Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение   
высшего образования

**Кубанский государственный университет**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия,**

**регионального и кадрового менеджмента**

**Курсовая работа**

**Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия**

Работу выполнила\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ж. Л. Карпушина

(подпись, дата)

Факультет\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ курс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Специальность/направление\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А. В. Никитина

(подпись, дата)

Нормоконтролер

канд. психол. наук,

доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А. А. Орёл

(подпись, дата)

Краснодар

2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………….3

1. Теоретико-методические аспекты и внешнеэкономической деятельности предприятия ……………………………………………………….....5
   1. Обзор основных теорий организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия………………………….......5
   2. Этапы осуществления экспортно-импортных операций…………....8
   3. Методы анализа и оценки эффективности управления внешнеэкономической деятельностью предприятия…………………………….12
2. Анализ и оценка организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия ПАО «НК» Роснефть» …………………………….18
   1. Характеристика предприятия и его внешних рынков сбыта………18
   2. Структура и динамика основных финансово-экономических показателей деятельности ПАО «НК «Роснефть»…………………………….....21
   3. Анализ и оценка эффективности управления внешнеэкономической деятельностью ПАО «НК «Роснефть»……………………………………………25

3. Пути повышения эффективности организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия ……………………………29

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………….................34

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ…………………….....37

ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………….................39

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что внешнеэкономические связи почти во всех странах мира определяют экономическое и социальное развитие государств, являются составной частью экономики.

В современном мире внешнеэкономическая деятельность предприятия определяется как производственно-финансовый комплекс экономических отношений, связанных с расширением рынков сбыта изготавливаемой продукции, научно-техническим перевооружением производства и повышением финансовой стабильности предприятий за счет освоения зарубежных рынков.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок.

Участие во внешнеэкономической деятельности принимают на сегодняшний день десятки тысяч фирм и предприятий. Вне зависимости от сферы деятельности, формы собственности и размеров у них есть возможность самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции.

В настоящее время появляется объективная потребность в изучении внешнеэкономической деятельности. Ведь для наиболее эффективного ее осуществления немаловажно обладать необходимыми теоретическими и практическими знаниями в данной сфере.

Предметом данного исследования являются экономические отношения, возникающие при внешнеэкономической деятельности предприятия.

Цель курсовой работы является изучение теоретических и методических основ организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, поиск путей совершенствования и ее оптимизации на мировом рынке.

Объектом исследования в данной курсовой работе является предприятие ПАО «НК «Роснефть»

Задачи курсовой работы состоят в следующем:

1. раскрыть понятие, теоретические основы предмета исследования;
2. исследовать методику анализа внешнеэкономической деятельности предприятия;
3. проанализировать внешнеэкономическую деятельность предприятия, ее сущность, достоинства и недостатки (на примере ПАО «НК» Роснефть»);
4. найти проблемы в реализации эффективности организации управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии;
5. предложить пути совершенствования внешнеэкономической деятельностью данного предприятия.

1 Теоретико-методические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия

1.1 Обзор основных теорий организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Понятие внешнеэкономической деятельности возникло с началом реформирования отдельных форм международных экономических взаимоотношений, в частности децентрализации и либерализации внешнеторговых взаимосвязей.

В следствии этого произошла переориентация приоритетов в международных экономических отношениях, а непосредственно переход от межгосударственных (межправительственных) внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования.

В научной экономической литературе часто под внешнеэкономическими связями понимается система межгосударственных внешнеэкономических отношений, а внешнеэкономическая деятельность ограничивается рамками функционирования субъектов хозяйствования.

Внешнеэкономическая деятельность способна принимать разнообразные формы, наиболее важные из которых следующие:

• внешняя торговля;

• производственная кооперация;

• инвестиционное сотрудничество;

• другие формы (валютные, кредитные и пр. связи).

Внешняя торговля представляет собой комплекс экономических отношений по поводу обмена товарами, научно-технической продукцией, услугами, на коммерческой основе. Внешняя торговля может проводиться напрямую между субъектами или с использованием услуг посредников. Субъектами внешней торговли являются: экспортер - поставщик внешнеторгового объекта и импортер — плательщик по внешнеторговому договору. Посредниками могут являться комиссионеры, дистрибьюторы, агенты, консигнаторы, дилеры и др.

Внешнеторговая деятельность как форма реализации внешнеторговых связей классифицируется по следующим направлениям:

· экспорт — продажа и вывоз за границу объекта внешнеторговой сделки;

· импорт — это покупка и ввоз из-за границы объекта внешнеторговой сделки;

· реэкспорт - вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергнувшихся там переработке;

· реимпорт — ввоз из-за границы ранее вывезенных объектов внешнеторговой сделки, не подвергнувшихся там переработке;

· встречная торговля — совокупность внешнеэкономических отношений по обеспечению экспорта, влекущего за собой импорт.

Производственная кооперация по своей сущности и механизму функционирования непосредственно связана с инвестиционным сотрудничеством, по этой причине их часто включают в одну форму внешнеэкономической деятельности. Таким образом, производственная кооперация - это организация производственных связей между странами или предприятиями разных стран в целях совместного изготовления продукции на основе общественного разделения труда и специализации производства. Вид производственной кооперации зависит от выбора средств создания предприятий с иностранными инвестициями, а также от способа функционирования предприятий в рамках независимых экономических зон и среди финансово-промышленных групп.

Основными видами производственной кооперации являются:

1. Предприятия с иностранными инвестициями, которые могут создаваться как в виде совместных предприятий (с участием местного капитала), так и иностранных предприятий (без участия местного капитала)

2. Свободные экономические зоны (СЭЗ) - это ограниченные территории, а также города, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно—технологических задач

3. Финансово-промышленные группы (ФПГ) представляют собой форму интеграции финансового, промышленного и торгового капитала посредством системы участия в акционерном капитале или долгосрочных соглашений о поставках. В зависимости от преобладания капиталов выделяют финансово-промышленные и промышленно-финансовые группы [2].

Термин инвестиционное сотрудничество означает рациональное распределение ресурсов, способ достижения государствами более значительных результатов в экономике за счет использования преимуществ участия в международном разделении труда, обновления технологической структуры общественного производства.

Реализация инвестиционного сотрудничества во внешнеэкономической деятельности происходи следующими способами:

• через портфельные инвестиции — капиталовложения, которые не связаны с прямым контролем над зарубежными предприятиями, а реализуются посредством приобретения акций, облигаций и иных ценных бумаг долгосрочного характера (обычно не более 25% уставного капитала) с целью извлечения прибыли;

• через прямые инвестиции - образование собственных компаний, кроме того вложения в иностранные компании, составляющие не менее 25% уставного капитала.

