МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономического анализа, статистики и финансов**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ П.С.Бугаков

(подпись, дата)

Факультет экономический курс 4

Специальность/направление Экономика/Финансы и кредит

Научный руководитель

кандидат экономических наук,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е. В. Вылегжанина

(подпись, дата)

Нормоконтролер

кандидат экономических наук,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е. В. Вылегжанина

(подпись, дата)

Краснодар 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Введение ..4

1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «Ростелеком» 6
2. Анализ динамики состава и структуры имущественного положения 10
3. Оценка эффективности использования основных средств 12
4. Характеристика структуры оборотных активов предприятия и влияние её изменений на ликвидность предприятия 13
5. Анализ динамики, состава и структуры текущих расчетов с дебиторами и кредиторами 15
6. Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности 18
7. Характеристика состава и структуры источников формирования активов предприятия 20
8. Анализ динамики чистых активов их влияние на финансовую устойчивость предприятия 22
9. Анализ ликвидности баланса 24
10. Оценка платежеспособности 25
11. Анализ движения денежных потоков 27
12. Характеристика рыночной устойчивости организации 30
13. Определение типа финансовой устойчивости 32
14. Анализ оборачиваемости активов 34
15. Анализ динамики и состава финансовых результатов предприятия 37
16. Факторный анализ прибыли от продаж 40
17. Анализ доходов, расходов, доходности и рентабельности компании 41
18. Факторный анализ изменения рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж 43
19. Характеристика затрат предприятия по экономическим элементам 45
20. Факторный анализ затрат на 1 р. реализованной продукции 47
21. Оценка влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж 48
22. Анализ «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага 50
23. Оценка инвестиционной привлекательности 51

Заключение 53

Список использованных источников 55

Приложения 57

ВВЕДЕНИЕ

Современная система управления – это сложный и многогранный процесс. Для многих предприятий характерно принятие управленческих решений как реакция на текущее проблемы. Но такая форма управления порождает множество противоречий между интересами предприятия и фискальными интересами государства, ценой денег и рентабельностью производства, рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков и т.д.

Поэтому важной задачей деятельности предприятия представляется переход к управлению финансово-хозяйственной деятельностью на основе анализа экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска их достижения с помощью решения тактических задач. Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (потребителей и производителей, кредиторов, акционеров, инвесторов), так и внутренних (работников административно-управленческих подразделений, руководителей предприятия, собственников и др.).

Управленческий анализ призван превратить экономическую и неэкономическую информацию в пригодную для принятия решений. Логическая обработка, изучение, обобщение фактов, их систематизация, выводы, предложения, поиск резервов – все это задачи управленческого анализа, который призван обеспечить обоснованность управленческого решения и повысить его эффективность. Управленческий анализ дает оценку внутренних и внешних факторов создавшийся ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства.

В курсовой работе в качестве объекта исследования выступает ПАО «Ростелеком». Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность и экономические отношения компании, а также причинно-следственные связи экономических процессов, явлений.

Целями данной работы являются объективная оценка деятельности организации ПАО «Ростелеком» и поиск скрытых возможностей или резервов развития предприятия для повышения обоснованности, эффективности и результативности решений, принимаемых управленческим персоналом. Для достижения этих целей предполагается решить ряд взаимосвязанных частных задач:

– исследовать экономические процессы и явления, протекающие на предприятии в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности;

– определить экономическую эффективность использования труда, материальных и финансовых ресурсов, оценить эффективность деятельности предприятия;

– выявить и измерить внутрихозяйственные резервы, неиспользованные возможности для роста производства и снижения себестоимости;

– диагностировать основные проблемы организации и предложить рекомендации по стабилизации деятельности предприятия и повышению его конкурентоспособности.

Методической базой работы послужили количественные методы экономического анализа: прием абсолютных, относительных и средних величин; прием группировки; метод цепных подстановок; методика Донцовой-Никифоровой (факторный анализ прибыли); метод рейтинговой оценки.

Информационной основой для анализа выступает годовая бухгалтерская отчетность ПАО «Ростелеком» за 2019-2020гг. (Приложение А). Теоретической основой исследования послужили нормативно-правовые акты РФ, методическая и учебная литература, интернет-ресурсы.

1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Ростелеком»

Публичное акционерное общество «Ростелеком» является организацией, начавшей свою деятельность в 1992 году. На сегодня ПАО «Ростелеком» предоставляет услуги местной и дальней телефонной, а также сотовой связи, широкополосного доступа в Интернет, интерактивного телевидения и многое другое.

 Ключевой ориентир стратегии развития – переход от оператора связи к интегрированному провайдеру цифровых услуг.

30 декабря 1992 года распоряжением [Госкомимущества России](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8_%D0%BF%D0%BE_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%BC_%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BC) создано государственное предприятие «Ростелеком», в состав которого вошли 20 государственных предприятий междугородной и международной связи, а также оборудование связи «Интертелекома».

27 августа 1993 года государственное предприятие связи «Ростелеком» было преобразовано в акционерное общество открытого типа междугородной и международной электрической связи «Ростелеком». Общество зарегистрировано 23 сентября 1993 года.

В 1994 году «Ростелеком» получил лицензию на предоставление услуг междугородной и международной связи. В этом же году «Ростелеком» включен в состав холдинга «[Связьинвест](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D1%8C%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82)».

18 октября 2006 года «Ростелеком» получил сертификат качества своей [IP/MPLS](https://ru.wikipedia.org/wiki/MPLS" \o "MPLS) сети и стал [магистральным Интернет-провайдером](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%8B).

В декабре 2009 года «Ростелеком» запустил единый [портал государственных и муниципальных услуг www.gosuslugi.ru](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8).

С 1 апреля 2014 года Распоряжением Правительства РФ на «Ростелеком» возложена обязанность по оказанию [универсальных услуг связи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80_%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3_%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%B8#%D0%9E%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8_%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8)на всей территории Российской Федерации. Также в 2014 году «Ростелеком» назначен единственным исполнителем федеральной программы ликвидации «[цифрового неравенства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D1%80%D1%8C%D0%B5%D1%80)». 3 Марта 2018 года правительство России обязало Министерство связи использовать организацию как единственного поставщика услуги интернет связи в государственных и муниципальных медицинских организациях и учреждениях на период с 2018 по 2019 год.

15.06.2015 на Годовом общем собрании было принято решение об изменении организационно-правовой формы с открытого акционерного общества на публичное акционерное общество (утверждении Устава в новой редакции № 15), вступившее в силу с момента его государственной регистрации – 24.06.2015.

