигает значения в 2,943%, что приближено к результату середины 2018 года.

Таблица 2.3.1 - Статистика банковского кредитования по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых за 2018 - 2020 гг.

Наименование	01.01. 2018 г.	01.01. 2019 г.	01.01. 2020 г.	01.01. 2021 г.
Доля кредитов, предоставленных юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, на осуществление добычи топливно-энергетических полезных ископаемых в общем объеме таковых кредитов, %	2,684	5,442	3,753	2,943
Доля задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, на осуществление добычи топливно-энергетических полезных ископаемых в общей задолженности таковых кредитов, %	4,291	5,608	5,946	3,088
Доля просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, на осуществление добычи топливно-энергетических полезных ископаемых в общей просроченной задолженности таковых кредитов, %	0,396	0,282	0,253	0,274

К 01.01.2020 году удельный объем кредитов в валюте в области добычи топливно-энергетических полезных ископаемых сократился на 6,1%. Фактором к снижению стало рефинансирование валютных кредитов - рублевыми, в виду снижения ставок по рублевым займам.

Сдерживание объемов кредитования корпоративных клиентов, в том числе и нефтегазовых, происходит в связи с ограничительными мерами, выраженными ужесточенными требованиями банков к финансовому положению заемщиков по предоставлению займов, выдвинутыми Центральным банком России. Также снижение могло быть вызвано сокращением количества кредитных организаций, имеющих право осуществлять свою деятельность.

Объем просроченной задолженности увеличился на 8% с 2020 по 2021 годы. На увеличение ее размера отказало и продолжает оказывать нестабильная ситуация на экономическом рынке Российской Федерации, включая есть постоянные колебания национальной и иностранной валюты. Также эксперты заявляют, что это лишь техническая просрочка, и связывают описанный рост с

изменениями учетной политики ЦБ, связанными в том числе с приближением национальной учетной политики к образцу МСФО.

Предприятия добывающей промышленности, а в частности задействованные в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, такие как ПАО «Сургутнефтегаз», были из пятерки антилидеров по размерам задолженности. Данное снижение вызвано пониженным спросом купонных заемщиков. Снижение спроса эксперты связывают с ростом востребованности привлечения облигационных заимствований. Отмечается прирост показателя обращения облигаций на 15% по итогам 2020 года.

Рассмотрим долговую нагрузку российских нефтегазовых корпораций. В качестве единого вектора оценки и сравнения результатов предприятий нефтегазового сектора относительно заимствований нами будет применен коэффициент Долг / EBITDA. В котором чистый долг (далее долг) определяется суммированием значений краткосрочных кредитов и займов текущей долгосрочной задолженности по ним, долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных и долгосрочных векселей к уплате минус денежные средства и их эквиваленты. EBITDA же представляет собой прибыль предприятия без вычета амортизации, налогов и процентов по обязательствам.

Согласно информации, представленной в годовом отчете ПАО «Сургутнефтегаз» наделена внушительным размером собственных денежных средств. Об этом же свидетельствуют данные гистограммы с отрицательными значениями показателя (рисунок 2.3.1).

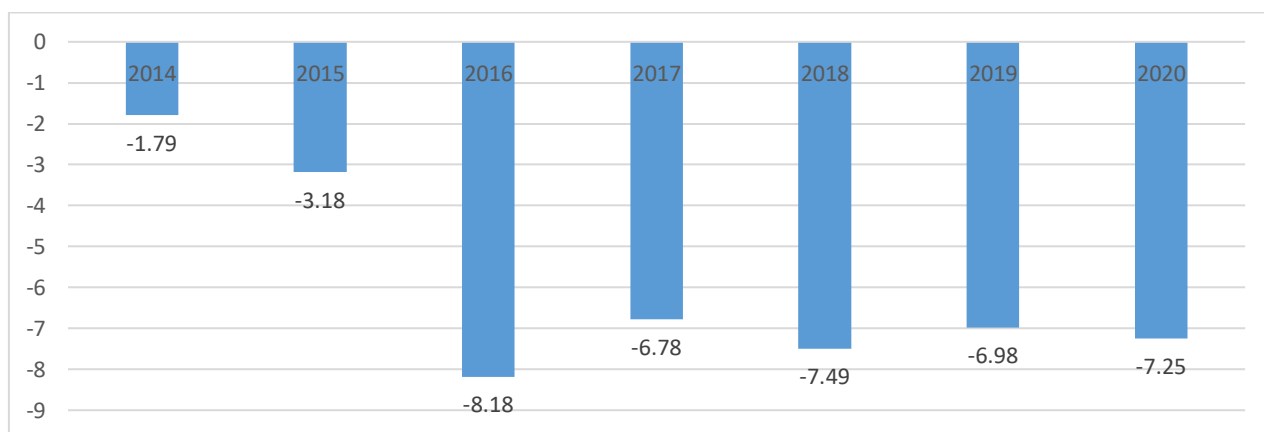


Рисунок 2.3.1 - Долг / EBITDA ПАО «Сургутнефтегаз» 2014 - 2020 гг., МСФО

Нефтегазовая компания не занимается привлечением заемных ресурсов как на долговом, так и на денежном рынках для осуществления финансирования своей текущей деятельности и продолжительных инвестиционных проектов.

Такие результаты достигнуты благодаря грамотно организованному финансовому планированию, способствующему формированию сбалансированной структуры денежных потоков компании. В связи с чем риск ликвидности для компании является незначительным.

Таким образом мы проанализировали состояние нефтегазового сектора в 2019-2020 гг. и оценили финансовую устойчивость компаний сектора, а также отразили новые изменения, вызванные коронавирусной инфекцией.

Рассмотрели санкции против России и их влияние на экономику страны и кредитование предприятий нефтегазового сектора. Проанализировали источники заимствования нефтегазовых корпораций.

Подводя итог скажем, что на кредитоспособность ПАО «Сургутнефтегаз» и упорядоченное формирование, и применение финансовых ресурсов значительное воздействие оказывают ценовые шоки, вызванные нестабильным состоянием внутреннего сырьевого рынка, а также невозможность точного форкастинга уровня спроса и постоянные колебания курсовых разниц.

Нарастающий характер вводимых санкционных ограничений западными странами в отношении Российской Федерации усложняют осуществление финансирования проектов ТЭК (например, по шельфовой нефтедобыче, являющейся колоссальным источником топлива и соответственно потенциального дохода), что в свою очередь приводит к их торможению и замораживанию.

Это вызвано препятствиями по размещению средств в России иностранными инвесторами и привлечению иностранных кредитов ПАО «Сургутнефтегаз».

Ввиду влияния указанных факторов компании отечественного нефтегазового сектора, в том числе и ПАО «Сургутнефтегаз» сталкиваются с

трудностями, что заставляет их обращаться к доступным банковским структурам для получения финансов.

При этом наблюдается сдерживание объемов кредитования нефтегазовых корпораций в 1,86 раз с 2018 по 2020 гг. поскольку их можно отнести к рисковым видам вложения средств. А также в связи с ограничительными мерами по ужесточению требований банков к финансовому положению заемщиков по предоставлению займов, выдвинутыми Центральным банком России.

При всем сказанном, отметим, что финансовая устойчивость и долговая нагрузка анализируемых предприятий за рассматриваемый период в целом достаточно стабильны, а показатели находятся на нормальном уровне. На что вероятно оказала влияние государственная поддержка ТЭК.

3. Рекомендации по повышению кредитоспособности ПАО «Сургутнефтегаз»

3.1 Предложения по повышению кредитоспособности компании

В качестве повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия предлагается следующие мероприятия:

1. *Мероприятия по замене устаревшего оборудования.* Специфика деятельности ПАО «Сургутнефтегаз» такова, что предприятие ограничено в свободе выбора отраслевого оборудования и применяемых технологий, которые регламентируются Ростехнадзором.

Представим гидравлические буровые установки типа GBU-80L, используемые в деятельности ПАО «Сургутнефтегаз».

Буровая установка – это комплекс буровых машин, механизмов и оборудования, смонтированный на точке бурения и обеспечивающий с помощью бурового инструмента самостоятельное выполнение технологических операций.

Гидравлическая буровая установка GBU-80L предназначена для бурения вертикальных и наклонных скважин вращательным способом, с использованием шнекового и колонкового инструмента, бурение с промывкой и продувкой, для закручивания свай, под тепловые насосы.

Технические характеристики данной установки:

- тип установки - малогабаритная на прицепе;
- крутящий момент - 960 Н/м;
- тип двигателя – бензиновый;
- ДВС - ВАЗ-2106;
- мощность установки - 80 л.с.;
- тип привода подачи каретки – цилиндр.

Глубина бурения:

- с промывкой - 150 метров;
- с продувкой - 50 метров;
- со шнеком - 25 метров;

- Масса - до 750 кг.

Гарантия - 2 года.

Гидравлические буровые установки GBU-80L были приобретены исследуемым предприятием ПАО «Сургутнефтегаз» в 2006 году.