Одним из ключевых условий для эффективного осуществления внешнеторговых операций является подбор подходящего партнера (контрагента).

Контрагентами в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг [7].

В процессе подготовки и реализации внешнеторговых операций участники прибегают к детальному изучению как потенциального круга возможных контрагентов, так и конкретных предприятий, и учреждений, с которыми заключаются соглашения. Изучение деятельности контрагента считается общепринятым элементом проведения внешнеторговой операции, которому уделяют внимание все участники внешнеэкономической деятельности. В условиях неустойчивой мировой конъюнктуры и внезапных, резких перемен ее к выбору иностранной фирмы - партнера, в особенности при сотрудничестве на длительный срок, подходят очень осторожно.

Выбор контрагента в большой степени зависит от характера внешнеторговой сделки и от предмета сделки.

При выборе фирмы важно изучить различные аспекты деятельности потенциальных партнеров, а именно:

- технологический - изучение технического уровня товаров фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей;

- научно-технический - информация об организации различного рода научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затратах на них;

- организационный - изучение организации управления фирмы;

- экономический - оценка финансового положения и возможностей фирмы;

- правовой - изучение правил и норм, которые действуют в государстве потенциального партнера, и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству [11].

1.2 Этапы осуществления экспортно-импортных операций

Проведение экспортно-импортных операций осуществляется в 5 этапов:

1. Маркетинговые исследования рынка.

2. Изучение системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

3. Технико-экономическое обоснование.

4. Заключение внешнеторгового контракта.

5. Исполнение контрактных обязательств.

Анализ конъюнктуры рынка представляет собой комплекс мер, направленных на полное исследование процессов и факторов, которые воздействуют на спрос и предложение, и определяют экономическое положение между производителем и потребителем продукции. Цена товара, качество и условия поставки являются определяющими факторами.

Особое внимание уделяется следующим вопросам:

- изучение и возможности рынков сбыта;

- обеспечение рекламы товара;

- прогнозирование конъюнктуры товарных рынков и динамики цен;

- сбор и обработка данных об аналогичной продукции.

- по результатам этих работ принимается решение о выборе товара, вида деятельности, характере внешнеторговой операции.

Поиск иностранного партнера для предприятий, не обладающих достаточной информацией о возможных партнерах, может быть осуществлен получением информации в отраслевом министерстве, ведомстве, Торгово-промышленной палате, Союзе предпринимателей, Союзе малых предприятий и др. объединениях, облисполкоме, Мингорисполкоме (отдел внешнеэкономических связей).

Поиск партнера может быть осуществлен по коммерческим справочникам: "Международный указатель фирм-импортеров Европы", "Международный указатель фирм-импортеров США и Канады", "Международный указатель фирм-импортеров Восточной Азии" и др. В них указаны адреса, факсы, телефоны иностранных фирм [20].

Если нужна помощь в установлении контактов с иностранной фирмой, то можно обратиться в торговое представительство в стране предполагаемого партнера или в торговый отдел посольства этой страны в России (адрес можно узнать в торговом отделе Министерства иностранных дел).

Получив положительный ответ (акцепт), следует произвести обработку конкурентных листов, изучение иностранных фирм и систематизацию сведений.

1. Форма собственности фирмы, т.е. полнота ее ответственности.

2. Способность фирмы произвести поставку (платежеспособность).

3. Деловая репутация фирмы, наличие опыта поставки, финансовое состояние, т.е. ее надежность.

4. Общие сведения о фирме (масштабы, полный адрес, наличие фирмы в каталогах страны, объем производства, характер деятельности, система скидок и т.д.).

5. Качество продукции.

После отбора оставляют 2-3 фирмы, им направляют официальный запрос (на языке страны или английском; можно позвонить - это ускорит получение ответа) [4].

Организация экспортно-импортных операций включает тщательную проработку нормативных документов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность.

Ознакомиться с ними можно в библиотеках, министерствах, ведомствах, госкомитетах, Облисполкомах, Мингорисполкоме, концернах, Союзе предпринимателей и арендаторов, а также в Торгово-промышленной палате.

Нормативные акты условно можно подразделить на:

- международные соглашения по торгово-коммерческой деятельности;

- соглашения стран СНГ;

- указы Президента;

- постановления правительства;

- ведомственные нормативные акты.

Технико-экономическое обоснование включает: расчет цены товара, расчет рентабельности сделки с учетом всех затрат, налогов, пошлин.

Структура и содержание контракта в значительной мере определяются:

- видом внешнеторговых операций: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт;

- назначением, видом товара и услуг: торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием, торговля лицензиями и ноу-хау, торговля инжиниринговыми услугами, транспортное обслуживание и т.д.;

- характером сделки: бартер, клиринг и т.д.

Однако, несмотря на различия, общими разделами контракта, как правило, являются: "Юридические лица", "Предмет контракта", "Срок поставки", "Цена и общая сумма контракта", "Количество", "Базисные условия поставок", "Качество товара", "Сдача и приема" и др.

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от степени детализации договорных отношений партнеров.

Подписанию внешнеторгового контракта предшествуют проведение переговоров с иностранным партнером.

Этот этап, как правило, осуществляют руководители предприятия, фирмы. Он включает следующее:

- подготовка плана мероприятий по приему иностранных специалистов;

- подготовка протокола;

- подписание контракта.

Валютное регулирование во внешнеэкономической деятельности предполагает знание нормативных актов по проведению валютных операций: "О совершенствовании денежно-кредитной системы", "О мерах по упорядочению валютного регулирования", "Покупка-продажа СКВ на Межбанковском валютном рынке", "Применение экономических санкций за нарушения" и других нормативных актов, а также информационно-методических материалов по организации международных расчетов - "Унифицированные правила на инкассо", "Унифицированные правила для аккредитивов" [6].

При выполнении таможенных процедур следует принять решение - кто их будет осуществлять - собственными силами или таможенным агентом (декларантом, перевозчиком). Последнее значительно упрощает подготовку документов, хотя необходимо предусмотреть дополнительную плату за таможенные услуги.

Организация таможенной службы включает знание Таможенного кодекса, а также нормативных актов о правилах ввоза-вывоза товаров через границу, порядка перемещения вещей, о транзите товаров, порядка осуществления контроля за доставкой вещей, вывозе валюты, о таможенных режимах, о взимании таможенных пошлин, сборов и т.д.

Необходимо знать правила транспортно-экспедиционной деятельности (Тарифное соглашение по перевозкам, Инструкция заполнения товаротранспортной накладной, Инструкция заполнения товарной накладной, Инструкция о порядке сопровождения грузов).