ПАО «Ростелеком»  – крупнейший в России провайдер цифровых услуг и решений, присутствующий во всех сегментах рынка и охватывающий миллионы домохозяйств в России. Выступает исполнителем госпрограмм в области информационных технологий: создание и развитие инфраструктуры электронного правительства, организация системы видеонаблюдения, телекоммуникационное обеспечение избирательного процесса. Обладает крупнейшей магистральной сетью связи в стране общей протяженностью около 500 тысяч километров. В структуру компании «Ростелеком» входят 79 филиалов, среди них семь макрорегиональных филиалов, и одно представительство.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 13,0 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – 10,1 млн пользователей, из которых 5,1 млн смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ». Количество абонентов мобильной связи «Ростелекома» превышает 1,1 млн. «Ростелеком» является безусловным лидером рынка телекоммуникационных услуг для российских органов государственной власти и корпоративных пользователей всех уровней.

На массовом рынке компания развивает широкую линейку сервисов для семьи, включая базовые услуги связи и цифровые решения для «Умного дома», онлайн-образования, геймеров и др.

Компания - признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, кибербезопасности, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг.

В марте 2018 года компания представила стратегию развития до 2022 года и дивидендную политику за период 2018—2020 гг. Основным вектором развития компании, согласно стратегии, является продолжение трансформации в цифрового партнера для населения, бизнеса и государства. Основные направления работы: развитие экосистем продуктов, услуг и клиентского сервиса, модернизация технологической платформы, развитие человеческого капитала, повышение эффективности.

25 сентября 2018 года «Ростелеком» провёл провел масштабный [ребрендинг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B1%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3" \o "Ребрендинг) и объявил о репозиционировании деятельности компании. Компания презентовала новые цифровые сервисы и тарифные линейки. Впервые за семь лет изменилось визуальное оформление компании. Как пояснил президент «Ростелекома» [Михаил Осеевский](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%81%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9,_%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B8%D0%BB_%D0%AD%D0%B4%D1%83%D0%B0%D1%80%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87), они хотели уйти от образа компании, которая предоставляет услуги телефонной связи, поэтому отказались от «уха» в виде логотипа. По его словам, новый логотип «символизирует движение вперед и развитие цифровых технологий».

Крупнейшие акционеры ПАО «Ростелекома» — Российская Федерация в лице [Росимущества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%B0%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BF%D0%BE_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%BC_%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BC" \o "Федеральное агентство по управлению государственным имуществом) (48.71 % обыкновенных акций) и [Внешэкономбанка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA) (4.29 % обыкновенных акций), а также ООО «Мобител» (15,06 % обыкновенных акций), являющаяся дочерней компанией «Ростелекома».

Акции компании обращаются на Московской бирже (тикеры RTKM и RTKMP) и Лондонской бирже (тикер RKMD) в виде [АДР](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%B0" \o "Американская депозитарная расписка).

ПАО «Ростелеком» — одна из крупнейших коммуникационных компаний России, при этом по итогам 2020 года доля цифрового сегмента (включает услуги широкополосного доступа в интернет, платное ТВ, VPN, VAS и облачные услуги) в выручке оператора составила 47 %. Официальным аудитором и консультантом по оценке справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств компании в соответствии с МСФО является компания «[Нексиа Пачоли](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%B0_%D0%9F%D0%B0%D1%87%D0%BE%D0%BB%D0%B8&action=edit&redlink=1" \o "Нексиа Пачоли (страница отсутствует))»[.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC#cite_note-116)

В структуру ПАО «Ростелеком» входят 79 филиалов (в том числе 7 макрорегиональных филиалов) и одно представительство. В Москве услуги ШПД и цифрового ТВ компания оказывает под брендом «[ОнЛайм](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BD%D0%9B%D0%B0%D0%B9%D0%BC" \o "ОнЛайм)».

Макрорегиональные филиалы — «Центр» ([Центральный федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3), штаб-квартира в [Москве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0)), «Северо-Запад» ([Северо-Западный федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%BE-%D0%97%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3), [Санкт-Петербург](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%82-%D0%9F%D0%B5%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3)), «Волга» ([Приволжский федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D0%B6%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3), [Нижний Новгород](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4)), «Юг» ([Южный](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AE%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3) и [Северо-Кавказский](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%BE-%D0%9A%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3) округа, [Краснодар](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80)), «Урал» ([Уральский федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3) и [Пермский край](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B9), штаб-квартира в [Екатеринбурге](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3)), «Сибирь» ([Сибирский федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%B1%D0%B8%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3), [Новосибирск](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%B1%D0%B8%D1%80%D1%81%D0%BA)), «Дальний Восток» ([Дальневосточный федеральный округ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%84%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D0%BA%D1%80%D1%83%D0%B3), [Владивосток](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BA)).

Также в филиальную структуру входят:

Учебно-производственный центр (УПЦ РТ), включая комплекс отдыха «Бекасово»;

Многофункциональный общий центр обслуживания (МФ ОЦО);

Представительство в [Женеве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0) (в зону ответственности входит представление и защита интересов компании в странах Европы, а также международных, региональных и отраслевых организациях — [ITU](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7_%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%B8" \o "Международный союз электросвязи), [CEPT](https://ru.wikipedia.org/wiki/CEPT" \o "CEPT), [ETSI](https://ru.wikipedia.org/wiki/ETSI" \o "ETSI) и других).

1. Анализ динамики состава и структуры имущественного положения

Отправной точкой проведения анализа хозяйственной деятельности предприятия является определение его имущественного положения. Имущество организации – это хозяйственные средства, контроль над которыми фирма получила в ходе свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности, которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Активы предоставляют возможность количественной оценки результативности принимаемых управленческих решений, осуществления контроля за восполнением ресурсов, диагностику финансовой деятельности и выявление резервов повышения эффективности производства и роста экономического потенциала. Следовательно, эта составная часть баланса служит основой для получения достоверной информации о финансовом положении компании и результатах её деятельности, а также их анализа для дальнейшего развития.

Чем более правильно оценены активы компании, тем меньше вероятность изначально ошибочных инвестиций, и больше эффективность перераспределения финансовых ресурсов. Нерациональная структура имущества, вызванная отсутствием обновления основных средств при высокой степени их износа, может привести к сокращению объема производства и реализации продукции (работ, услуг) и, как следствие, к ухудшению финансового положения предприятия.

Исследование состава, структуры и изменений величины активов организации с использованием приемов вертикального и горизонтального анализа является одним из основных направлений анализа имущественного и финансового положения организации (Таблица 1).

При оценке показателей табл. 1 можно отметить, что общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный год на 17474 млн р., или на 1,5%. Данное увеличение произошло за счет роста внеоборотных активов, в том числе основные средства увеличились на 46785 млн р. (+32,57%) и долгосрочные финансовые вложения приросли на 17380 млн р. (+2,02%).

Таким образом, доля наименее мобильных активов – основных средств возросла на 3.78% в структуре имущества компании. В то же время более чем в половину уменьшились оборотные средства организации, что привело к пропорциональному сокращению их доли в составе активов с 7.66% до 3.48%. Произошедшее явление обусловлено снижением дебиторской задолженности на 31.59%, полным выводом средств из краткосрочных финансовых вложений, значительным уменьшением денежных средств и денежных эквивалентов на 40424 млн р. Выросли в относительных значениях запасы и прочие оборотные активы (налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям) на 25,37% и 145,94% соответственно, что однако не повлияло на структуру активов.