Нормативный срок службы данных установок составляет 10 лет. Себестоимость гидравлической буровой установки GBU-80L составляет 390 тыс. руб.

По данным эксплуатации гидравлических буровых установок на исследуемом предприятии на 31.12.2020 г., представленным в таблице 3.1.1 и произведем расчет физического износа гидравлической буровой установки.

Таблица 3.1.1 - Данные по эксплуатации гидравлических буровых установок

Элементы гидравлической буровой установки GBU80L	Фактический физический износ, %	Себестоимость изготовления элемента буровой установки, тыс. руб.	Срок службы элемента буровой установки, лет
Основные корпусные детали установки	90	255	10
Коробка скоростей и передач	75	60	10
Шпиндельная группа буровой установки	70	45	5
Электрооборудование	35	30	5

Определим ежегодный физический износ гидравлических буровых установок GBU-80L за последние 5 лет и полученные данные представим в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2 – Расчет физического износа гидравлической буровой установки

Показатель	2020 г., %
Износ основных корпусных деталей установки	58,85
Износ коробки скоростей и передач	11,54
Износ шпиндельной группы буровой установки	4,04
Износ электрооборудования	2,50
Износ установки в целом	76,93

$$\Phi 1 = (0,90 * (255 / 390) * (10 / 10)) * 100\% = 0,90 * 0,65 * 100\% = 58,85\%$$

$$\Phi 2 = (0,75 * (60 / 390) * (10 / 10)) * 100\% = 0,75 * 0,15 * 100\% = 11,54\%$$

$$\Phi 3 = (0,70 \cdot (45/390) \cdot (5/10)) \cdot 100\% = 0,70 \cdot 0,12 \cdot 0,5 \cdot 100\% = 4,04\%$$

$$\Phi 4 = (0,65 \cdot (30/390) \cdot (5/10)) \cdot 100\% = 0,65 \cdot 0,08 \cdot 0,5 \cdot 100\% = 2,50\%$$

Таким образом, общий износ гидравлических буровых установок GBU80L составляет почти 77%. Можно сказать, что в настоящее время в ПАО «Сургутнефтегаз» используется старое оборудование, которое требует значительных затрат на ремонт и техническое обслуживание. Низкая производительность оборудования сдерживает увеличение объема выпуска.

Современные буровые установки представлены более производительными и надежными моделями, отвечающими возрастающим требованиям бурения и новейшим достижениям науки и техники. Повышение производительности и надежности буровых установок является залогом успешного выполнения непрерывно возрастающих объемов бурения.

Планируется замена пяти гидравлических буровых установок GBU-80L на самоходные буровые установки SVAIKRUT-80LS, смонтированные на гусеничном шасси с двигателем ВАЗ-2106.

Самоходная буровая установка SVAIKRUT-80LS предназначена для бурения вертикальных и наклонных скважин вращательным способом, с использованием шнекового и колонкового инструмента, бурение с промывкой и продувкой, для закручивания свай, под тепловые насосы.

Технические характеристики:

- тип установки - малогабаритная на гусеничном ходу;
- крутящий момент - 4000 Н/м;
- тип двигателя – бензиновый;
- мощность установки - 80 л.с.;
- ДВС - ВАЗ-2106;
- тип привода подачи каретки – цепной.

Масса - до 1000 кг. Гарантия - 2 года.

С целью повышения инвестиционной привлекательности корпорации необходим *программный комплекс для улучшения управления финансовыми*

потоками, поэтому предлагаем внедрение программного обеспечения для повышения эффективности финансового менеджмента в компании.

Работа с большим количеством клиентов оказывает определённое влияние на деятельность ПАО «Сургутнефтегаз». Все услуги по данным заказам проходят тщательную проверку на качество и соответствие всем требуемым характеристикам. Поэтому стоит провести автоматизацию данного процесса. Для устранения данных проблем и повышения эффективности деятельности стоит рассмотреть внедрение современных ERP систем на предприятии. В данный момент ПАО «Сургутнефтегаз» использует устаревшую модель.

Главным внутренним ограничением является отсутствие мощного серверного оборудования, которое способно эффективно справляться с большим потоком данных. Кроме этого, необходимо наличие быстрого и стабильного соединения по локальной сети.

Внутренние условия ПАО «Сургутнефтегаз» для выбора ERP систем:

- стабильная единовременная работа 100 человек в системе;
- комплексная ERP система, включающая в себя следующие основные блоки: управление запасами, планирование материалов, управление складом, бизнес аналитика, объёмный финансовый блок с автоматизированной системой планирования, управление персоналом;
- адекватная стоимость программного обеспечения до 10 000 тыс. руб.

В настоящее время существует достаточно большое количество различных ERP систем, позволяющих управлять ресурсами предприятия. Однако, в связи с ограничениями, которые были перечислены выше, отобраны три варианта – это «1С:Предприятие 8. ERP Управление предприятием», «Галактика ERP» и разработка собственной ERP системы. Обе организации являются российскими разработчиками ПО и внесены в единый реестр российского программного обеспечения, что было одним из факторов выбора. Стоит подробнее рассмотреть каждый продукт, чтобы оценить его функциональные возможности.

Разработка собственной ERP системы. Разработка собственной ERP системы является целесообразным процессом, когда на рынке нет подходящего

по требованиям организации программного продукта или существующие программы требуют существенных доработок до 50% функциональных возможностей. Собственная система подстраивается под уникальные бизнес-процессы предприятия, специфику деятельности и особенности.

В основном, разработкой систем занимаются крупные предприятия, поскольку выбор программного обеспечения невелик для таких масштабов. Разработка ERP – это сложный и трудоёмкий процесс, который требует высокой квалификации технических специалистов, аналитиков и проектной команды. Поэтому предприятия обращаются в специализированные компании, которые занимаются подобными проектами и имеют шаблонные решения для часто возникающих в работе задач. В целом, этапы разработки ERP системы следующие: разработка технического задания с учётом особенностей предприятия, анализ бизнес-процессов, разработка дизайна интерфейса, техническая разработка системы по ТЗ, тестированные программы, внедрение и последующее техническое сопровождение. Стоимость каждого этапа индивидуальна для каждого предприятия и зависит от выбранного разработчика, сложности бизнес-процессов и других факторов.

В рамках собственной системы можно выбирать модули под свой бизнес. К основным таким блокам относятся: финансы и финансовый директорский учёт, управление услугами, планирование, продажи и маркетинг (CRM блок), управление запасами и складом, управление человеческими ресурсами.

Основные преимущества собственной ERP системы:

- индивидуальная конфигурация, подходящая под цели и задачи предприятия;
- возможность изменять функциональные возможности каждого блока;
- постоянная поддержка со стороны разработчиков.

Основные недостатки системы:

- высокая стоимость по сравнению с шаблонными предложениями;
- длительный срок разработки и внедрения, может длиться более 1 года;

- необходимость внесения разработанного ПО в единый реестр отечественных программных систем.

1С:Предприятие 8. ERP Управление предприятием

Фирма «1С» – российский разработчик программного обеспечения для делового и домашнего назначения. Работает на рынке почти 30 лет, за которые смогла зарекомендовать себя, как надёжный и выгодный партнер. Помимо разработки ПО и поддержки пользователей, «1С» является официальным дистрибьютором программных продуктов известных производителей, таких как Microsoft, Лаборатория Касперского и других. Наиболее популярной программой является «1С:Финансовый директор», предназначенная для ведения финансовый директорского учёта и отчётности.

Система программ «1С:Предприятие» используется для автоматизации управления и учёта на различных предприятиях из разных отраслей, благодаря высокой адаптивности под конкретную организацию. В данную систему входит множество решений для управления финансами предприятия, расчёта заработной платы и управления кадрами, разнообразные отраслевые и специализированные решения.

Следует подробнее разобраться в одной из программ системы «1С:Предприятие» - «1С:ERP Управление предприятием». «1С:ERP Управление предприятием» - это инновационное и эффективное решение для создания комплексной информационной системы управления средними и крупными предприятиями. Программный продукт позволяет автоматизировать основные бизнес-процессы, оценивать эффективность деятельности предприятия в разрезе отдельных подразделений, контролировать основные ключевые показатели в режиме реального времени.

Функциональные возможности «1С:ERP Управление предприятием»: управление производством, управление затратами и себестоимостью, мониторинг и анализ показателей деятельности, регламентированный учёт, управление персоналом и расчёт заработной платы, управление взаимоотношениями с клиентами, управление закупками, управление

финансами и бюджетирование, управлением складом и запасами, казначейство. Поскольку на предприятии ПАО «Сургутнефтегаз» выявлены проблемы с финансовым состоянием, необходим контроль показателей и внедрение системы планирования, то стоит некоторые функции рассмотреть подробнее.

Управление затратами и расчёт себестоимости позволяет отражать материальные, трудовые и финансовые затраты. Подсистема детализирует себестоимость до объёма исходных затрат, что поможет оценить их обоснованность и целесообразность. Кроме этого, в подсистеме есть функция ведения раздельного учета по видам деятельности, распределения затрат по направлениям деятельности. Важной для предприятия является возможность вести обособленный учёт себестоимости по разным заказам.