По завершению внешнеторговой сделки по данным бухгалтерского учета проводится расчет фактического коэффициента рентабельности. При этом учитываются все виды налогов, платежей по внешнеэкономической деятельности: уплата таможенных пошлин, акцизов, НДС, сборов за таможенное оформление товаров, а также все виды затрат, связанные с внешнеторговой сделкой [12].

1.3 Методы анализа и оценки эффективности управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Эффективная и успешная работа предприятия по выходу на внешний рынок предполагает, прежде всего, проведение анализа внешнеэкономической деятельности на данном предприятии.

План внешнеэкономической деятельности содержит задания-показатели по экспорту и импорту (в зависимости от профиля внешнеэкономической деятельности фирмы) с разбивкой по товарам и видам услуг, по странам и регионам в денежном и физическом выражении за определенный период (как правило за год).

Планы внешнеэкономической деятельности зачастую сопровождаются бизнес-планами проектов формирования и улучшения работы фирмы за рубежом, в которых приводится обоснование потребности привлечения определенных средств из внешних источников и доказывается общая эффективность проекта и реальность способности его окупаемости и прибыльности. [17]

Бизнес-план внешнеэкономического проекта предполагает, как правило, обоснование эффективности разработки, освоения и расширения внешних рынков для фирмы. В частности, в нем даются:

· анализ и характеристика рынка для проникновения или усиления рыночной позиции фирмы;

· анализ конкурентов, их сильных и слабых сторон; 4 анализ конкурентных позиций своей фирмы;

· анализ внешней среды бизнеса: географических, демографических, организационно-правовых, политических, экономических, социально-культурных и других условий рынка проникновения на зарубежные территории и условия для развития данного вида внешнеэкономической деятельности в РБ.

Главной задачей фирмы, которая хочет видеть своим будущим поставщиком или покупателем зарубежную компанию, на первом этапе поиска будущего контрагента является задача определить для себя круг потенциальных партнеров, т. е. найти те организации, которые в зависимости от того, кем выступает эта фирма (импортером или экспортером), предлагают подходящий товар или услугу, или хотят приобрести продукт, предлагаемый этой фирмой. При этом под «определением круга» понимается не только составление списка фирм, которые вообще являются продавцами данного продукта на мировом рынке или как-либо проявили свое намерение приобрести данный продукт, но и первоначальный контакт с такими фирмами, необходимый для того, чтобы убедиться в случае импорта — что это именно тот продукт, который нужен фирме-импортеру, в случае экспорта — что именно предлагаемый фирмой-экспортером продукт интересует зарубежного контрагента и, самое главное, что фирма, включаемая в список потенциальных контрагентов, заинтересована в сотрудничестве.

Способы поиска зарубежного партнера импортером:

Что касается самого процесса поиска будущего контрагента, то его можно разбить на следующие стадии:

· сбор информации;

· анализ информации;

· первый контакт.

При этом, с точки зрения импортера, эти стадии можно охарактеризовать следующим образом.

1. Стадия сбора информации представляет собой поиск как таковой и сводится непосредственно к сбору конкурентных материалов и другой информации о потенциальных поставщиках интересующего товара, необходимой для дальнейшего анализа.

2. Стадия анализа информации представляет собой оценку и отбор наиболее подходящих контрагентов путем составления предварительного списка потенциальных партнеров. Отбор в этот список осуществляется исходя из того, попадают ли характеристики товара, предлагаемого данным поставщиком, а также его цена и условия поставки в тот диапазон, который определила для себя фирма-импортер.

3. Первоначальный контакт, вообще говоря, не обязательно может представлять собой отдельную стадию, так как чаще всего осуществляется уже в процессе сбора информации. Однако выделение его в отдельный пункт имеет смысл с той точки зрения, что первоначальный контакт кроме цели сбора информации, прежде всего, имеет цель получить принципиальное согласие потенциального поставщика (или убедиться в отказе) на дальнейшее сотрудничество.

Способы поиска зарубежного партера экспортером:

Процесс поиска будущего партнера для экспортера имеет свою специфику, которая заключается в том, что экспортер должен найти контрагента, во-первых, заинтересованного в покупке предлагаемого им товара или услуги, и, во-вторых, способного выполнить встречные обязательства, т. е. заплатить за этот товар или услугу. Таким образом, в отличие от импортера, основной целью поиска для которого является товар, а критериями для отбора его характеристики — цена, качество, условия поставки, экспортер в процессе поиска ищет именно фирму, которая хочет и может купить его товар на предлагаемых им условиях. Процесс поиска потенциальных контрагентов фирмой-экспортером представляет собой как бы два параллельно происходящих процесса: это представление своего товара и своей фирмы, с одной стороны, и поиск фирм, которые могли бы стать потребителями этого товара, — с другой. Возможны следующие способы, которыми фирма-экспортер может это осуществить:

1. обращение к различным посредническим и другим организациям, которые могут оказать содействие в поиске зарубежного партера;

2. прямое письменное обращение к потенциальному контрагенту;

3. поиск потенциального партнера посредством личного обращения на разного рода встречах деловых людей;

4. участие в торгах.

Анализ и оценка будущего партнера:

Этап аналитической работы начинается после завершения предварительного отбора партнеров и сбора информации о них. Его цель — оценка пригодности контрагентов, вошедших в предварительный список для организации сотрудничества. Большое значение при этом имеет полнота и достоверность полученной информации о потенциальном партнере. Важнейшим принципом работы по выбору иностранного контрагента является принцип много вариантности, исходя из которого, отбор должен осуществляться по определенной системе критериев. При оценке пригодности партнера и целесообразности налаживания с ним контактов применяется система сужающихся критериев: на начальном этапе отбора предполагаемого партнера возможно использование укрупненных критериев, таких как страна, масштабы деятельности, местоположение и т. п. На последнем этапе, когда число рассматриваемых фирм сузится, критерии отбора конкретизируются, и начинается подробный сопоставительный анализ характеристик и возможностей потенциальных партнеров. [16]

Раздел о финансовом положении фирмы содержит сведения (по годам) об объемах капитала, оборотах, прибылях и убытках, информацию, характеризующую отдельные аспекты финансового положения фирмы (кредитоспособность, финансовую устойчивость), характер взаимоотношений с банками (сведения о максимальной сумме кредита и банковской гарантии, на которые может рассчитывать компания. Под анализом финансового положения зарубежной компании понимается: предварительный анализ; оценка финансовой устойчивости; анализ ликвидности баланса, финансовых коэффициентов, финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности. Источником анализа финансового положения любой компании, в том числе и зарубежной, является ее финансовая отчетность. В состав финансовых отчетов зарубежных компаний обычно включаются: баланс, сводный отчет о прибылях и убытках, отчет о фондах и их использовании.