Таблица 1 – Изменения в составе и структуре активов предприятия за 2020 г.

| № п/п | Элементы (виды) активов баланса | на 01.01.20 г. | | на 31.12.20 г. | | Изменения | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Абсолютная величина,  млн р. | Удельный вес во всех  активах, % | Абсолютная величина,  млн р. | Удельный вес во всех  активах, % | Абсолютное, млн р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 1 | Внеоборотные активы, всего  Из них: | 1 073 367 | 92,3 | 1 138 849 | 96,5 | 65 481 | 6,1 | 4,2 |
| 1.1 | Нематериальные активы | – | – | – | – | – | – | – |
| 1.2 | Основные средства | 143 640 | 12,4 | 190 425 | 16,1 | 46 785 | 32,6 | 3,8 |
| 1.3 | Долгосрочные финансовые вложения | 860 693 | 74,0 | 878 074 | 74,4 | 17 380 | 2,0 | 0,4 |
| 2 | Оборотные активы, всего  В том числе: | 89 049 | 7,7 | 41 041 | 3,5 | -48 007 | -53,9 | -4,2 |
| 2.1 | Запасы | - | - | - | - | - | - | - |
| 2.2 | Дебиторская задолженность | 3 309 | 0,3 | 4 148 | 0,4 | 839 | 25,4 | 0,1 |
| 2.3 | Краткосрочные финансовые вложения | 15 657 | 1,4 | 10 711 | 0,9 | -4 946 | -31,6 | -0,4 |
| 2.4 | Денежные средства и денежные эквиваленты | 3 977 | 0,3 | - | - | -3 977 | - 100,0 | -0,3 |
| 2.5 | Прочие оборотные активы | 65 763 | 5,7 | 25 339 | 2,2 | -40 424 | -61,5 | -3,5 |
| 3 | Всего величина активов (имущества) | 343 | 0,0 | 843 | 0,1 | 500 | 145,9 | 0,0 |

Данные процессы говорят о маломобильной структуре активов, и низкой оборачиваемости имущества.

# 3 Анализ эффективности использования основных средств

Основные средства составляют производственную мощь предприятий, выступают показателем их технической оснащенности, непосредственно связаны с эффективностью использования трудовых ресурсов, механизацией и автоматизацией производственного процесса, затратоёмкостью продукции и уровнем ее доходности. В связи с чем, вопросы эффективности использования основных средств занимают важное место в работе производственных предприятий [23].

Анализ эффективности использования основных средств выступает составляющей управленческого анализа и дает ответы на следующие вопросы:

– как повлияло состояние основных фондов на производительность труда и какова динамика;

– какова степень загрузки оборудования;

– требуется ли проведение ремонта основных средств и насколько экономически оправданными будут дополнительные вложения.

Состояние и эффективность использования основных средств является  
важным фактором результативности деятельности предприятия. Наиболее  
наглядным и простым в расчете показателем эффективности использования основных средств предприятия является фондоотдача основных средств, рассчитываемая как удельная величина выручки, приходящаяся на 1 р. среднегодовой величины основных средств. Таким образом, она показывает общие поступления от операционной деятельности, приходящиеся на каждый рубль, вложенный в основные средства. При этом фондоотдача является динамичным показателем, влияние на который может оказывать как величина объема продаж в стоимостном выражении, так и средняя величина основных средств за период

Результаты оценки влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты оценки влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Изменения  (+,–) |
| 1 | Выручка, млн р. | 270935 | 247322 | -23613 |
| 2 | Средняя величина основных средств, млн р. | 110441 | 167032 | 56591 |
| 3 | Фондоотдача основных средств, р. | 2,45 | 1,48 | -0,97 |
| 4 | Изменение фондоотдачи основных средств за счет: | Х | Х | Х |
| 4.1 | Объема продаж, р. | Х | Х | -0,21 |
| 4.2 | Средней величины основных средств, р. | Х | Х | -0,76 |

Фондоотдача основных средств (ОС) в 2020 г. снизилась на 0,97 р. до 1,48 рублей выручки, приходящегося на рубль среднегодовой остаточной стоимости основных средств. Это падение произошло под влиянием следующих факторов:

– за счет снижения объема продаж на 23 613 млн р. фондоотдача ОС снизилась на 21 копейку;

– за счет увеличения средней величины основных средств на 56 591 млн р. фондоотдача ОС снизилась на 76 копеек.

Снижение фондоотдачи основных средств является отрицательным моментом в деятельности организации, так как способствует увеличению себестоимости оказываемых услуг и работ, а, следовательно, уменьшению прибыли. Показатели фондоотдачи ОС значительно ниже медианного уровня (8,73) [23] по крупным предприятиям отрасли, что говорит о нерациональном использовании основных производственных фондов по сравнению с конкурентами.

# 4 Характеристика структуры оборотных активов предприятия и влияние её изменений на ликвидность предприятия

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств. На структуру оборотных активов оказывают влияние особенности конкретного производства, снабжения, принятый порядок расчетов с покупателями и заказчиками. Объем и структура оборотных активов крайне важны для любого предприятия, так как в зависимости от рациональности размещения оборотных активов и эффективности их использования зависит платежеспособность организации и ликвидность ее активов

Оборотные активы являются одним из элементов ресурсного потенциала организации и предназначены для обеспечения непрерывного процесса хозяйственной деятельности, потребляемые однократно для получения будущей экономической выгоды. Грамотное управление оборотными активами – один из основных факторов обеспечения устойчивого функционирования и развития любого предприятия [12].

Оборотные средства могут быть охарактеризованы с различных позиций, однако основными критериями являются их ликвидность, объем и структура. Для нормального обеспечения производственно-коммерческой деятельности необходимо помнить, что сроки использования пассивов должны примерно совпадать с периодом оборачиваемости активов, сформированных за счет их. Соблюдение этого принципа позволяет получить необходимые ресурсы для своевременного возврата долгов и обеспечить ликвидность хозяйствующего субъекта. Характеристика структуры оборотных активов предприятия представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика структуры оборотных активов предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Элементы оборотных активов | Доля элемента оборотных активов в общем объеме оборотных активов, % | | Изменения (+,-) |
| на 01.01.2020 г. | на 31.12.2020 г. |
| 1 | Запасы | 3,72 | 10,11 | 6,39 |
| 2 | Дебиторская задолженность | 17,58 | 26,10 | 8,52 |
| 3 | Краткосрочные финансовые вложения | 4,47 | 0,00 | -4,47 |
| 4 | Денежные средства и денежные эквиваленты | 73,85 | 61,74 | -12,11 |
| 5 | Прочие оборотные активы | 0,38 | 2,05 | 1,67 |
| 6 | Итого оборотных активов | 100,00 | 100,00 | х |