Подсистема управления финансами и бюджетирования необходима для эффективной работы финансового отдела предприятия. Данная подсистема позволяет осуществлять планирование деятельности предприятия, контролировать достижение целей, принимать эффективные управленческие решения. Функция может быть реализована для стратегического, тактического и оперативного уровней. Подсистема обладает удобной настройкой структуры бюджета с помощью табличных форм, расширенной аналитикой, возможностью моделирования сценариев, а также наглядно управлять бюджетным процессом с использованием графиков и диаграмм.

Подсистема управления складом и запасами предназначена для автоматизации торгово-складской деятельности. ПАО «Сургутнефтегаз» имеет большие запасы. Подсистема позволит автоматизировать внутреннее потребление, вести обособленный учёт запасов на складе для выполнения заказов, создать оптимальную систему хранения материалов с учётом особенностей производства и загрузки склада. Функция статистического анализа запасов и проведение ABC/XYZ-анализа предотвратит появление «залежавшихся» запасов.

Основными преимуществами системы «1С:ERP Управление предприятием» являются:

- настраиваемый под каждого пользователя интерфейс, возможность изменять функциональные возможности без знания языков программирования;
- конкурентоспособная, относительно низкая цена по сравнению с другими предложениями в отрасли;
- соответствие Российским стандартам финансовый директорского учёта, быстрая адаптивность к изменению законодательной базы;
- распространённость системы, простота внедрения и эксплуатации;
- осуществление информационно-технического сопровождения сертифицированными специалистами партнёров «1С»;
- широкие функциональные возможности для всех направлений деятельности предприятия.

Недостатки системы заключаются в следующем:

- изменение функциональных возможностей не влияет на конечную стоимость продукта, то есть функционал может оказаться избыточным;
- недостаточно высокий уровень безопасности данных программного продукта, что связано с высокой популярностью среди пользователей;
- платные ежемесячные обновления требуют дополнительных финансовых затрат.

Галактика ERP. Корпорация «Галактика» - российский разработчик программного обеспечения для крупных предприятий и холдингов. Программные продукты предназначены для осуществления планирования производства, финансовых результатов, ключевых показателей деятельности.

«Галактика ERP» - это современная автоматизированная система, предназначенная для решения текущих и стратегических задач предприятий. Важная особенность – это модульный принцип построения системы, в соответствии с которым предприятие самостоятельно выбирает необходимые для работы модули и создаёт подходящую для себя конфигурацию. Функциональные возможности: управление финансами и бюджетом, ведение финансовый директорского и налогового учёта, управление логистикой,

управление производством, управление персоналом. В рамках каждой из функций предусмотрены подсистемы, которые можно включать в конфигурацию или исключать из неё при отсутствии необходимости данных функций.

Блок «управление финансами» хорошо развит и обладает всеми необходимыми функциями. К ним относятся финансовое планирование, бюджетирование и анализ финансового состояния. Формирование и согласование бюджетов происходит в автоматическом режиме, что сокращает время на выполнение данных процедур. Также данная функция позволяет контролировать исполнение бюджета, вносить необходимые изменения, проводить анализ фактических и плановых показателей. Финансовое планирование – это удобный инструмент для минимизации финансовых рисков, повышению ликвидности предприятия и контролем над надлежащим исполнением обязательств. Автоматизированная функция финансового анализа позволяет анализировать отчётность, выявлять проблемные места, проверять правильность и полноту заполнения форм отчётности, детализировать информацию по каждому показателю, в том числе по центрам ответственности, периодам и валютам.

Помимо перечисленных ранее функций, «Галактика ERP» обладает рядом специализированных возможностей. Например, при осуществлении ремонтной деятельности, система позволяет планировать ремонтные работы, вести учёт и анализ выполненных работ, определять потребность в ресурсах. Также, программный продукт позволяет автоматизировать процессы, связанные с контролем качества продукции и закупаемых полуфабрикатов, что важно для предприятий, выполняющих государственные оборонные заказы.

Выявлены следующие преимущества системы:

- гибкая настройка аналитического учёта;
- отсутствие «лишнего» функционала из-за модульного принципа построения системы;
- высокая производительность и масштабируемость.

Недостатками системы являются:

- трудоёмкий и длительный процесс внедрения системы;
- небольшое количество выбора ключевых функциональных возможностей;
- в большей степени предназначена для ведения финансовый директорского и налогового учёта.

Таким образом, с целью повышения уровня финансового менеджмента и улучшения финансового состояния, было предложено, разработать метод диагностирования компетенций, который позволит выявить текущий уровень профессионализма работников финансовой службы, а также отбирать на высокие должности действительно компетентных специалистов.

С целью оперативного реагирования на финансовые угрозы предложено внедрить программный комплекс по управлению финансовым менеджментом на предприятии.

На основе анализа основных показателей финансового можно сделать вывод, что компания имеет довольно неплохую базу для дальнейшего развития, большинство финансовых показателей у нее на общепринятом уровне и даже выше его, однако ей требуются привлеченные инвестиции для оптимизации развития и совершенствования основной деятельности.

Для ПАО «Сургутнефтегаз» такими направлениями совершенствования своей деятельности будут:

- переводение находящихся на балансе компании-учредителя автоцистерн, перевозящих сжиженный газ, на баланс ПАО «Сургутнефтегаз»;
- включение в номенклатуру предлагаемых компанией услуг продажу стеклоомывающей жидкости для автомобилей;
- установка специального газонасосного оборудования для заправки легковых и грузовых автомобилей пропаном и т.д.

Для этого требуются дополнительные серьезные инвестиции, и задача оценки финансового состояния компании – провести качественный анализ всех основных показателей для информации потенциальным инвесторам.

Невзирая на то, что исследуемая нами компания не имеет признаков прекращения деятельности, однако некоторые ее показатели указывают на отсутствие позитивной динамики развития, а отсутствие на балансе компании собственных активов негативно сказывается на общих темпах роста и развития компании.

Отраслевые соотношения для разных видов бизнеса в России как стране с рыночной экономикой для определения стоимости бизнеса уже изучены экспертами и сведены в специальные таблицы (таблица 3.1.3).

Таблица 3.1.3 - Отраслевые соотношения на рынке РФ для определения стоимости компаний

Вид бизнеса	Соотношение между финансовыми показателями и ценой компании, которое позволяет оценить бизнес
Страховые компании	120-150% от комиссионных в год
Бензозаправочные и газозаправочные станции	1,2 – 2,0 % выручки компании за 1 месяц
Машиностроительные предприятия	150-200% от суммы чистых доходов и запасов
Предприятия розничной торговли	0,75-1,5 % суммы величины дохода в год и стоимости оборудования и запасов компании
Кафе и бары	Сумма объемов продаж за 6 месяцев и стоимости лицензии
Кофейни и пиццерии	Сумма 4-кратной прибыли за 1 месяц и стоимость запасов
Рекламные компании	75 % от выручки за год
Хлебопекарни	Сумма 15% объема продаж в год, стоимости оборудования и стоимости запасов
Автосалоны	Сумма 50% выручки в год и товарных запасов
Аптеки	Сумма 75% прибыли в год и стоимости оборудования и товарных запасов
Автомастерские	Сумма 2-кратной месячной прибыли и рыночной стоимости оборудования

Так, в частности, для компаний, занимающихся реализацией топлива, цена определяется, исходя в среднем из ее 1-2-месячной выручки. Определим ее для ПАО «Сургутнефтегаз», взяв за основу среднее значение – срок 1,5 месяца.

Любой инвестиционный проект предполагает увеличение текущих показателей производства (выпуска, реализации и т.д.) товаров и услуг предприятия или отрасли в целом. Поэтому необходимым условием для его внедрения в практическую деятельность предприятий является обоснование

экономической эффективности и целесообразности. Фактически экономическое обоснование любого инвестиционного проекта – это его бизнес-план, эффективность которого рассчитывается на основе действующих Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (официальное издание), утвержденных 21 июня 1999 г. № ВК 477 общим приказом Министерства экономики, Министерства финансов, Государственного комитета РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике.

Для анализируемой нами компании возникла насущная необходимость во внедрении инвестиций в свою основную деятельность, так как в последние годы, согласно приведенным в главе 2 расчетам, большинство финансовых показателей компании указывают на недостаточный уровень развития и даже стагнацию, что для предприятия, работающего на рынке розничной торговли газомоторным топливом, в условиях все увеличивающейся конкуренции является недопустимым:

- нестабильность роста основных запасов компании;
- колебание динамики роста финансовых активов;
- колебание динамики финансовой задолженности;
- наблюдается существенный дефицит ликвидности компании, обусловленный недостаточностью материальных средств на балансе (все основные мощности, цистерны со сжиженным газом компания арендует и не имеет на них права собственности).