Основные принципы построения организационной оптимизации:

· гибкость, мобильность и адаптивность системы организации внешнеэкономической деятельности чаще всего достигаются за счет так называемых временных рабочих групп или групп по проекту, создаваемых из числа сотрудников различных подразделений для решения текущей актуальной задачи развития внешнеэкономической деятельности и подлежащих расформированию по завершении проекта и выполнении задания;

· относительная простота структуры, позволяющая четко построить организационную схему управления и не допускающая дублирования функций, нарушения и усложнения логичности горизонтальных и вертикальных связей;

· соответствие специфике ассортимента товаров, занятых во внешнеэкономической деятельности. Так, организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью фирмы, занимающейся строительством за рубежом хозяйственных объектов, будет отличаться от структуры фирмы, занимающейся поставками за границу леса;

· соответствие специфике внешних рынков. Если число зарубежных рынков велико, но они могут быть однородными по группам стран, мы будем иметь дело с одним типом построения организационной структуры управления, а если число рынков невелико — то с другим [1].

По итогам этой главы, можно сделать вывод о том, что разнообразие видов внешнеэкономической деятельности необходимы для более успешной интеграции отечественных предприятий в систему международного разделения труда, а также укреплению международных отношений. Рассмотрение всех этапов осуществления экспортно-импортных операций дает нам полное представления об организации управления внешнеэкономической деятельности.

1. Анализ и оценка организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия ОАО «НК «Роснефть»

2.1 Характеристика предприятия и его внешних рынков сбыта

Публичное акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» создано в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 1 апреля 1995 г. № 327 «О первоочередных мерах по совершенствованию деятельности нефтяных компаний» и на основании Постановления Правительства Российской Федерации от 29 сентября 1995 г. № 971 «О преобразовании государственного предприятия «Роснефть» в открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть».

Целью деятельности ПАО «НК «Роснефть», согласно Уставу, является извлечение прибыли. [5]

«Роснефть» — лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. Предметом деятельности ПАО «НК «Роснефть» является обеспечение поиска, разведки, добычи, переработки нефти, газа, газового конденсата, а также реализации нефти, газа, газового конденсата и продуктов их переработки потребителям в Российской Федерации и за ее пределами, любые сопутствующие виды деятельности, а также виды деятельности по работе с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

Уставный капитал НК «Роснефть» составляет 105 981 778 рублей. Уставный капитал составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных и оплаченных акционерами. Основным акционером Компании является государство, которому принадлежит 75,16% ее акций. В свободном обращении находится около 15% акций Компании. [9]

География деятельности НК «Роснефть» в секторе [разведки](http://www.rosneft.ru/Upstream/Exploration/) и [добычи](http://www.rosneft.ru/Upstream/ProductionAndDevelopment/) охватывает все основные нефтегазоносные провинции России: Западную Сибирь, Южную и Центральную Россию, Тимано-Печору, Восточную Сибирь и Дальний Восток. Компания также реализует проекты в Казахстане и Алжире. Семь крупных [нефтеперерабатывающих заводов НК «Роснефть»](http://www.rosneft.ru/Downstream/refining/) распределены по территории России от побережья Черного Моря до Дальнего Востока, а [сбытовая сеть](http://www.rosneft.ru/Downstream/servicestations/) Компании охватывает 38 регионов России.

Основное конкурентное преимущество НК «Роснефть» — размер и качество ее [ресурсной базы](http://www.rosneft.ru/Upstream/Reserves/). Компания располагает 22.3 млрд барр. н. э. доказанных запасов, что является одним из лучших показателей среди публичных нефтегазовых компаний мира. При этом по запасам жидких углеводородов Роснефть является безусловным лидером. Обеспеченность Компании доказанными запасами углеводородов составляет 26 лет, а большая часть запасов относится к категории традиционных, что дает возможность эффективно наращивать добычу. Компания так же располагает 26.6 млрд барр. н. э. вероятных и возможных запасов, которые являются источником восполнения доказанных запасов в будущем.

НК «Роснефть» также считается одним из крупнейших независимых изготовителей [газа](http://www.rosneft.ru/Upstream/GasStrategy/) в Российской Федерации. Компания добывает более 12 млрд куб. м природного и попутного газа в год и обладает значимым потенциалом для дальнейшего наращивания размеров добычи за счет уникального портфеля резервов. На сегодняшний день «Роснефть» осуществляет программу по увеличению уровня применения попутного нефтяного газа до 95%.

Заводы НК «Роснефть» характеризуются выгодным географическим расположением, что дает возможность существенно повысить эффективность поставок производимых нефтепродуктов. В настоящее время Роснефть реализует проекты расширения и модернизации собственных НПЗ с целью последующего усовершенствования баланса между объемами добычи и переработки нефти, а также увеличения выпуска высококачественной продукции с большой добавленной стоимостью, соответствующей самым современным экологическим стандартам.

Важная отличительная черта НК «Роснефть» — наличие собственных экспортных терминалов в [Туапсе](http://www.rosneft.ru/Downstream/Exports_petroleum_products/Export_terminals/Tuapse_Terminal/), [Де-Кастри](http://www.rosneft.ru/Downstream/gas_condensate_exports/Export_terminals/De-Kastri/), [Находке](http://www.rosneft.ru/Downstream/Exports_petroleum_products/Export_terminals/Nakhodka_Terminal/) и [Архангельске](http://www.rosneft.ru/Downstream/gas_condensate_exports/Export_terminals/Arkhangelsknefteprodukt_and_Belokamenka/), которые позволяют значительно увеличить эффективность экспорта продукции Компании. «Роснефть» в настоящее время осуществляет комплексные программы расширения и модернизации терминалов с целью соответствия их мощностей планируемым объемам экспорта.

Увеличение реализации собственной продукции напрямую конечному потребителю является одной из задач НК «Роснефть». С данной целью компания формирует розничную [сбытовую сеть](http://www.rosneft.ru/Downstream/servicestations/), которая на сегодняшний день насчитывает около 1700 АЗС. По количеству АЗС «Роснефть» занимает второе место из числа отечественных фирм.

«Роснефть» строго придерживается международных стандартов [корпоративного управления](http://www.rosneft.ru/Investors/governance/), раскрытия информации, а также финансовой отчетности.

НК «Роснефть» стремится укрепить свое положение среди ведущих мировых энергетических корпораций и завоевать лидерские позиции по операционным и экономическим показателям, а также по акционерной стоимости.