Материально-производственные запасы предприятия в структуре оборотных средств увеличились на 6,39% до 10,11% на конец изучаемого периода. Дебиторская задолженность холдинга увеличилась на 8,52%, что повысило её значимость при определении ликвидности компании. Краткосрочные финансовые вложения организации на начало 2020 г. составляли 4,47% от общего объема оборотных активов, но к концу периода их доля снизилась до 0%. Данный факт можно интерпретировать тем, что предприятие продало свои вложения в финансовые инструменты с целью погашения задолженностей. Денежные средства и денежные эквиваленты, имеющие наибольший вес в оборотных ресурсах организации в начале отчетного периода (73,85%), также снизились до 61,74%, что также может быть вызвано вышеназванной причиной. Доля прочих оборотных активов увеличилась более чем в 5 раз до 2,05%. Произошедшие изменения могли привести к снижению ликвидности предприятия, то есть наличия у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, так как доля абсолютно ликвидных средств, включающие денежные средства и денежные эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения, снизилась с 78,32% до 61,74% в составе оборотного капитала, а менее ликвидные средства выросли. Ухудшение ликвидности компании может привести к проблемам с платежеспособностью предприятия, осложнению отношений с текущими кредиторами и повысить стоимость будущих заимствований. Однако, для более точной оценки ликвидности предприятия необходимо проанализировать краткосрочные обязательства и рассчитать коэффициенты ликвидности.

# 5 Анализ динамики, состава и структуры текущих расчетов с дебиторами и кредиторами

Дебиторская и кредиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли. Состав дебиторской или кредиторской задолженности принимается как совокупность субъектов, в отношении которых появилась определенная составляющая обязательства. Поэтому в обязательном порядке необходимо проводить вертикальный анализ состава задолженности. Это позволяет избежать акцентирования задолженности в отношении одного хозяйствующего субъекта.

Вместе с этим, для исследования структуры нужно произвести расчеты удельных весов составляющих в общей величине любой задолженности. Динамику изменения дебиторской и кредиторской задолженности можно обнаружить, используя горизонтальный анализ. Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, контролировать состояние расчетов по просроченным (сомнительным) задолженностям. Сомнительной считается дебиторская задолженность, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями [6]. Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности за 2020 г. представлены в таблице 4.

Общая сумма дебиторской задолженности компании без учета резервов по сомнительной задолженности за 2020 г. сократилась на 2773 млн р., что указывает на снижение сроков погашения дебиторской задолженности и является положительным фактом. Доля задолженности покупателей и заказчиков в незначительно снизилась на 0,21% до 5,16%, что отражает повышение денежных поступлений по основной деятельности. Увеличились почти в два раза выданные предприятием авансы до 1,52% в составе дебиторской задолженности. Наибольшая доля дебиторской задолженности (более 93%) приходится на раздел «прочие дебиторы», к которому относится задолженность по предоставленным кредитам, расчеты по налогам, предъявленный НДС к вычету по авансам выданным и т.д. Необходимо отметить, что увеличилась доля просроченной дебиторской задолженности на 3,48% до 91,93%, но по данным бухгалтерской отчетности акционерного общества (Приложение А) создан резерв по сомнительной задолженности, который полностью её покрывает. Почти вся сомнительная дебиторская задолженность просрочена свыше 3 месяцев, поэтому по ней должен быть 100% резерв.

Таблица 4 – Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности за 2020 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы задолженности | На 31.12.17г. | На 31.12.16 г. | Изменение (+,–) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Дебиторская задолженность без учета резервов по сомнительным долгам, всего, млн р. | 135506 | 132733 | -2773 |
| В том числе: | 7285 | 6855 | -430 |
| 1.1. Покупатели и заказчики |
| % к дебиторской задолженности | 5,38 | 5,16 | -0,21 |
| 1.2. Авансы выданные | 1151 | 2011 | 860 |
| % к дебиторской задолженности | 0,85 | 1,52 | 0,67 |
| 1.3. Прочие дебиторы | 127070 | 123867 | -3204 |
| % к дебиторской задолженности | 93,77 | 93,32 | -0,45 |
| 2. Дебиторская задолженность просроченная, млн р. | 119849 | 122021 | 2172 |
| 3. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в составе дебиторской задолженности, % | 88,45 | 91,93 | 3,48 |
| 4. Дебиторская задолженность, просроченная свыше трех месяцев, млн р. | 118740 | 121012 | 2271 |
| 5. Удельный вес просроченной свыше трех месяцев дебиторской задолженности в составе всей просроченной дебиторской задолженности, % | 99,07 | 99,17 | 0,10 |
| 6. Кредиторская задолженность (КЗ), всего, млн р. | 104,9 | 12073 | 1644 |
| В том числе: |  |  |  |
| 6.1. Поставщики и подрядчики | 4849 | 4192 | -657 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 40,16 | 34,72 | -5,44 |
| 6.2. Авансы полученные | 3688 | 3693 | 5 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 30,55 | 30,59 | 0,04 |
| 6.3. Расчеты по налогам и сборам | 391 | 2189 | 1798 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 3,24 | 18,13 | 14,89 |
| 6.4. Прочая кредиторская задолженность | 1501 | 1999 | 498 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 12,43 | 16,56 | 4,13 |
| 7. Кредиторская задолженность просроченная, млн р. | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Общая величина кредиторской задолженности фирмы увеличилась на 1644 млн р., за счет изменения следующих её компонентов:

– снизилась задолженность перед поставщиками и подрядчиками на 657 млн р., что обусловило уменьшение её веса до 34,72% в общей кредиторской задолженности;

– сумма полученных авансов выросла на 5 млн р. до 3693 млн р. (31% от общей суммы кредиторской задолженности);

– увеличилась задолженность по налогам и сборам на 1798 млн р., в то же время значительно выросла её доля с 3,24% до 18,13% в структуре долга.

– рост прочей кредиторской задолженности составил 498 млн р., что привело к росту её доли до 16,56%

У компании отсутствует просроченная кредиторская задолженность.

6 Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

В число важнейших показателей эффективности деятельности предприятия, определяющими его платежеспособность и финансовую устойчивость входят коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. По своей сути оборачиваемость характеризует средний временной интервал, в течение которого погашается задолженность, или же скорость, с которой происходят расчеты по задолженностям. Эти показатели важны, так как в сопоставлении они позволяют прогнозировать дефицит или профицит платежных средств предприятия

В процессе осуществления анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо наиболее детально изучить показатели их оборачиваемости. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности должна заключаться в определении скорости и времени оборачиваемости задолженности. Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности характеризуется двумя показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости.

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей. Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность является источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому надо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности. Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность [17]. Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 5.

По данным таблицы можно отметить, что второй год подряд снижается дебиторская задолженность (ДЗ) на 20-21%, что говорит о об улучшении платежной дисциплины покупателей и о повышении денежных потоков по операционной деятельности. Кредиторская задолженность, наоборот, имеет негативную тенденцию увеличиваться ежегодно на 13-16%, что может свидетельствовать об ухудшении платежеспособности фирмы.