Поэтому для увеличения ее стоимости необходимо внедрение инвестиционного проекта, представляющего собой комплекс мер и мероприятий по таким направлениям:

1. Во-первых, необходимо перевести на баланс компании с баланса компании-учредителя – ООО «Газойл» все имеющиеся автоцистерны для заправки техники сжиженным газом. Согласно проведенному анализу, благодаря данному шагу будет достигнута существенная экономия средств и повысится прибыль, а также будет решена проблема ликвидности финансовых средств компании.

2. Во-вторых, нужно организовать на имеющихся в Сургуте и Сургутской области заправках компании для заправки автотехники сжиженным газом специальные пункты продажи стеклоомывающей жидкости для автотранспорта. Согласно проведенным дополнительным расчетам, при среднестатистических объемах продаж (около 40-60 л. в день) на каждой газовой заправке (всего их 42) общая прибыль от внедрения данного шага составит около полумиллиона рублей в месяц.

3. В-третьих, нужно организовать поставки газозаправочного оборудования, модифицированного сотрудниками компании, другим сетевым реализаторам газового конденсата для автотехники, в первую очередь для заправки ее пропаном. Именно данное предложение и требует наибольшую долю инвестиционных вложений – более 25 млн. рублей на протяжении 2 инвестиционных лет.

4. В-четвертых, организовать пункты установки газового оборудования на легковые и грузовые автомобили на всех АГНКС компании. Для этого планируется:

- подписать коммерческие договоры поставки газового оборудования на легковые и грузовые автомобили с компаниями – производителями в регионе;
- расчистить территорию, арендованную для заправки сжиженным газом, для установки дополнительных складских помещений;
- подготовить всю необходимую техническую и разрешительную документацию соответствия работ.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Представим экономическое обоснование мероприятия по замене пяти гидравлических буровых установок на гидравлические буровые установки на предприятии ПАО «Сургутнефтегаз».

Проведем анализ возможных поставщиков буровых установок. В г. Сургуте поставками и продажами самоходных буровых установок SVAIKRUT-

80LS занимается компания ООО «БурСпецТехника». Также данная буровая установка есть в наличии на складе компании ООО «ЭлМедиа Групп» в г. Новосибирске. ООО «БурСпецТехника» работает на рынке бурового оборудования 11 лет и занимается изучением проблем нефтепереработки, поиском поставщиков, разработкой новейших конструкторских решений, позволяющих клиентам оптимизировать расходы на производство работ и повысить конкурентоспособность.

Цена за буровую установку SVAIKRUT-80LS в обеих компаниях одинакова и составляет 699 тыс. руб. Стоимость доставки у компании ООО «БурСпецТехника» со склада в г. Сургуте составляет 2% от стоимости установки, а доставка у компании ООО «ЭлМедиа Групп» из Новосибирска составит 10% от стоимости установки.

Таким образом, наиболее оптимальным решением будет выбрать ООО «БурСпецТехника» в качестве поставщика самоходных буровых установок. Стоимость пяти установок с учетом доставки равна 3 564, 9 тыс. руб.

Представим расчет дополнительных единовременных затрат на замену пяти буровых установок для предприятия ПАО «Сургутнефтегаз» в таблице 3.2.1.

Таблица 3.2.1 – Единовременные затраты на замену 5 буровых установок

Работа	Сроки	Гарантия	Цена	Самоходные буровые установки SVAIKRUT-80LS
Приобретение новых буровых установок с учетом доставки	От 2 до 4 дней	5 лет	Стоимость 5 буровых установок 3495 тыс. руб. + стоимость доставки 2%	3 564,9 тыс. руб.
Сборка на месте буровых установок	От 1 до 3 дней	3-6 мес.	От 5000 руб.	30 тыс. руб.
Пусконаладочные работы	От 3 до 7 дней	1-6 мес.	От 4000 руб.	98 тыс. руб.
Допуск к работе	От 5 до 14 дней		От 1000 руб.	25 тыс. руб.
Итого	От 11 до 28 дней			3 717,9 тыс. руб.

Таким образом, общие затраты на замену пяти буровых установок составят 3 717,9 тыс. руб. при стоимости пяти установок 3495 тыс. руб. Расчет амортизационных отчислений на 5 лет представлен в таблице 3.2.2.

Таблица 3.2.2 - Амортизация буровых установок

Показатель	2020	2022	2023	2024	2025
Первоначальная стоимость 5 буровых установок на начало периода, тыс. руб.	3495	2796	2097	1398	699
Норма амортизации, %	20	20	20	20	20
Сумма амортизации, тыс. руб.	699	699	699	699	699
Остаточная стоимость 5 буровых установок на конец периода, тыс. руб.	2796	2097	1398	699	0
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.	3145,5	2446,5	1747,5	1048,5	349,5
Налог на имущество, тыс. руб. (2,2%)	69,201	53,823	38,445	23,067	7,689

Приобретенные самоходные буровые установки SVAIKRUT-80LS амортизируются по методу ускоренной амортизации 20% от стоимости в год, а срок эксплуатации составляет от 5 до 7 лет включительно. Амортизационные отчисления составят 699 тыс. руб.

Персонал по обслуживанию буровых установок на предприятии ПАО «Сургутнефтегаз» останется прежним, затраты на формирование фонда оплаты труда останутся неизменны.

Ожидается, что замена пяти буровых установок на исследуемом предприятии приведет к снижению количества потерь от брака на 5% и росту выручки от производства на 1%.

Оценим эффективность приобретения и внедрения ERP-систем

Процесс приобретения и внедрения ERP-систем имеет свои особенности и трудности для каждого отдельного продукта, поэтому целесообразно их рассмотреть.

Покупка и внедрение «1С:ERP Управление предприятием»

Пользователь приобретает программный продукт через официальных партнёров фирмы «1С». Стоимость складывается из основной поставки и клиентских лицензий для работы на двух и более компьютеров, если они находятся в пределах одной локальной сети. Основная поставка включает в себя платформу, прикладное решение и лицензию на использование ПО на одном рабочем месте. Также можно докупить лицензию на сервер приложений

"1С:Предприятия 8" и специализированные продукты, расширяющие возможности системы.

Стоимость основной поставки «1С:Предприятие 8. ERP Управление предприятием» составляет 432 тыс. руб. Стоимость дополнительного пакета лицензий на 100 рабочих мест составляет 360 тыс. руб. Также рекомендуется приобретение лицензии на сервер для повышения продуктивности работы системы, поскольку планируется, что работать в данной системе будет около 100 сотрудников. Лицензия на сервер стоит 86 тыс. руб. Внедрение специалистом фирмы-партнёра будет стоить 86 тыс. руб. Таким образом, общая предварительная стоимость приобретения и внедрения системы составит 964 тыс. руб.

После покупки и установки системы необходимо оформить подписку на её информационно-техническую поддержку. В рамках данной услуги будет проводиться регулярное обновление системы, оказываться помощь при возникновении сбоев в работе. Стоимость подписки на 24 месяца при регулярном продлении составляет 60 869 рублей. Также необходимо провести модернизацию серверного оборудования, её стоимость оценивается в 256 тыс. руб. При этом, необходимо выплатить премию штатному IT специалисту в размере 220 тыс. руб. IT специалист будет заниматься доработкой системы. Итоговая сумма инвестиций – 1 501 тыс. руб.

Покупка и внедрение «Галактика ERP»

Примерная стоимость основного программного продукта составляет 6 500 тыс. руб. Стоимость одной лицензии равна 20 тыс. руб. На покупку 100 лицензий будет потрачено 2 000 тыс. руб. Общая стоимость программного обеспечения будет составлять 8 500 тыс. руб.

Кроме того, обязательна покупка технического сопровождения на один год, стоимость которой рассчитывается как 20% от стоимости лицензий – 400 тыс. руб. Также необходимо провести модернизацию серверного оборудования, её стоимость оценивается в 256 тыс. руб. Внедрение и доработка будет осуществляться штатным специалистом, которому положена премия в размере

220 тыс. руб. Таким образом, итоговая стоимость приобретения и внедрения системы составит 9 376 тыс. руб.

Покупка и внедрение собственной ERP системы

Стоимость разработки, внедрения и последующей поддержки рассчитывается индивидуально для каждого предприятия в зависимости от сложностей, масштаба деятельности. Стоимость написания технического задания составляет 100 тыс. руб. Прототипирование и разработка дизайна интерфейса составляет от 200 000 руб., но предпочтительнее выбрать шаблонные предложения для экономии времени и средств.

Основные затраты связаны с разработкой самого программного продукта. Здесь стоимость зависит от оплаты труда программиста и необходимого количества человеко-часов. Разработка может занимать от 1000 часов, стоимость работы программиста составляет 3,5 тыс.руб./час. Будем считать, что разработка ERP системы для ПАО «Сургутнефтегаз» с полной конфигурацией займёт 5 000 часов. Таким образом, стоимость составит 17 500 тыс. руб. Также необходимо провести модернизацию серверного оборудования, её стоимость оценивается в 256 тыс. руб. Также считаем общие затраты на тестирование, внедрение и сопровождение, которые составляют 2 500 тыс. руб. Итоговая примерная стоимость разработки собственной ERP системы – 20 100 тыс. руб.