Ключевыми условиями достижения этих целей компания считает:

* непрерывное повышение эффективности по всем направлениям деятельности;
* инновационный подход к развитию;
* повышение информационной прозрачности и открытости;
* соблюдение высоких стандартов корпоративного управления;
* высокую социальную ответственность;
* строгое соблюдение российских и международных стандартов экологической и промышленной безопасности.

Динамичное развитие НК «Роснефть» в последние годы позволило сформировать мощный потенциал с целью стабильного роста и комплексной реализации стратегических задач. Основными элементами этого потенциала являются уникальная ресурсная база, высококвалифицированные кадровый состав, а также эффективная система инновационного развития.

Компания экспортировала 63,6 млн т нефти в Северо-Западную, Центральную и Восточную Европу, в страны Средиземноморья и по другим направлениям дальнего зарубежья. Экспорт в СНГ составил 9,8 млн т. Рост объемов связан с добавлением новых активов и началом поставок легкой нефти, добываемой ОАО "Оренбургнефть", железнодорожным транспортом. Поставки в страны Азиатско-Тихоокеанского региона составили 23,9 млн т, в том числе 15,8 млн т было поставлено по трубопроводу в Китай в соответствии с долгосрочными контрактами, а оставшийся объем нефти поставлен на экспорт через порты Козьмино и Де-Кастри. Рост поставок в страны АТР по сравнению с 2012 г. составил 33%, в основном в связи с консолидацией ОАО "Верхнечонскнефтегаз".

По состоянию на конец 2015 г. география розничного бизнеса Компании охватывает 56 регионов России от Мурманска на севере до Северного Кавказа на юге и от Смоленска на западе до Сахалина на востоке. Кроме того, Компания имеет розничную сеть в Абхазии, Украине и Белоруссии. В результате приобретения ТНК-BP Компания вышла на новые географические рынки сбыта, существенно расшив свою сеть розничной продажи нефтепродуктов. [10]

2.2 Структура и динамика основных финансово-экономических показателей деятельности ПАО «НК «Роснефть»

Анализ деловой активности каждого предприятия на качественном уровне может быть получена в результате сопостовления деятельности данной организации и родственных по сфере приложения капитала организаций. Подобными качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др. Количественная оценка дается на основе анализа эффективности использования ресурсов организации. [15]

Для количественной оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности ПАО «НК «Роснефть» рассчитаем показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Источниками информации для проведения анализа являются форма №1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) и форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» (Приложение Б).

Таблица 1 — Основные экономические показатели хозяйственной деятельности ПАО «НК «Роснефть»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | 2015/2014, % | 2016/2015, % | 2016/2014, % |
| Активы, млрд. руб. | 7788 | 9449 | 9953 | 21,3 | 5,3 | 27,8 |
| Обязательства, млрд. руб. | 6432 | 8014 | 8420 | 24,6 | 5,07 | 30,9 |
| Капитал и резервы, млрд. руб. | 1355 | 1434 | 1533 | 5,8 | 6,9 | 13,1 |
| Выручка, млрд. руб. | 4299 | 3831 | 3930 | -10,9 | 2,6 | -8,6 |
| Чистая прибыль, млрд. руб. | 501 | 239 | 99 | -52,9 | -58,6 | -80,2 |
| Рентабельность активов (ROA), % | 6,4 | 2,5 | 0,99 | -3,9 | -1,51 | -5,41 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE),% | 36,9 | 16,7 | 6,5 | -20,2 | -10,2 | -30,4 |
| Рентабельность продаж (ROS), % | 3,6 | 3,03 | 0,86 | -0,57 | -2,17 | -2,74 |
| Рентабельность основной деятельности (норма прибыли), % | 3,76 | 3,14 | 0,87 | -0,62 | 0,28 | -2,89 |

*Рентабельность активов (ROA)* характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия. Данный показатель называют нормой прибыли.

Общая формула расчета коэффициента:

|  |  |
| --- | --- |
| **Кра=** | [Чистая прибыль](http://1fin.ru/?id=281&t=701) |
| [Сумма активов](http://1fin.ru/?id=281&t=4) |

*Рентабельность собственного капитала (ROE)* показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости собственного капитала.

Общая формула расчета коэффициента:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Крск =** | [Чистая прибыль](http://1fin.ru/?id=281&t=701) | \*100% |
| [Величина собственного капитала](http://1fin.ru/?id=281&t=1152) |

*Рентабельность продаж (ROS)* показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Общая формула расчета коэффициента:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Крп=** | [Прибыль от продаж](http://1fin.ru/?id=281&t=706) | \*100% |
| [Выручка от продаж](http://1fin.ru/?id=281&t=235) |

*Рентабельность основной деятельности* отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции.

Общая формула расчета коэффициента:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Крод=** | [Прибыль от продаж](http://1fin.ru/?id=281&t=706) | \*100% |
| [Затраты](http://1fin.ru/?id=281&t=235) на производство |

Проведя анализ и вычисление ключевых экономических показателей хозяйственной деятельности данного предприятия, можно заметить, что активы, обязательства, капитал и резервы компании имеют тенденцию к увеличению, а показатели рентабельности с каждым годом снижаются. Падение рентабельности активов 2014-2016гг приводит к снижение чистой прибыли предприятия. Также, наблюдается уменьшение выручки от реализации продукции в период с 2014 по 2016 гг., что связано с резким падением экспорта нефти. Это связано с ростом цен на нефть, которые вследствие современного положения мировой экономики весьма неустойчивы. Повышение цен на нефть способствовало значительному уменьшению спроса на продукцию компании.

Начиная с 2009 года в Компании успешно реализуется система мотивации сотрудников Компании, основанная на выполнении показателей эффективности.

Система показателей эффективности Компании учитывает как финансово экономические показатели, такие как операционная прибыль (EBITDA), доходность на задействованный капитал (ROACE), совокупный доход акционеров (TSR), коэффициент долговой нагрузки (Чистый долг / EBITDA), показатели сокращения затрат, так и отраслевые показатели эффективности (размер добычи углеводородов, замещение запасов, выход светлых нефтепродуктов, интегральный показатель эффективности инновационной деятельности и т. д.). [9]

Таблица 2 — Фактическое выполнение ключевых показателей эффективности Компании

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2016  факт | Степень достижения планового значения 2016 г. | 2015  факт | Отклонение  (+/-) |
| 1. Добыча углеводородов, млн т н.э. | 265,2 | Лучше плана | 254,2 | +4,3 % |
| 2. EBITDA, млрд руб. | 1278 | Лучше плана | 1245 | +2,7 % |
| 3. ROACE, % | 14,0 | Лучше плана | 13,4 | +0,6 п.п |
| 4. Чистый долг / EBITDA | 1,5 | Лучше плана | 1,1 |  |
| 5. Отношение совокупной доходности акционеров (TSR) к среднеотраслевому уровню | 1,67 | Лучше плана | 1,29 | +29,5 % |
| 6. Интегральный показатель эффективности инновацион- ной деятельности, % | 1003 | План перевыполнен | - | - |

Цель введения концепции показателей эффективности — перевод стратегии и долгосрочной программы развития Компании в форму конкретных показателей оперативного управления, оценка текущего состояния их достижения и создание основы для принятия эффективных управленческих решений.