Таблица 5 – Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2019-2020 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Изменение |
| 1. Темп роста, %: |  |  |  |
| 1.1. Дебиторской задолженности | 69,19 | 68,41 | -0,78 |
| 1.2. Кредиторской задолженности | 113,02 | 115,77 | 2,75 |
| 2. Оборачиваемость в оборотах: |  |  |  |
| 2.1. Дебиторской задолженности | 14,15 | 18,76 | 4,61 |
| 2.2. Кредиторской задолженности | 5,59 | 5,69 | 0,10 |
| 3. Оборачиваемость в днях: |  |  |  |
| 3.1. Дебиторской задолженности | 25,79 | 19,46 | -6,33 |
| 3.2. Кредиторской задолженности | 65,31 | 64,18 | -1,13 |
| 4. Превышение (снижение) средней дебиторской задолженности над средней кредиторской задолженностью, млн р. | 9315 | 1933 | -7381 |

Организация в течение 2019-17 гг. обладала высокими значениями коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (14.15- 18.76) и небольшими средними сроками погашения задолженности, которые более чем в 2 раза меньше медианных значений показателя по крупным предприятиям отрасли за аналогичные периоды (7,3–8,3)[23]. Оборачиваемость кредиторской задолженности сохраняется на примерно одинаково уровне 5,6–5,7 оборотов за год или 64–65 дня. Превышение средней дебиторской задолженности над средней кредиторской задолженностью в 2020 г. сократилось на 7382 млн р. и составило 1933 млн р., что говорит о сокращении иммобилизации оборотных средств.

7 Анализ изменений в составе и структуре источников формирования активов предприятия

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Формируется капитал предприятия как за счет собственных (внутренних), так и за счет заемных (внешних) источников. Основным источником финансирования является собственный капитал. В его состав входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный и добавленный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.). Основным источником пополнения собственного капитала является прибыль предприятия, за счет которой создаются фонды накопления, потребления, фонд социальной сферы, резервный фонд.

Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия [17]. Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2020 г. представлены в таблице 6.

Общая величина источников финансирования деятельности предприятия за отчетный период увеличилась на 17 474 млн р. или на 1,5% и составила 117 989 млн р. Рост доли собственного капитала в пассивах с 24,96% до 39,05% за 2020 г. является свидетельством улучшения финансовой автономности предприятия по сравнению с аналогичными предприятиями этого вида деятельности, которые имеют медианное значение данного показателя в 19% .

Таблица 6 – Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2020 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Элементы (виды) пассивов баланса | на 01.01.20 г. | | на 31.12.20 г. | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютная величина, млн р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютное, млн р. | Относительное, % | Структурное, % |
| 1 | Собственный капитал и резервы, из них: | 290122 | 24,96 | 460731 | 39,05 | 170608 | 58,81 | 14,09 |
| 1.1 | Уставный капитал | 1926 | 0,17 | 1926 | 0,16 | 0,0 | 0,00 | 0,00 |
| 1.2 | Переоценка вне-оборотных активов | – | – | – | – | – | – | – |
| 1.3 | Добавочный капитал (без переоценки внеоборотных активов) | – | – | – | – | – | – | – |
| 1.4 | Накопленный капитал (резервный капитал + нераспр. прибыль) | 334992 | 28,82 | 483989 | 41,02 | 148997 | 44,48 | 12,20 |
| 1.5 | Доходы будущих периодов | – | – | – | – | – | – | – |
|  | Собственные акции, выкупленные у акционеров | -46796 | -4,03 | -25184 | -2,13 | 21611 | -46,18 | 1,89 |
| 2 | Заемный капитал, всего | 872294 | 75,04 | 719159 | 60,95 | -153135 | -17,56 | -14,09 |
| 2.1 | в том числе: долгосрочный заемный капитал | 732313 | 63,00 | 583988 | 49,50 | -148325 | -20,25 | -13,50 |
| 2.2 | Краткоср. платный заемный капитал | 127087 | 10,93 | 120628 | 10,22 | -6459 | -5,08 | -0,71 |
| 2.3 | Кредиторская задолженность | 10429 | 0,90 | 12073 | 1,02 | 1644 | 15,77 | 0,13 |
|  | Прочие краткосрочные обязательства | 2465 | 0,21 | 2470 | 0,21 | 5 | 0,18 | 0,00 |
|  | Величина всех источников финанс. активов | 1162416 | 100,00 | 1179890 | 100,00 | 17474 | 1,50 | 0,00 |

Уставный капитал компании за этот период не претерпел изменений. Рост накопленного капитала с 28,82% до 41,02% в структуре пассивов позволяет предприятию сохранять финансовую устойчивость в долгосрочном периоде. Также на увеличение собственного капитала повлияло сокращение вполовину числа акций, выкупленных у акционеров. Величина заемного капитала и его доля в капитале снизились за период на 17,6% и 14,1% соответственно, в большей степени это объясняется структурным уменьшением долгосрочных обязательств на 13,5%. Произошедшие изменения оказали положительное влияние на финансовое состояние фирмы, так как произошла структурная перестройка в пользу собственного капитала за счет уменьшения долгосрочного финансирования, что повысило финансовую независимость, автономность предприятия.

8 Характеристика чистых активов организации

Стоимость чистых активов определяется как разность между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации. Объекты бухгалтерского учета, учитываемые организацией на забалансовых счетах, при определении стоимости чистых активов к расчету не принимаются.

Принимаемые к расчету активы включают все активы организации, за исключением дебиторской задолженности учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций.

Принимаемые к расчету обязательства включают все обязательства организации, за исключением доходов будущих периодов, признанных организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества [2].

Если стоимость чистых активов общества останется меньше его уставного капитала по окончании отчетного года, следующего за вторым отчетным годом или каждым последующим отчетным годом, по окончании которых стоимость чистых активов общества оказалась меньше его уставного капитала общество не позднее чем через шесть месяцев после окончания соответствующего отчетного года обязано принять одно из следующих решений:

– об уменьшении уставного капитала общества до величины, не превышающей стоимости его чистых активов;

– о ликвидации общества [1].