Внедрение ERP систем для ПАО «Сургутнефтегаз» является инвестиционным проектом. Поскольку стоимость систем сильно разнится, стоит провести сравнительную оценку эффективности их внедрения, чтобы выбрать наиболее целесообразный вариант. Оценка была проведена с помощью динамических методов анализа инвестиционных проектов таких, как чистая текущая стоимость проекта (NPV), внутренняя норма доходности проекта (IRR), модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), дисконтированный срок окупаемости проекта (PBP). Величина средневзвешенной стоимости капитала составляет 12,8% с учётом страновых рисков. Расчёт чистой приведённой стоимости производился с использованием чистых операционных денежных потоков, построенных косвенным методом. В качестве

анализируемого периода было выбрано 2 года, поскольку информационные технологии быстро устаревают.

Оценка эффективности внедрения «1С:ERP Управление предприятием» представлена в таблице 3.2.3.

Таблица 3.2.2 - Оценка эффективности внедрения ERP систем

Показатель	"1С:ERP"	«Галактика ERP.ОПК»	Собственная система
Чистая текущая стоимость проекта NPV, тыс. руб.	32162,7	24 826	15 674
Внутренняя норма доходности проекта IRR в %	611,50%	134,46%	57,99%
Модифицированная внутренняя норма доходности MIRR в %	465,88%	121,73%	54,64%
Срок окупаемости, мес.	4,38	14,24	17,89

Источник: рассчитано автором

Значение всех показателей соответствует нормативным. А именно $NPV > 0$, $IRR > WACC$, $MIRR > WACC$. Для формирования окончательного мнения о более привлекательном инвестиционном проекте стоит сравнить данные показатели. NPV проектов является положительной величиной, что говорит об окупаемости вложенного капитала. При этом, самое высокое значение NPV у «1С:ERP», оно выше 7 336 тыс. руб. или на 22,8% в относительном выражении, чем у «Галактика ERP», и выше на 16 489 тыс. руб., чем у разработки собственного проекта. Дисконтированный срок окупаемости первого проекта составляет примерно 131 день, второго проекта – 427 дней, третьего проекта – 537 дней. Таким образом, срок окупаемости первого проекта меньше на 296 дней по сравнению с первым проектом и ниже на 405 дня, чем у третьего проекта. Остальные показатели также значительно выше у первого проекта, что говорит о более высокой инвестиционной привлекательности.

Конечный выбор программного обеспечения

Использование динамических методов оценки инвестиционных проектов является ключевым фактором при выборе решения о вложении капитала. Однако, стоит рассмотреть и другие факторы. «1С:ERP» практически не требует доработки системы и полностью соответствует условиям, которые предприятие предъявляет к программным продуктам. «Галактика ERP» является системой,

предназначенной для предприятий оборонно-промышленного комплекса. Однако, она больше подходит для крупных предприятий, обладает недостаточно развитыми функциональными возможностями и более высокой стоимостью. Разработка собственной ERP системы позволит создать уникальный продукт для ПАО «Сургутнефтегаз» только с теми функциями и возможностями, которые необходимо. При этом, стоимость такого проекта будет существенно выше, чем готовой разработки, а также срок выполнения может длиться больше одного года. В связи с этим, можно сделать вывод, что предприятию ПАО «Сургутнефтегаз» целесообразнее внедрить программное обеспечение «1С:ERP Управление предприятием».

Анализ влияния «1С:ERP Управление предприятием» на эффективность деятельности ПАО «Сургутнефтегаз».

Необходимо также проанализировать, как внедрение данной ERP системы повлияет на основные показатели деятельности. Анализ эффекта от внедрения системы «1С:ERP Управление предприятием» представлено в приложении М.

Средние значения по всем проектам довольно высокие. Это связано с тем, что статистика была приведена по всем отраслям экономики. Поэтому, ожидаемые значения для ПАО «Сургутнефтегаз» значительно ниже. Это можно объяснить спецификой деятельности, трудностью планирования показателей. В целом, система окажет самое большое влияние на производительность труда из-за автоматизации бизнес-процессов. Также значительно уменьшится скорость формирования и получения отчётности, что позволит более оперативно принимать управленческие решения и своевременно выявлять проблемные ситуации. Таким образом, внедрение «1С:ERP Управление предприятием» окажет положительный эффект на основные показатели, позволит улучшить эффективность деятельности и повысить производительность труда за счёт автоматизации основных бизнес-процессов.

Планирование отчёта о финансовых результатах

Рост выручки от продаж составит 5% в год. При этом доля себестоимости в выручке будет снижаться по 0,5% и к концу 5 года достигнет 95%. Таким образом, чистая прибыль покажет постепенный и стабильный рост.

Внедрение новой ERP системы является сложным, затратным проектом и сопряжено с некоторыми рисками и угрозами. Для их оценки была разработана матрица рисков.

Для начала необходимо определить основные риски и угрозы, которые могут возникнуть в процессе внедрения «1С:ERP Управление предприятием» или после него. К таким рискам относятся.

1. Несоответствие требуемым характеристикам. Функциональные возможности могут оказаться недостаточными или излишними.
2. Возникновение потребности в доработке системы. Доработка системы требуется для её эффективной работы на предприятии со сложными бизнес-процессами.
3. Дополнительные затраты на закупку серверного оборудования, найм специалистов, обучение персонала.
4. Отказ сотрудников от работы в новой ERP системы, который может быть связан с отторжением любых нововведений.
5. Процесс внедрения затянется на срок более 1 года.
6. Быстрое моральное устаревание программного продукта.
7. Изменение законодательства в области программного обеспечения, защиты государственной тайны. Любое изменение законодательства может запретить использование или изменить условия эксплуатации ERP систем и других программных продуктов.

Матрица рисков для ПАО «Сургутнефтегаз» выглядит следующим образом (рисунок 3.2.1):

Вероятность	Существенность			
	Несущественные	Малые	Существенные	Критические
Маловероятно (10%)		5		7
Редко (30%)		4	1, 6	

Вероятно (50%)			2	
Часто (70%)			3	
Определённо (90%)				

Рисунок 3.2.1 - Матрица рисков
Источник: составлено автором

Таким образом, низкими рисками являются увеличение срока внедрения системы и отказ сотрудников от работы в системе. Данные риски не требуют никаких мер, но рекомендуется следить за ситуацией. Средними рисками являются все остальные. Для них необходимо разработать мероприятия по их предотвращению (таблица 3.2.4).

Перечисленные выше мероприятия позволят избежать трудностей в процессе внедрения, обеспечат высокую готовность к возникновению непредвиденных ситуаций.

Описаны внешние и внутренние ограничения, основные программные продукты, их преимущества и недостатки.

Таблица 3.2.4 - Мероприятия

Риск	Мероприятие
1. Несоответствие требуемым характеристикам	Проведение предварительного анализа предложений на рынке.
2. Возникновение необходимости доработки системы	Доработку системы следует проводить с помощью собственных специалистов, что позволит уменьшить затраты. Также специалисты, которые работают на предприятии, лучше знают специфику работы, сложность бизнес-процессов и другие факторы. Это позволит сделать систему более продуктивной.
3. Дополнительные затраты	Дополнительные затраты следует заранее спланировать. Провести анализ мощностей серверного оборудования, выявить сбои в работе и устранить все трудности до начала внедрения системы.
6. Быстрое моральное устаревание	Моральное устаревание систем возможно из-за постоянного появления новых версий. Поэтому, необходимо вовремя обновлять систему и следить за рекомендациями разработчиков.
7. Изменение законодательства в области программного обеспечения, защиты государственной тайны.	Оказать влияние на данный риск невозможно. Здесь рекомендуется отслеживать проекты законодательных актов, вовремя адаптироваться под изменения.

Источник: составлено автором

Проведена оценка эффективности внедрения разных ERP систем. Выявлена наиболее подходящая, определено её влияние на эффективность деятельности ПАО «Сургутнефтегаз». Также был составлен финансовый план на 5 лет. В конце проведён анализ рисков и угроз внедрения ERP системы.

Для расчетов необходимо составить ориентировочную смету инвестиционного проекта (таблица 3.2.5).

Таблица 3.2.5 - Смета инвестиционного проекта для ПАО «Сургутнефтегаз»

Основные проектные параметры	Количественные показатели
Общий объем инвестиций в компанию	2870000 рублей: 1 год - 1500000 рублей 2 год - 1370000 рублей
Разработка технической документации проекта	25000
Перевод автозаправочной техники (автоцистерн) на баланс компании (оформление документации)	75000
Первичная закупка оптовой партии стеклоомывающей жидкости	150000
Организация закупок газозаправочного оборудования для ее последующей модификации	1350000
Модификация приобретенного газозаправочного оборудования для заправки пропаном	1250000
Организация пунктов установки газового оборудования на автотехнику	100000
Затраты на маркетинг	50000

Сроки инвестиционного проекта определяем в 2 года. Далее проведем анализ движения денежных средств согласно внедряемых изменений в проекте (таблица 3.2.6).