* 1. Анализ и оценка эффективности управления внешнеэкономической деятельностью ПАО «НК «Роснефть»

Анализируя внешнеэкономическую деятельность ПАО «НК «Роснефть», следует отметить, что для компании предпочтительнее экспортировать как нефть, так и газ в близлежащие регионы, т.е. в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, такие как Япония, Китай, Республика Южная Корея, США и т.д., так как это существенно сократит затраты на транспортировку. Приграничное положение, незамерзающие морские порты создают хороший потенциал для реализации добываемых ресурсов, а также благоприятные условия для сотрудничества с иностранными партнерами.

ПАО «НК «Роснефть» поддерживает тесные партнерские отношения со многими странами мира, например:

- «НК «Роснефть» является одним из крупнейших мировых инвесторов в Боливарианской Республике Венесуэла (БРВ). Компания продолжает последовательно расширять сотрудничество с венесуэльской государственной компанией Petróleos de Venezuela, S. A. (PDVSA) в сфере нефтегазодобычи.

- Компания (через дочернее общество Rosneft Brasil E&P Ltda., далее «РНБразил») реализует проект разведки и разработки углеводородов на лицензионных участках в бассейне реки Солимойнс (штат Амазонас, Бразилия), владеет 100 %-ной долей в имущественных правах на эти участки, а также является оператором проекта.

- В Социалистической Республике Вьетнам ПАО «НК «Роснефть» участвует в совместном проекте по добыче газа и конденсата и проектах геологоразведочных работ в Блоке 06.1 (Rosneft Vietnam B. V. — 35 %, ONGC — 45 %, PVN — 20 %).

- В октябре 2015 г. ПАО «НК «Роснефть» в консорциуме с партнером ExxonMobil присуждены 3 ГРР-блока (А5-В, Z5-C и Z5-D) на шельфе Республики Мозамбик (доля Компании — 20 %). Начало геологоразведочных работ по проекту запланировано на 2 полугодие 2017 г. по факту подписания концессионных соглашений с Правительством Мозамбика.

- С целью реализации проекта строительства нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса в г. Тубан в восточной части острова Ява (Индонезия) в мае 2016 г. ПАО «НК «Роснефть» и индонезийская компания PT Pertamina (Persero) подписали рамочное соглашение о сотрудничестве, а в октябре 2016 г. — соглашение о создании совместного предприятия («Роснефть» — 45 %, Pertamina — 55 %). [9]

Деятельность ПАО «НК «Роснефть» в области сбыта сырой нефти и нефтепродуктов направлена на обеспечение максимальной доходности поставок сырья за счет оптимизации использования различных логистических направлений, доступных компании.

Компания повышает эффективность поставок нефти, гибко реагируя на изменения конъюнктуры рынка нефти и нефтепродуктов, а использование собственных мощностей по перевалке и терминалов повышает отдачу от экспорта.

Так же достижением «НК «Роснефть» в развитии международного газового бизнеса является то, что в феврале 2016 г. она подписала с венесуэльской государственной нефтегазовой компанией PDVSA соглашение об Основных условиях создания совместного предприятия для реализации крупного проекта по добыче, подготовке и монетизации природного газа на базе месторождений Патао, Мехильонес и потенциально — Рио Карибе на шельфе Венесуэлы.

В декабре 2016 г. ПАО «НК «Роснефть» заключила соглашение о приобретении у компании ENI 30 %-ной доли в концессионном соглашении «Шорук» на разработку одного из крупнейших газовых месторождений «Зохр», расположенного на шельфе Средиземного моря в акватории Египта (с опционом на покупку дополнительных 5 % участия). Участие в проекте «Зохр» в партнерстве с компаниями ENI и BP обеспечит ПАО «НК «Роснефть» доступ к стратегически важному рынку, возможность значительного наращивания объемов добычи газа и создаст базу для дальнейшего расширения деятельности в регионе.

В 2016 году объем экспорта нефти составил 114,9 млн т. Среди всех экспортных направлений наиболее привлекательным для Компании с экономической точки зрения является восточное направление — поставки по трубопроводу в Китай, реализация в портах Козьмино и Де-Кастри. Объем высокомаржинальных поставок в восточном направлении в 2016 г. составил 43,1 млн т, что на 8,6 % превышает аналогичный показатель прошлого года. Помимо этого, Компания экспортировала 63,8 млн т нефти в Северо-Западную, Центральную и Восточную Европу, в страны Средиземноморья и другие направления дальнего зарубежья. Экспорт в СНГ составил 8,0 млн т.

Таблица 3 — Объемы экспорта нефти и нефтепродуктов НК «Роснефть»

в 2014-2016 гг

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2007 | 2014 | 2015 | 2016 | Темп роста 2016-2014,% |
| Экспорт нефти, (млн. т) | 102,4 | 109,1 | 114,9 | 112,2 |
| Экспорт нефтепродуктов, (млн. т) | 57,6 | 61,5 | 63,7 | 110,6 |

Темп роста объема экспорта нефти в 2016 году по сравнению с 2014 годом составляет 112,2%. Абсолютный прирост экспорта нефти в 2016 году по сравнению с 2014 годом равен 12,5 млн. т. Темп роста объема экспорта нефтепродуктов в 2016 году по сравнению с 2014 годом составляет 110,6%. Абсолютный прирост экспорта нефтепродуктов в 2016 году по сравнению с 2014 годом равен 6,1 млн. т.

Все эти факторы свидетельствуют о том, что НК «Роснефть» действительно с каждым годом улучшает свою организацию управления внешнеэкономической деятельностью. За счет этого и растет прибыль и экспорт предприятия, а также повышается количество иностранных партнеров, что также благоприятно влияет на Компанию.

3 Пути повышения эффективности организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Эффективность внешнеэкономической деятельности достигается путем соблюдения методологии выхода на внешний рынок, включающей необходимые принципы по руководству при разработке программы выхода на внешние рынки. Данные принципы будут описаны ниже.