Экономический смысл чистых активов можно выразить как задолженность предприятия перед своими собственниками (акционерами), которую они получат после выплаты всех долгов предприятия в случае ликвидации. Расчет чистых активов за 2020 г. представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет чистых активов за 2020 г. (в балансовой оценке, млн р.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 31.12.16 г. | На 31.12.20 г. | Изменение (+,–) |
| Активы, принимаемые к расчету | | | |
| 1. Внеоборотные активы | 1073367 | 1138849 | 65481 |
| 2. Запасы | 3309 | 4148 | 839 |
| 3. Дебиторская задолженность | 15657 | 10711 | -4946 |
| 4. Краткосрочные финансовые вложения | 3977 | 0 | -3977 |
| 5. Денежные средства | 65763 | 25339 | -40424 |
| 6. Прочие оборотные активы | 343 | 843 | 500 |
| 7. Итого активов для расчёта чистых активов | 1162416 | 1179890 | 17474 |
| Пассивы, принимаемые к расчету | | | |
| 8. Долгосрочные обязательства | 732313 | 583988 | -148325 |
| 9. Краткосрочные займы и кредиты | 127087 | 120628 | -6459 |
| 10. Кредиторская задолженность | 10429 | 12073 | 1644 |
| 11. Прочие краткосрочные обязательства | 2465 | 2470 | 5 |
| 12. Итого пассивов, исключаемых из расчёта | 0 | 40 | 40 |
| 15. Стоимость чистых активов | 290122 | 460771 | 170649 |

По данным таблицы 7 стоимость чистых активов организации увеличилась на 170649млн р. в основном за счет изменения следующих компонентов:

– увеличения внеоборотных активов на 6548, млн р.;

– уменьшения денежных средств на 40424 млн р.;

– снижения долгосрочных обязательств на 148325 млн р.

Необходимо отметить, что величина чистых активов предприятия многократно превышает стоимость уставного капитала (1926 млн р.). Этот факт положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия, так как в случаях возникновения убытков от деятельности компании, признаков банкротства, ликвидации организации наличие чистых активов гарантирует выплату задолженностей кредиторам предприятия.

9 Анализ ликвидности баланса компании

Для оценки бухгалтерского баланса часто применяют анализ его ликвидности. Ликвидность является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации, отражающей ее возможность своевременно оплачивать предъявленные счета.

Оценка предприятия с позиции ликвидности важна для анализа финансового состояния предприятия, так как позволяет оценить способность организации трансформировать свои активы в денежные средства, и, в случае необходимости, оплатить свои краткосрочные обязательства. Таким образом, ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Для целей оценки ликвидности удобнее всего провести группировку активов по уменьшению степени их ликвидности и пассивов по убыванию их срочности.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания [19]. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Абсолютно ликвидным баланс будет считаться, если выполняются условия: А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4 [18]. Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа активов | на 01.01.2020 г. | на 31.12.2020 г. | Группа пассивов | на 01.01.2020 г. | на 31.12.2020 г. |
| Наиболее ликвидные активы – А1 | 69741 | 25339 | Наиболее срочные обязательства – П1 | 10429 | 12073 |
| Быстрореализуемые активы – А2 | 15657 | 10711 | Краткосрочные (платные) обязательства – П2 | 129552 | 123098 |
| Медленнореализуемые активы – А3 | 3651 | 4991 | Долгосрочные обязательства – П3 | 732313 | 583988 |
| Труднореализуемые активы – А4 | 1073367 | 1138849 | Постоянные пассивы – П4 | 290122 | 460731 |

Согласно данным таблицы 8 выполняется только первое условие ликвидности баланса выполняется (наиболее ликвидные активы покрывают наиболее срочные обязательства) на начало и на конец изучаемого периода – это означает, что у предприятия есть проблемы с текущей и перспективной ликвидностью и отсутствуют собственные оборотные средства, а качество управления активами и пассивами характеризуется как низкое. Поэтому анализируемый баланс нельзя считать ликвидным.

10 Оценка платежеспособности организации

Основными характеристиками устойчивости предприятия являются платежеспособность и финансовая устойчивость. Под платежеспособностью предприятия следует понимать его способность отвечать по своим обязательствам на основе ведения целесообразной деятельности с положительным эффектом, учитывая свои возможности. Анализ платежеспособности предприятия характеризует эффективность его деятельности, занимая ключевую роль в определении эффективности работы и поиска резервов для развития.

Существуют следующие показатели ликвидности предприятия: долгосрочная, текущая, краткосрочная ликвидность. Показатели ликвидности отражают подвижность активов, устойчивость пассивов, соответствие производимых активных и пассивных операций, возможности предприятия в погашении взятых обязательств [11]. Динамика платежеспособности предприятия представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Динамика платежеспособности предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | на 01.01.2019  г. | на 01.01.2020 г. | на 31.12.2020 г. | Изменения | |
| за 2019  г. | за 2020 г. |
| 1 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,08 | 0,50 | 0,19 | 0,42 | -0,31 |
| 2 | Коэффициент промежуточной (критической) ликвидности | 0,15 | 0,61 | 0,27 | 0,46 | -0,34 |
| 3 | Коэффициент текущей ликвидности | 0,17 | 0,64 | 0,30 | 0,47 | -0,33 |
| 4 | Коэффициент ликвидности при мобилизации материальных оборотных средств (МОС) | 0,01 | 0,02 | 0,03 | 0,01 | 0,01 |
| 5 | Величина чистого оборотного капитала | -260807 | -50932 | -94130 | 20987 | -4320 |
| 6 | Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -5,05 | -0,57 | -2,29 | 4,48 | -1,72 |
| 7 | Коэффициент платежеспособности по данным отчёта о движении денежных средств | 1,34 | 1,06 | 1,06 | -0,28 | 0,00 |
| 8 | Величина оборотных активов, необходимых для обеспечения текущей платежеспособности | 624837 | 279962 | 270342 | -344880 | -962 |
| 9 | Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности | 0,07 | 0,20 | 0,23 | 0,13 | 0,03 |

Значения коэффициентов абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности ниже нормативов на протяжении последних двух лет, что негативно характеризует платежеспособность фирмы. В то же время в отчетном периоде наблюдалась негативная тенденция по снижению данных показателей. Коэффициент ликвидности при мобилизации материальных оборотных средств также значительно ниже нормативных значений (0,5-0,7), поэтому в случае необходимости экстренного погашения краткосрочных обязательств средства от реализации МПЗ покроют только небольшую часть задолженности.

Величина чистого оборотного капитала на протяжении 2019-2020гг. принимает отрицательные значения. Значения коэффициента обеспеченности собственных оборотных средств (СОС) отрицательны и не соответствуют нормативам, это отражает отсутствие СОС у организации. Коэффициент платежеспособности по данным отчета о движении денежных средств в течение всего периода был равен немногим больше 1, что свидетельствует о том, что денежных средств едва хватает на покрытие необходимых выплат.

Так как коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2 и коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то необходимо признать компанию неплатежеспособной и рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности в течение 6 мес. На конец 2020 г. значение данного показателя равно 0,23, и оно меньше 1, следовательно, у организации в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

В итоге у предприятия есть серьезные проблемы с платежеспособностью, что в свою очередь характеризует финансовое состояние фирмы как неустойчивое.

11 Анализ движения денежных потоков в целом по предприятию и по основным видам деятельности

Движение денежных средств организации представляет собой непрерывный процесс, обеспечивающий основную деятельность, оплату обязательств и осуществление социальной защиты работников. От притока денежных средств, обеспечивающих покрытие обязательств организации, во многом зависит его финансовое благополучие. Отсутствие минимально необходимого запаса денежных средств указывает на финансовые затруднения.