Таблица 3.2.6 - Отчет о движении денежных средств инвестиционного проекта для ПАО «Сургутнефтегаз», руб.

Показатель движения средств	1 год реализации		2 год реализации	
	Выручка	Расходы	Выручка	Расходы
Перевод автозаправочной техники на баланс компании	125000	75000	200000	-
Реализация стеклоомывающей жидкости	350000	150000	500000	150000
Реализация модифицированного газозаправочного оборудования	14850000	1460000	16000000	1350000
Установка газового оборудования на автотехнику	350000	100000	50000	-
Маркетинг	-	50000	-	50000
Итого	15700000	15150000	16200000	13550000
Прибыль / убыток	550000		2650000	

Как видим, по плану инвестиционный проект должен себя окупить уже в конце 1 года вложений.

Однако для точного определения его окупаемости рассчитаем основные показатели его эффективности, приведенные нами в предыдущем параграфе. Итак, рассмотрим сначала показатели согласно методу простой нормы прибыли (RIO) для нашего инвестиционного проекта, взяв для удобства показатели во втором инвестиционном году.

$$RIO = (16200000 - 13550000) / 13550000 = 19,5\%.$$

Таким образом, ориентировочная норма прибыли для нашего проекта составляет 19,5% в год. Далее рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта PP, исчисляемый соотношением объема вложенных инвестиций и текущей прибыли.

Для этого также примем во внимание амортизационные расходы компании на протяжении проекта в ориентировочной сумме 2200000 рублей

$$PP = 28500000 / 2650000 + 2200000 = 5,4.$$

Таким образом, проект будет полностью окупаемым в среднем за 5 с половиной лет.

Рассчитаем коэффициент эффективности инвестиций ARR, данный коэффициент исчисляется по формуле $ARR = Pr / I_{cp0}$

$$ARR = 2650000 / 28500000 = 11,3\%.$$

Это значит, что средний прирост прибыли после внедрения проекта в деятельность компании составит ориентировочно 11,3%.

$$NPV \text{ данного проекта} = -15150000 + \int [15700000(1+0,22)] I_1 + -13550000 + \int [16200000(1+0,22)] I_2 = 1,35.$$

Это значит, что при вложении 1 рубля в данный проект мы получаем за два года проекта 1,35 рублей прибыли, что делает проект полностью окупаемым за несколько лет.

Далее рассчитаем индекс рентабельности инвестиций для данного проекта по формуле $PI = PV(CF+) / PV(CF-)$,

$$\text{Итак, } PI = (15700000 + 16200000) / (15150000 + 13150000) = 1,12.$$

Данный коэффициент также больше единицы, что подтверждает окупаемость и рентабельность инвестиций в данный проект.

Рассчитаем показатель внутренней доходности инвестиционного проекта IRR. По умолчанию данный показатель фактически обнуляет ставку NPV и выглядит как запас прочности проекта.

Индекс внутренней доходности нашего инвестиционного проекта равен -
$$15150000 + \int [15700000(1+0,22)] I 1 + - 13550000 + \int [16200000(1+0,22)] I 2 = 0$$

IRR = 12%.

Проведен расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

В соответствии с проведенным анализом влияния ERP системы сделан прогноз показателей. Рост выручки от продаж составит 5% в год. При этом доля себестоимости в выручке будет снижаться по 0,5% и к концу 5 года достигнет 95%. Таким образом, чистая прибыль покажет постепенный и стабильный рост.

Оценим эффективность от предложенных мероприятий и как они повлияют на кредитоспособность компании (таблица 3.2.7).

Оценка влияния предложенных мер на кредитоспособность компании по методике Центрального банка Российской Федерации позволяет сделать следующие выводы:

- коэффициент финансового левериджа относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,007, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,004 пп.;

- коэффициент финансовой зависимости относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,026, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,032;

- коэффициент текущей ликвидности относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,019, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,032;

Таблица 3.2.7 – Оценка влияния предложенных мер на кредитоспособность компании по методике Центрального банка Российской Федерации

Наименование	Норматив	Максимальный балл	Данные			Балл за год		
			2020	ОС	ИП	2020	ОС	ПО
Коэффициент финансового левериджа	< 20%	8	5,805	5,812	5,815	8	8	8
Коэффициент финансовой зависимости	< 20%	8	5,487	5,513	5,519	7	8	8
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4	9,602	9,621	9,634	4	4	4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,8	5	6,668	6,705	6,724	5	5	5
Оборачиваемость дебит. задолженности	<30 дней	8	5,149	5,138	5,120	8	8	8
Оборачиваемость кредит. задолженности	<30 дней	6	10,661	10,661	10,661	6	8	8
Оборачиваемость запасов	<30 дней	6	13,860	13,801	13,712	6	6	6
Норма валовой прибыли	>35%	40	31,099	32,059	32,187	34	34	34
Норма чистой прибыли	> 12%	40	6,780	7,014	7,047	20	20	20
Коэффициент % покрытия	>9	25	0	0,008	0,009	0	0	0
Рентабельность капитала	> 15	35	2,457	2,518	2,535	6	6	6
Фондоотдача	>2	40	1,748	1,905	1,834	34	34	34
Сумма баллов		225				139	139	139

Примечание: ОС – мероприятия по замене оборудования; ИП – инвестиционный проект

- коэффициент абсолютной ликвидности относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,037, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,056 пп.;

- оборачиваемость дебиторской задолженности относительного базового варианта за счет замены оборудования должна снизиться на 0,011, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должна снизиться на 0,029 пп.;

- оборачиваемость запасов относительного базового варианта за счет замены оборудования должна снизиться на 0,059, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должна снизиться на 0,148 пп.

Заключение

В ходе проведенного исследования были решены следующие задачи:

- исследованы теоретические основы кредитоспособности предприятия;
- проанализирована кредитоспособность предприятия ПАО «Сургутнефтегаз»;
- сформулированы предложения по повышению кредитоспособности предприятия ПАО «Сургутнефтегаз».

Глобализация и современное состояние как мировой, так и национальной экономики диктует необходимость осуществления заимствований с целью совершенствования своей производственной деятельности и последующего расширения влияния на занимаемых рынках. Вместе с этими изменениями меняется и качество взаимоотношений заемщиков и кредитных организаций, приобретая высокую значимость.

Мы проанализировали финансовое состояние нефтегазового сектора и оценили его влияние на финансовую устойчивость следующих нефтегазовых компаний ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз».

Так, по итогам 2020 года на мировом рынке нефти было превышение предложения над спросом в объеме 0,5 млн барр/сут. Однако несмотря на это, а также соглашение ОПЕК+ о сокращении суточной добычи «черного золота» - Российская Федерация увеличила на 0,8% добычу нефти и по итогам года достигла рекордного за весь постсоветский период уровня добычи нефти за год, равного 560,3 млн т. Объем экспорта нефти составил 266,2 млн. т, что на 3,7% больше 2019 года.

Мировой рынок газа в 2020 году демонстрировал рост спроса что объясняется развитием методик транспортировки (СПГ), и усилением экологических норм. Так, добыча в России достигла своего исторического максимума и составила 737,7 млрд. куб. м., а экспорт - 219,9 млрд. куб. м. газа. В результате чего Россия заняла 1 место среди стран-экспортеров газа в мире.

В результате оценки финансовой устойчивости четырех нефтегазовых компаний мы выявили, что наиболее уверенно чувствуют себя нефтегазовые компании ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз», поскольку их деятельность финансируется в большей степени за счет собственных средств, что позволяет быть независимыми от кредиторов.

В целом наблюдается отсутствие резких скачков и достаточно стабильное положение анализируемых нефтегазовых компаний за 2019- 2020гг. Но данная оценка была произведена на основе опубликованных компаниями данных за 2019-2020гг. и не учитывает внесенные в привычный уклад мирового рынка нефти пандемией коронавируса корректировки.

Так, из-за пандемии коронавируса резко упал спрос на нефтепродукты (30% в апреле), наблюдалось рекордное понижение цен на нефть различных марок. А также было подписано новое соглашение ОПЕК+ о дополнительном снижении суточной добычи нефти в странах-участниках. Ввиду всех описанных событий финансовые результаты нефтегазовых компаний по первому кварталу отражают снижение финансовой стабильности.

Также нами были описаны проблемы кредитования предприятий нефтегазового сектора, возникающие в результате ввода санкций и обозначены источники заимствования этих компаний. Так, с 2014 года России функционирует в условиях санкций, затрагивающих ключевые сферы экономики, включая нефтегазовый сектор. Ввиду чего нефтегазовые компании Российской Федерации ограничены в долгосрочном финансировании, получении технологичного оборудования, а также утратили возможность сотрудничества со многими иностранными компаниями. Санкции финансового характера наиболее болезненно были приняты российскими компаниями. В обход ограничений разработана и дополняется система импортозамещения технологий и оказания финансовых льгот для поддержания предприятий на достаточном уровне. Отметим, что экономика и нефтегазовые компании смогли адаптироваться к новым условиям.