Принцип непрерывности - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от срока осуществления внешнеэкономического проекта, то есть опыта внешнеэкономической деятельности. Наиболее успешная внешнеэкономическая стратегия отбирается естественным образом, выражаясь в положительных результатах.

Принцип географической диверсификации – результаты внешнеэкономической деятельности зависят от числа стран-импортеров продукции. Большое количество стран-импортеров означает географическую диверсификацию и популярность продукции на рынке.

Принцип превосходства - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от степени уникальности продукции.

Принцип соответствия технического уровня продукции - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от степени соответствия технического уровня продукции месту назначения.

Принцип новизны - новейшая продукция является одновременно более конкурентоспособной: более выгодной или качественной

. Принцип конкурентоспособности - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от конкурентоспособности продукции.

Принцип стратегии - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от наличия разработанной внешнеэкономической стратегии, являющейся индикатором экономического ориентирования.

Принцип разветвленности - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от количества участников внешнеэкономической деятельности в зарубежных представительствах.

Принцип бюджетирования - результаты внешнеэкономической деятельности зависят от уровня затрат на исследования иностранных рынков. [13]

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия необходима адекватная условиям его работы структура управления. Любое предприятие при выходе на внешний рынок и осуществлении внешнеэкономической деятельности со временем должна проходить ряд организационных, экономический, производственных и коммерческих процедур. Этот комплекс процедур включает в себя формирование конкурентоспособного продукта, выбор страны и проведение маркетинговых исследований, подбор контрагента, исследование сбытовой политики и т.д. Сегодня все эти функции ложатся на подразделения внешнеэкономической деятельности, что в свою очередь и помогает в повышении эффективности международной экономической деятельности.

Проанализировав хозяйственную и внешнеэкономическую деятельность ПАО «НК «Роснефть», необходимо указать перспективы развития внешней торговли и тесного сотрудничества компании с зарубежными странами.

«Роснефть» является одной из самых крупных нефтегазовых компанией в Российской Федерации и в мире по запасам и добыче жидких углеводородов. Невзирая на продолжающееся в течение последних 2 лет сокращение базисных цен на нефть, Компания, в отличие от большинства иностранных конкурентов, демонстрирует непрерывное увеличение объемов экономически рентабельных запасов углеводородов. Такой результат достигается благодаря постоянной работе по увеличению эффективности разработки действующих и запуску новейших месторождений и площадей.

В настоящее время «Роснефть» стремится укрепить свое положение среди ведущих мировых энергетических корпораций, сохранить лидерские позиции по операционным показателям и войти в группу лидеров по финансовым показателям и акционерной стоимости.

Ключевые условия достижения этих целей:

1) непрерывное повышение эффективности по всем направлениям деятельности;

2) устойчивый рост бизнеса;

3) повышение информационной прозрачности и открытости;

4) высокая социальная ответственность;

5) развитие и использование новых технологий.

Активное развитие Компании в последние годы позволило создать мощный потенциал для устойчивого роста и планомерной реализации стратегических задач. Основными элементами этого являются уникальная по масштабу и качеству ресурсная база, высококвалифицированные кадры и эффективная система инновационного развития.

«Роснефть» ставит перед собой цель стабильно увеличивать добычу нефти при условии благоприятной макроэкономической конъюнктуры и оптимальной системы налогообложения. Стратегическим приоритетом Компании считается эффективное извлечение запасов и обеспечение максимального коэффициента извлечения нефти на разрабатываемых месторождениях.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе рост добычи будет обеспечен за счет месторождений, например, в Сибирском федеральном округе. Ключевым проектом в этом регионе является Сузунское месторождение, введенное в эксплуатацию в сентябре 2016 г. Проектный уровень добычи на месторождении, достичь которого планируется в ближайшие годы, составляет 4,5 млн. т/год (на сегодняшнее время объем добычи на месторождении превысила 1,4 млн т) [9].

Благодаря сотрудничеству с такими известными мировыми нефтегазовыми компаниями, как «PDVSA (Petróleos de Venezuela, Sociedad Anonima)» (Венесуэла), «Pertamina» (Индонезия), «Beijing Gas Group» (Китай), американские компании «Exxon Mobil Corporation», «Shell Sakhalin Holding», японские компании «Sakhalin Oil Development Co.» (SODECO), «Mitsui Sakhalin Development», «Diamond Gas» (дочерняя компания Mitsubishi) и многими другими ПАО «НК «Роснефть» выходит на международный уровень. Активное и тесное сотрудничество с этими и другими иностранными компаниями мирового уровня, а также привлечение инвестиций из-за рубежа обязано существенно оказать влияние не только на статус компании, но и на успешное и эффективное развитие компании на международных рынках нефти.

Тесное сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона способствует дальнейшему становлению и развитию компании в качестве нового стратегического источника поставок углеводородов в Японию, Южную Корею, Китай, США и др. и является подтверждением того, что Азиатско-Тихоокеанский регион становится крупным и весьма доходным рынком сбыта ПАО «НК «Роснефть». Масштабы реализации нефтегазовых планов, в которых участвует компания, колоссальны. Дальнейшая их реализация будет способствовать как увеличению экспортных поставок компании в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, так и повышению ее инвестиционного потенциала. Именно подобные проекты могут оказать значительное воздействие на перспективное развитие компании, вывести ее на международный уровень и способствовать их дальнейшему развитию внешнеэкономического сотрудничества.

Для максимизации эффекта вертикальной интеграции «Роснефть» непрерывно расширяет, оптимизирует и модернизирует сеть АЗС, а также развивает новые виды бизнеса – бункеровку и авиазаправочный бизнес.

ПАО «НК «Роснефть»» стремится обеспечить стабильное развитие внешнеэкономической деятельности, улучшение торговых взаимоотношений с государствами дальнего и ближнего зарубежья.  Преодолевание сложившихся на сегодняшний день проблем предприятия в сфере экспортной деятельности в ближайшие сроки будет способствовать совершенствованию и осуществлению ключевых целей и задач, поставленных перед «Роснефть»». Этому, в свою очередь, способствует реализация специальных проектов, введенных в действие компанией, а также решение основных стратегических задач, поставленных перед «Роснефть» на предстоящие годы развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность предприятия представляет собой предпринимательскую деятельность в сфере международной производственной и научно-технической кооперации, инвестиционного сотрудничества, международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Любое предприятие, обладающее статусом юридического лица, обладает правом самостоятельного осуществления внешнеэкономическая деятельность.