Движение денежных средств делится на два направления: приток (поступление денежных средств и отток (направление) денежных средств.

Источником информации для анализа является отчет о движении денежных средств. При анализе движения денежных средств выделяется движение в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, анализ движения производится прямым и косвенным методами.

Прямой метод основывается на исчислении притока и оттока денежных средств, исходным элементом анализа является выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, при косвенном – происходит преобразование движения денежных средств с помощью ряда корректирующих процедур, учитывающих финрезультат, применяется он при внутреннем анализе [10].

Для исследуемого предприятия анализ проводится с использованием прямого метода. Анализ движения денежных средств представлен в таблице 10. Согласно данным таблицы 10 в отчетном периоде заметно сократились общие суммы поступлений и платежей на 1026 млн р. и 929 млн. р. соответственно, при этом в большей степени уменьшились входящие денежные средства, что привело к отрицательному денежному сальдо за отчетный период в 39 028 млн р. и снижению остатка денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода до 25 339 р., в то же время уменьшилось отрицательное значение влияния фактора курсовых разниц.

В составе денежных поступлений резко выросла роль входящих потоков от операционной деятельности, в частности от продажи продукции товаров, работ и услуг (55.0% от всех поступлений). Увеличилась доля дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям (поток от инвестиционной деятельности) до 38,8%. Спад потоков от финансовых операций обусловлен снижением получаемых кредитов и займов на 997 817 млн р., которые в 2019 г. обеспечили более половины денежных поступлений.

Таблица 10 – Анализ движения денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2019 г. | | 2020 г. | | изменения | |
| сумма,  млн р. | структура, % | сумма,  млн р. | структура, % | абсолютные, млн р. | структурные, %. |
| Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода | 22043 | – | 65763 | – | 43721 | – |
| ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ | | | | | | |
| ПОСТУПЛЕНИЯ - ВСЕГО | 273759 | 18,7 | 252335 | 57,2 | -21425 | 38,5 |
| от продажи продукции товаров работ и услуг | 264095 | 18,0 | 242665 | 55,0 | -21430 | 37,0 |
| арендных платежей | 4662 | 0,3 | 4882 | 1,1 | 220 | 0,8 |
| проценты по депозитам | 3457 | 0,2 | 4293 | 1,0 | 837 | 0,7 |
| прочие поступления | 1546 | 0,1 | 494 | 0,1 | -1052 | 0,0 |
| ПЛАТЕЖИ - ВСЕГО | 107453 | 7,6 | 114290 | 23,8 | 6837 | 16,2 |
| поставщикам (подрядчикам) за сырье материалы работы услуги | 22323 | 1,6 | 25123 | 5,2 | 2800 | 3,6 |
| в связи с оплатой труда работников | 21693 | 1,5 | 23666 | 4,9 | 1974 | 3,4 |
| процентов по долговым обязательствам | 53982 | 3,8 | 41080 | 8,6 | -12901 | 4,7 |
| налога на прибыль организаций | 0 | 0,0 | 15032 | 3,1 | 15032 | 3,1 |
| по налогу на добавленную стоимость | 1951 | 0,1 | 1394 | 0,3 | -557 | 0,2 |
| иных налогов и сборов | 1026 | 0,1 | 1062 | 0,2 | 36 | 0,1 |
| взносов в государственные внебюджетные фонды | 5289 | 0,4 | 5751 | 1,2 | 462 | 0,8 |
| прочие платежи | 1190 | 0,1 | 1182 | 0,2 | -8 | 0,2 |
| Сальдо денежных потоков от текущих операций | 166306 | – | 138045 | – | -28262 | – |
| ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ | | | | | | |
| ПОСТУПЛЕНИЯ - ВСЕГО | 182482 | 12,4 | 174962 | 39,7 | -7520 | 27,2 |
| от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений) | 56 | 0,0 | 6 | 0,0 | -50 | 0,0 |
| от возврата предоставленных займов и продажи долговых ценных бумаг | 10119 | 0,7 | 3927 | 0,9 | -6192 | 0,2 |
| дивидендов процентов по долговым фин вложениям | 172306 | 11,7 | 171028 | 38,8 | -1278 | 27,0 |
| ПЛАТЕЖИ - ВСЕГО | 52242 | 3,7 | 82714 | 17,2 | 30472 | 13,5 |
| в связи с приобретением созданием модернизацией реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов | 37874 | 2,7 | 62984 | 13,1 | 25110 | 10,4 |
| в связи с приобретением акций других организаций (долей участия) | 11015 | 0,8 | 1474 | 0,3 | -9541 | -0,5 |
| в связи с приобретением долговых ценных бумаг предоставления займов другим лицам | 0 | 0,0 | 14218 | 3,0 | 14218 | 3,0 |
| платежи по долгосрочным затратам на ремонты и обслуживание основных средств | 3353 | 0,2 | 3994 | 0,8 | 641 | 0,6 |
| прочие платежи | 0 | 0,0 | 44 | 0,0 | 44 | 0,0 |
| Сальдо денежных потоков от инвест. деяте-ти | 130240 | – | 92249 | – | -37991 | – |
| ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ | | | | | | |
| ПОСТУПЛЕНИЯ - ВСЕГО | 1010514 | 68,9 | 13743 | 3,1 | -996771 | -65,8 |
| получение кредитов и займов | 1008097 | 68,7 | 10280 | 2,3 | -997817 | -66,4 |
| прочие поступления | 2417 | 0,2 | 3463 | 0,8 | 1046 | 0,6 |
| ПЛАТЕЖИ - ВСЕГО | 1249505 | 88,7 | 283064 | 59,0 | -966441 | -29,7 |
| собственникам в связи с выкупом у них акций | 21611 | 1,5 | 0 | 0,0 | -21611 | -1,5 |
| на уплату дивидендов | 99819 | 7,1 | 149859 | 31,2 | 50041 | 24,1 |
| в связи с погашением долговых ценных бумаг возврат кредитов и займов | 1107570 | 78,6 | 126239 | 26,3 | -981332 | -52,3 |
| платежи по финансовой аренде | 3153 | 0,2 | 6770 | 1,4 | 3617 | 1,2 |
| платежи, связанные с получением кред. средств | 8527 | 0,6 | 0 | 0,0 | -8527 | -0,6 |
| платежи, связанные с доср. погашением кредитов | 8671 | 0,6 | 0 | 0,0 | -8671 | -0,6 |
| прочие платежи | 154 | 0,0 | 197 | 0,0 | 42 | 0,0 |
| Сальдо денежных потоков от фин операций | -238991 | – | -269321 | – | -30330 | – |
| Всего поступлений | 1467 | 0,1 | 441 | 0,1 | -1026 | 0,0 |
| Всего платежей | 1409 | 0,1 | 480 | 0,1 | -929 | 0,0 |
| Сальдо денежных потоков за отчетный период | 57555 | – | -39028 | – | -96583 | – |
| Остаток ДС и ден эквивалентов на конец отчетного периода | 65763 | – | 25339 | – | -40424 | – |
| Величина влияния курсовых разниц | -13834 | – | -1396 | – | 12438 | – |

В разрезе платежей также произошли структурные изменения: выросла доля оттока денежных средств по основной деятельности на 16,2% до 23,8%; увеличились денежные потоки на инвестиционную деятельность, в основном за счет приобретения, создания, модернизации, реконструкции и подготовки к использованию внеоборотных активов (+10,4%); сократились выплаты по долгам организации с 78,6% до 26,3% от всех оттоков денежных средств, но в то же время увеличился вес выплат дивидендов акционерам на 24,1% до 31,2%.