Следующим нашим шагом было проведение общеэкономической оценки ПАО «Сургутнефтегаз» в результате которой мы установили, что компания функционирует на стабильном для себя уровне, тенденцией является наращивание собственного капитала, все рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности соответствуют нормативам. Показатели деловой активности компании свидетельствуют о достаточно эффективном использовании собственных средств и постепенном сокращении периода их оборота, налаживании расчетов по дебиторской задолженности, но наблюдается некоторое замедление расчетов по счетам.

Обозначим, что в 2020 году выявлено снижение в два раза к 2018 году рентабельности продаж, активов и собственного капитала. Вызванного снижением чистой прибыли компании по итогам 2020 года в 8 раз.

Далее мы провели оценку кредитоспособности нефтегазовой компании ПАО «Сургутнефтегаз» по итогам которой были получены неоднородные результаты. Первый класс кредитоспособности за 2019 и 2020 год получили по методикам классической рейтинговой оценки и ПАО «Сбербанк России».

Методика денежных потоков и финансовых коэффициентов за оба этих же года определили кредитоспособность 2 класса. Наиболее строгими оказались показатели методики Центрального банка Российской Федерации: 3 класс за 2020 год и 2 за 2019 год.

В качестве приоритетных направлений совершенствования финансового менеджмента (повышения эффективности дивидендной политики, инвестиционной привлекательности и повышения кредитоспособности) были выбраны следующие:

- 1) Замена устаревшего оборудования.
- 2) Было вынесено предложение по повышению эффективности деятельности с помощью внедрения ERP систем в области управления материально-техническим обеспечением предприятия. В качестве наиболее подходящих систем отобраны три варианта, которые сравнивались с помощью динамических методов оценки инвестиционных проектов. Была выбрана самая

подходящая система для компании и проведён анализ её влияния на основные показатели.

3) Реализация инвестиционного проекта:

- переводение находящихся на балансе компании-учредителя автоцистерн, перевозящих сжиженный газ, на баланс ПАО «Сургутнефтегаз»;
- включение в номенклатуру предлагаемых компанией услуг продажу стеклоомывающей жидкости для автомобилей;
- установка специального газонасосного оборудования для заправки легковых и грузовых автомобилей пропаном и т.д.

В результате внедрения проекта мероприятий произойдут следующие изменения: рост финансовых показателей положительно отразится на финансовом состоянии предприятия; эффективность формирования и управления финансовыми результатами существенно повысится; увеличится спрос на услуги компании ПАО «Сургутнефтегаз».

NPV проектов является положительной величиной, что говорит об окупаемости вложенного капитала. При этом, самое высокое значение NPV у «1С:ERP», оно выше 7 336 тыс. руб. или на 22,8% в относительном выражении, чем у «Галактика ERP», и выше на 16 489 тыс. руб., чем у разработки собственного проекта.

Дисконтированный срок окупаемости первого проекта составляет примерно 131 день, второго проекта – 427 дней, третьего проекта – 537 дней. Таким образом, срок окупаемости первого проекта меньше на 296 дней по сравнению с первым проектом и ниже на 405 дня, чем у третьего проекта. Остальные показатели также значительно выше у первого проекта, что говорит о более высокой инвестиционной привлекательности.

В соответствии с проведённым анализом влияния ERP системы сделан прогноз показателей. Рост выручки от продаж составит 5% в год. При этом доля себестоимости в выручке будет снижаться по 0,5% и к концу 5 года достигнет 95%. Таким образом, чистая прибыль покажет постепенный и стабильный рост.

Оценка влияния предложенных мер на кредитоспособность компании по методике Центрального банка Российской Федерации позволяет сделать следующие выводы:

- коэффициент финансового левериджа относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,007, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,004 пп.;

- коэффициент финансовой зависимости относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,026, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,032;

- коэффициент текущей ликвидности относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,019, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,032;

- коэффициент абсолютной ликвидности относительного базового варианта за счет замены оборудования должен вырасти на 0,037, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должен составить +0,056 пп.;

- оборачиваемость дебиторской задолженности относительного базового варианта за счет замены оборудования должна снизиться на 0,011, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должна снизиться на 0,029 пп.;

- оборачиваемость запасов относительного базового варианта за счет замены оборудования должна снизиться на 0,059, а за счет реализации инвестиционного проекта рост должна снизиться на 0,148 пп.

Список использованной литературы

1. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 20.04.2021 г. № 92-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10105800/> - Заглавие с экрана. - На рус. яз.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.04.2021 г. № 116-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12127405/> - Заглавие с экрана. - На рус. яз.
3. Аналитический бюллетень РИА Рейтинг. Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность 2020г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/oil_gas_demo37.pdf - Заглавие с экрана. - На рус. яз.
4. Арсеньева Н.В. Проблема кредитоспособности предприятий как фактор их репутации и деловой активности [Текст] / Н.В. Арсеньева // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика, 2020. - № 4. - С. 16-25.
5. Афонишкин, А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Финансовая политика предприятия [Текст] / А. И. Афонишкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко ; под редакцией А. И. Афонишкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 297 с.
6. Берзон, Н. И. Корпоративные финансы [Текст] / под общей редакцией Н. И. Берзона. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 212 с.
7. Буров П.Д. Современные методики оценки кредитоспособности заемщиков - субъектов малого и среднего бизнеса [Текст] / П.Д. Буров // Финансы и управление, 2020. - № 1. - С. 91-102.
8. Газаралиева, Р.М. Методика оценки кредитоспособности предприятий [Текст] / Р.М. Газаралиева // Актуальные вопросы современной экономики, 2020. - № 1. - С. 199-204.

9. Дорошевский Д.Н., Марковская Е.И. Анализ финансовой устойчивости металлургических компаний [Текст] / Д.Н. Дорошевский, Е.И. Марковская // Финансы и бизнес, 2020. - Т. 16. - № 4. - С. 60-79.
10. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ [Текст] / А. Н. Жилкина. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 285 с.
11. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес [Текст] / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 233 с.
12. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 455 с.
13. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) [Текст] / В. В. Коршунов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 347 с.
14. Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1 [Текст] / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина ; под общей редакцией Е. Е. Кузьминой. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 225 с.
15. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум [Текст] / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 135 с.
16. Нейф А.В. Оценка факторов, определяющих кредитоспособность сельскохозяйственных предприятий [Текст] / А.Ф. Нейф // Вестник Екатеринбургского института, 2020. - № 4 (52). - С. 35-40.
17. Никитушкина, И. В. Корпоративные финансы [Текст] / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова, С. С. Студников ; под общей редакцией И. В. Никитушкиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 521 с.
18. Обухова А.С., Казаренкова Н.П. Применение цифровых технологий при оценке кредитоспособности заемщика [Текст] / А.С. Обухова, Н.П. Казаренкова // Известия Юго-Западного государственного университета.

- Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2020. - Т. 10. - № 2. - С. 140-153.
- 19.Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент [Текст] / Т. В. Погодина. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 351 с.
- 20.Румянцева, Е. Е. Экономический анализ [Текст] / Е. Е. Румянцева. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 381 с.
- 21.Симонова А.Д., Иванова А.С. Оценка кредитоспособности, как фактор финансовой устойчивости предприятий [Текст] / А.Д. Симонова, А.С. Иванова // В сборнике: наука и образование: проблемы и перспективы. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. - Нефтекамск, 2020. - С. 204-209.
- 22.Суханова М.А., Коробова О.В. Необходимость анализа и оценки кредитоспособности при управлении предприятием [Текст] / М.А. Суханова, О.В. Коробова // В сборнике: Новая парадигма устойчивого развития территориально-отраслевых систем в условиях цифровизации. Материалы II Международной научно-практической конференции, 2020. - С. 171-177.
- 23.Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / О. А. Толпегина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 610 с.
- 24.Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность [Текст] / В. Ш. Уразгалиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 725 с.
- 25.Финансовый менеджмент [Текст] / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 456 с.
- 26.Финансы [Текст] / Н. И. Берзон [и др.] ; под общей редакцией Н. И. Берзона. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 498 с.

27. Финансы [Текст] / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 491 с.
28. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст] / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 434 с.
29. Харчу А.В. Оценка кредитоспособности предприятия-заёмщика как инструмент управления кредитным риском [Текст] / А.В. Харчу // Актуальные исследования, 2020. - № 9-2 (12). - С. 93-96.
30. Шадрина, Г. В. Экономический анализ [Текст] / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 461 с.
31. Шаталова А.Ю. Усовершенствованная пятифакторная модель Альтмана для оценки кредитоспособности предприятия с нечеткими экономическими показателями [Текст] / А.Ю. Шаталова // Computational Nanotechnology, 2020. - № 1. - С. 72-83.
32. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1 [Текст] / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 291 с.
33. Яковенко С.Н., Айрапетян М.М. Аналитический обзор современных методических подходов к оценке кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса [Текст] / С.Н. Яковенко, М.М. Айрапетян // Международный журнал гуманитарных и естественных наук, 2020. - № 9-1 (48). - С. 204-208.