Разнообразие видов и форм внешнеэкономической деятельности создает условия для более полной интеграции отечественных предприятий в систему международного разделения труда и мирохозяйственных связей.

На сегодняшний день развитие внешнеэкономической деятельности позволяет предприятию расширять свои возможности в сфере международного сотрудничества, использовать преимущества международной кооперации производства и достичь статуса предприятия мирового уровня. Для стран, где внешнеэкономическая деятельность предприятий наиболее развита, открываются огромные перспективы в устойчивом экономическом развитии.

Рассмотрение поэтапного осуществления эспортно-импортных операций дает обобщенное понятие о том, как работает механизм управления внешнеэкономической деятельности на любом предприятии.

Практические результаты данной работы представлены анализом внешнеэкономической деятельности на примере ПАО «НК «Роснефть».

«Роснефть» — лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира.

Предметом деятельности ПАО «НК «Роснефть» является обеспечение поиска, добычи, переработки нефти, газа, а также реализации нефти, газа, газового конденсата и продуктов их переработки потребителям в Российской Федерации и за ее пределами, любые сопутствующие виды деятельности, а также виды деятельности по работе с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

Нефть и газ, добываемые компанией, имеют высочайшее качество и пользуются огромной популярностью среди потребителей как внутреннего, так и внешнего рынка.

Проведенный анализ основных экономических показателей хозяйственной деятельности ПАО «НК «Роснефть» за последние 3 года, показал, как менялась динамика таких важных показателей как активы, обязательства, капитал и рентабельность.

Также были рассмотрены показатели эффективности, которые дают оценку текущего состояния их достижения и создание основы для принятия эффективных управленческих решений.

По итогам проделанного анализа внешнеэкономической деятельности компании ПАО «НК «Роснефть»» можем сделать вывод о том, что на данном предприятии внешнеторговая деятельность, а в частности экспорт товаров осуществляется на обширном географическом пространстве, о чем свидетельствует разнообразная структура контрагентов – импортеров нефти и нефтепродуктов. А в свою очередь, активное и тесное сотрудничество со многими крупнейшими иностранными компаниями и привлечение инвестиций из-за рубежа обязано существенно оказать влияние не только на статус компании, но и на успешное и эффективное развитие компании на международных рынках нефти.

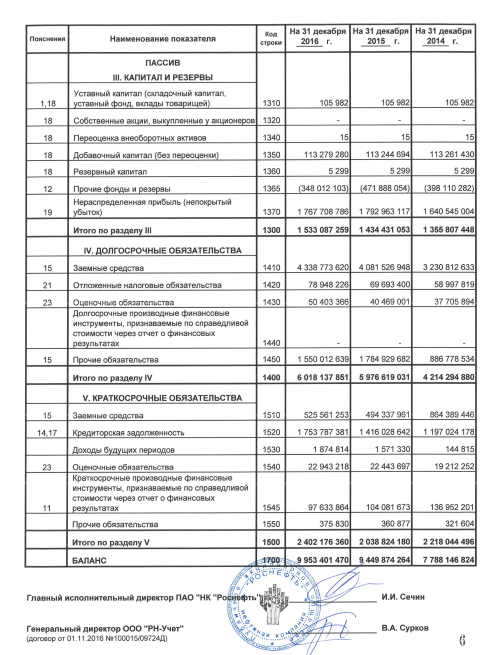
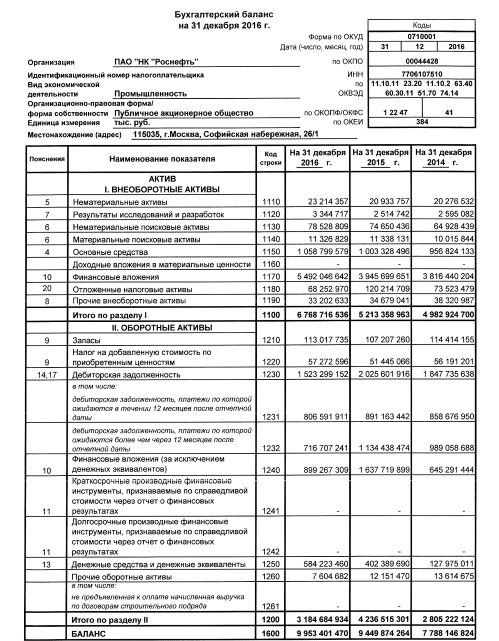
В данной работе также были рассмотрены пути совершенствования внешнеэкономической деятельность и были выявлены основные принципы, которым должно следовать любое предприятие для повышения эффективности своей внешнеэкономической деятельность

В настоящее время развитие международных связей внешнеэкономической деятельности предприятий является очень актуальной темой и имеет огромное значение и перспективы для развития не только предприятий, специализирующихся на ней, но и мировой экономики в целом. Можно добавить, что за внешнеэкономическая деятельность предприятий будущее российской экономики и всего мира.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богатин Ю. В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. - М.: изд. стандартов, 2001.
2. Вовк И.И. Основные формы внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций. – СПб.: НИКОС, 2008. С. 119.
3. Гелета И. В., Калинская Е. С., Кофанов А.А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. М.: Магистр, 2010.
4. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2011.
5. Долгова С. И., Кретова И. И. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник – М.: БЕК, 1997.
6. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2009
7. Иванов И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. И.Н. Иванова. - М.: ИНФРА-М, 2008.
8. Нечаева Е. Государственное регулирование и экономическая безопасность Внешней торговли // Финансы и кредит. 2002.
9. ПАО «НК «Роснефть»: Годовой отчет, 2016.
10. ПАО «НК «Роснефть»: Годовой отчет, 2015.
11. Огородник Н.С. Работа внешнеторговой фирмы, предприятия. – М.: Экономика, 2006.
12. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. – М: - 2001.
13. Прокушев Е. В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. М.: Дашков и К., 2007.
14. Рудый К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности. – М: Высшая школа, 2004.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.
16. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): Учебник. М.: Экономистъ, 2009.
17. Словарь «Академик» [Электронный ресурс] http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/489
18. Статья на тему «Организационные формы предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность» [Электронный ресурс] http://vfocuse.ru/foreigneconomic/organizacionnye-formy-predpriyatiy/
19. Устав открытого акционерного общества «НК «Роснефть» (новая редакция (с изменениями № 1)) [Электронный ресурс] - Режим доступа: [www.rosneft.ru](http://www.rosneft.ru)
20. Шевченко, Б.И. Международный менеджмент: Управление международной компанией: учеб. пособие / Б.И. Шевченко. – М.: РГГУ, 2010. –
21. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид.лит., 1993. – 89 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