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018-2020 гг.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2020 г.

Организация ПАО «Сургутнефтегаз» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности Добыча сырой нефти Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Публичное акционерное общество / частная собственность Единица измерения: тыс. руб. Местонахождение (адрес) 628415, Российская Федерация, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Г.Сургут, ул. Григория Кукуевицкого, 1, корпус 1	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год) по ОКПО ИНН по ОКВЭД 2 по ОКОПФ/ОКФС по ОКЕИ	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="3">Коды</td></tr> <tr><td colspan="3">0710001</td></tr> <tr><td>31</td><td>12</td><td>2020</td></tr> <tr><td colspan="3">05753490</td></tr> <tr><td colspan="3">8602060555</td></tr> <tr><td colspan="3">06.10.1</td></tr> <tr><td>12247</td><td colspan="2" rowspan="2">16</td></tr> <tr><td colspan="3">384</td></tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2020	05753490			8602060555			06.10.1			12247	16		384		
Коды																										
0710001																										
31	12	2020																								
05753490																										
8602060555																										
06.10.1																										
12247	16																									
384																										

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☒ ДА ☐ НЕТ
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора **ООО «Кроу Экспертиза»**

Идентификационный номер налогоплательщика		7708000473
Идентификационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1027739273946

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 На <u>декабря</u> 20 <u>20</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>19</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>18</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
3.1	Нематериальные активы	420 364	443 364	572 897
3.2	Результаты исследований и разработок	13 595	99 755	267 803
3.3	Нематериальные поисковые активы	66 637 882	57 899 221	47 979 317
	Материальные поисковые активы	-	-	-
3.4	Основные средства	913 439 627	866 873 313	836 009 871
3.4	Доходные вложения в материальные ценности	2 267 598	2 456 728	2 672 188
3.5	Финансовые вложения	2 190 125 147	2 256 249 325	1 539 907 397
3.11	Отложенные налоговые активы	181 022	39 534	8 693 537
3.6	Прочие внеоборотные активы	49 860 114	53 984 986	59 352 979
	Итого по разделу I	3 222 945 349	3 238 046 226	2 495 455 989
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
3.7	Запасы	105 812 744	107 540 945	86 965 050
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	5 027 904	6 098 816	4 921 233
3.8	Дебиторская задолженность	292 999 884	311 271 618	281 648 471
3.5	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	750 916 141	807 894 926	765 615 792
3.9	Денежные средства и денежные эквиваленты	173 193 638	71 923 660	62 235 108
	Прочие оборотные активы	2 790 768	2 070 149	1 960 542
	Итого по разделу II	1 330 741 079	1 306 800 114	1 203 346 196
	БАЛАНС	4 553 686 428	4 544 846 340	3 698 802 185

Продолжение приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 На декабря 20 20 г. ³	На 31 декабря 20 19 г. ⁴	На 31 декабря 20 18 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶	43 427 993	43 427 993	43 427 993
3.10	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	507 685 491	514 666 175	518 252 396
	Добавочный капитал (без переоценки)	192 511 786	192 511 786	192 511 786
	Резервный капитал	6 514 198	6 514 198	6 514 198
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3 553 695 111	3 524 225 549	2 725 058 334
	Итого по разделу III			
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
3.11	Отложенные налоговые обязательства	95 906 684	94 495 005	91 281 076
	Оценочные обязательства	-	-	-
3.12	Прочие обязательства	174 928	174 768	199 902
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
3.12	Кредиторская задолженность	138 269 617	153 562 013	117 173 980
3.13	Доходы будущих периодов	1 010 984	927 073	689 238
3.14	Оценочные обязательства	14 164 965	14 025 450	13 339 290
	Прочие обязательства	324 671	316 330	353 992
	Итого по разделу V	153 770 237	168 830 866	131 556 500
	БАЛАНС	4 553 686 428	4 544 846 340	3 698 802 185

Первый заместитель генерального директора ПАО
«Сургутнефтегаз» по финансовым вопросам и налогам

(подпись)

В.Г. Баранков
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер ПАО «Сургутнефтегаз»

(подпись)

А.В. Дручинин
(расшифровка подписи)

“ 27 ” марта 20 21 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019-2020 гг.

Отчет о финансовых результатах за 2020 г.

		Коды		
		0710002		
		31	12	2020
		05753490		
		8602060555		
		06.10.1		
		12247	16	
		384		

Организация **ПАО «Сургутнефтегаз»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности **Добыча сырой нефти**

Организационно-правовая форма/форма собственности **Публичное акционерное общество / частная собственность**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД 2

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Январь-декабрь	Январь-декабрь
		За 20 20 г. ³	За 20 19 г. ⁴
5.1	Выручка ⁵	1 555 622 592	1 524 947 700
	Себестоимость продаж	(1 071 835 567)	(1 033 857 472)
	Валовая прибыль (убыток)	483 787 025	491 090 228
	Коммерческие расходы	(108 760 679)	(99 303 190)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	375 026 346	391 787 038
	Доходы от участия в других организациях	799 524	800 982
	Проценты к получению	118 289 493	106 160 339
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	1 598 220 476	2 040 068 002
	Прочие расходы	(1 969 041 130)	(1 530 425 890)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	123 294 709	1 008 390 471
	Налог на прибыль ⁷		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(17 502 632)	(161 206 175)
	отложенный налог на прибыль	141 488	8 654 003
	Прочее	1 965	377 948
	Чистая прибыль (убыток)	105 478 643	827 641 293

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о движении денежных средств ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019-2020

гг.

Отчет о движении денежных средств за _____ 20 20 г.

Организация ПАО "Сургутнефтегаз" Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности добыча сырой нефти по ОКВЭД 2 _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
публичное акционерное общество / частная собственность по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710005		
31	12	2020
05753490		
8602060555		
06.10.1		
12247	16	
384		

Наименование показателя	Код	За _____ 20 20 г. ¹	За _____ 20 19 г. ²
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110	1 586 100 844	1 536 248 737
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	1 556 574 194	1 522 897 807
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	786 086	730 152
от перепродажи финансовых вложений	4113	0	0
прочие поступления	4119	28 740 564	12 620 778
Платежи - всего	4120	(1 277 801 626)	1 290 318 965)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(341 689 878)	(300 309 455)
в связи с оплатой труда работников	4122	(116 664 971)	(112 067 100)
процентов по долговым обязательствам	4123	(-)	(-)
налога на прибыль организаций	4124	(56 180 838)	(135 947 451)
прочие платежи	4129	(11 606 605)	(9 655 193)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	308 299 218	245 929 772

Продолжение приложения В

Наименование показателя	Код	За _____ 20 20 г. ¹	За _____ 20 19 г. ²
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	135 487 362	127 111 581
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	292 738	422 350
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	7 918 301	4 123 886
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	8 205 068	307 900
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	118 703 805	121 841 521
прочие поступления	4219	367 450	415 924
Платежи - всего	4220	(261 289 641)	(334 042 307)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(46 237 463)	(43 904 017)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(10 000)	()
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(3 783)	(1 273 692)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(-)	(-)
прочие платежи	4229	(215 038 395)	(288 864 598)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	125 802 279	206 930 726
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	-	-
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	-	-
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-

Окончание приложения В

Наименование показателя	Код	За _____ 20 20 г. ¹	За _____ 20 19 г. ²
Платежи - всего	4320	(77 439 814)	(31 530 243)
в том числе: собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(-)	(-)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(77 439 814)	(31 530 243)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(-)	(-)
прочие платежи	4329	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	77 439 814	31 530 243
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	105 057 125	7 468 803
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	71 923 611	62 235 094
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	173 193 611	71 923 611
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-3 787 125	2 219 714

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Финансовый план показателей по отношению к базе 2020 года

Наименование показателя	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Выручка	1 722 905	1 812 606	1 906 977	2 006 261	2 110 714	2 220 605
Себестоимость продаж	1 679 833	1 758 228	1 840 232	1 926 010	2 015 732	2 109 575
Валовая прибыль (убыток)	43 073	54 378	66 744	80 250	94 982	111 030
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	43 073	54 378	66 744	80 250	94 982	111 030
Доходы от участия в других организациях	41 910	42 748	43 603	44 475	45 364	46 272
Проценты к получению	19 441	19 636	19 832	20 030	20230	20 433
Проценты к уплате	296	296	296	296	296	296
Прочие доходы	196 879	202 786	208 869	215 135	221589	228 237
Прочие расходы	237 556	232 805	228 149	223 586	219114	214 732
Прибыль (убыток) до налогообложения	63 450	86 446	110 603	136 008	162 756	190 943
Текущий налог на прибыль	9 783	13 329	17053	20 970	25094	29 441
Изменение отложенных налоговых обязательств	2 275	2 275	2 275	2 275	2 275	2 275
Изменение отложенных налоговых активов	4 953	4 953	4 953	4 953	4 953	4 953
Налоговые санкции	172	172	172	172	172	172
Чистая прибыль (убыток)	56 173	75 623	96 055	117 544	140 167	164 009