Необходимо отметить, что сальдо денежных потоков по операционной и инвестиционной деятельности на протяжении двух периодов хоть и сокращаются, но остаются положительными, а сальдо по финансовым операциям имеет отрицательное значение, которое увеличивается. Это означает, что недостаток средств по финансовой деятельности финансируется за счет основной и инвестиционной деятельности.

# 12 Оценка показателей рыночной устойчивости организации

Рыночная устойчивость – это способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющийся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Для обеспечения рыночной устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства [9]. Динамика показателей рыночной устойчивости представлена в таблице 11.

Значения коэффициента автономности предприятия ниже нормативного значения в течение периода наблюдения, но имеют положительную динамику и возможно в перспективе организации станет менее зависима от внешних кредиторов. Коэффициент финансовой устойчивости в течение 2020 г. был выше нормативного значения (0,7) [17], что говорит о наличии стабильных долгосрочных источников финансирования фирмы.

Таблица 11 – Динамика показателей рыночной устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | На 01.01.2020 г. | На 31.12.2020 г. | Абсолютное изменение |
| 1 | Коэффициент автономии (финансовой независимости) | 0.2496 | 0.3905 | 0.1409 |
| 2 | Коэффициент финансовой устойчивости | 0.8796 | 0.8854 | 0.0059 |
| 3 | Коэффициент финансовой зависимости | 0.7504 | 0.6095 | -0.1409 |
| 4 | Коэффициент маневренности собственного капитала | -0.1756 | -0.2043 | -0.0288 |
| 5 | Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) | 3.0066 | 1.5609 | -1.4457 |
| 6 | Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов | -15.3942 | -22.6934 | -7.2992 |
| 7 | Коэффициент инвестирования основного капитала (за счет собственных средств) | 0.2703 | 0.4046 | 0.1343 |
| 8 | Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения в составе всего имущества | 0.9262 | 0.9687 | 0.0425 |
| 9 | Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств | 0.7162 | 0.5590 | -0.1573 |
| 10 | Коэффициент постоянного актива | 3.6997 | 2.4718 | -1.2279 |

Коэффициент маневренности собственного капитала в течение всего периода является отрицательным, но имеет динамику к росту. Данная ситуация означает, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств. Значение коэффициента финансовой активности на 2020 г. ниже медианного значения по отрасли (1,32) [23], следовательно, организация в меньшей степени чем конкуренты финансируется за счет заемного капитала. Значения коэффициента финансовой независимости в части формирования запасов за весь исследуемый период имеют положительную динамику, но находятся в отрицательной зоне, что свидетельствует о формировании запасов исключительно за счет заемных средств, это негативно сказывается на финансовой устойчивости компании. Значение коэффициент инвестирования основного капитала увеличилось на 0,13, следовательно, внеоборотные активы фирмы стали в большей степени финансироваться за счет собственных средств, согласно нормативам данный показатель должен быть равен 0,8-0,9. Коэффициент реальной стоимости имущества, отражающий долю внеоборотных активов и запасов в активах фирмы, увеличился на 0,0425 до 0,9687, что выше нормативных значений (0,5–0,7), однако данный показатель в большей степени актуален для производственных предприятий, а не для сферы услуг. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств, показывающий роль обязательств сроком погашения более одного года в составе долгосрочных пассивов организации, уменьшился на 0,16 до 0,56, что ниже нормативного значения (0,7), поэтому организация может привлечь дополнительные долгосрочные кредиты и займы. Коэффициент постоянного актива, отражающий соотношение между долгосрочными активами предприятия и его собственным капиталом, уменьшился на 1,23 до 2,5, что указывает на то, что внеоборотные активы стали в большей степени финансироваться за счет собственных средств. В итоге после анализ показателей рыночной устойчивости выявил следующие проблемы: низкая роль собственных средств в финансировании деятельности, отсутствие собственных оборотных средств, чрезмерное использование заемного финансирования, в частности краткосрочных кредитов и займов.

# 13 Определение типа финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Финансово-устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредитной задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Одним из направлений анализа финансовой устойчивости является использование абсолютных показателей. Его смысл заключается в том, чтобы проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия запасов. Для иллюстрации такого подхода целесообразно рассмотреть многоуровневую схему покрытия запасов. В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно с определенной долей уверенности судить об уровне финансовой устойчивости субъекта [10]. Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | на 01.01.2020 г. | на 31.12.2020 г. |
| 1. Общая величина запасов | 3434 | 4858 |
| 2. Наличие собственных оборотных средств (СОС) | -783245 | -678118 |
| 3. Величина собственных оборотных и долгосрочных платных заёмных средств | -50932 | -94130 |
| 4. Общая величина источников финансирования | 89049 | 218289 |
| 5. Излишек (+), недостаток (–) СОС | -786679 | -682976 |
| 6. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов | -54366 | -98988 |
| 7. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов | 85615 | 213431 |
| 8. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации | (0;0;1) | (0;0;1) |

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является неустойчивым, так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств 682 976 млн р., собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 98 988 млн р., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 36 183 млн р., запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов.

Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, при котором организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, ослабляющие финансовую напряженность, и не являющиеся в полной мере обоснованными.

# 14 Оценка показателей оборачиваемости организации

Одним из аспектов анализа динамичного развития организаций и эффективного использования ресурсного потенциала в целях достижения определенного уровня конкурентоспособности производимой продукции является оценка с точки зрения деловой активности.

Относительными показателями деловой активности являются показатели оборачиваемости, которые выражаются в оборотах и днях. Показатели оборачиваемости очень важны для организации так как:

– от скорости оборота средств зависит размер годового оборота;

– с размерами оборота связана и относительная величина издержек производства (чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек);

– ускорение оборота на одной из стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение и на других стадиях. Как мы знаем, финансовое состояние организации, ее платежеспособность зависят скорости превращения активов в денежные средства.

Показатели оборачиваемости активов рассчитываются как отношение годовой выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости соответствующих активов [8]. Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия представлена в таблице 13.

Расчеты, произведенные в таблице 13, показывают, что общая оборачиваемость активов составила в конце отчетного периода 0,21 оборота в год или 1728,4 дней (продолжительность одного оборота), увеличившись за год на162,6 дней. Полученное число значительно больше, чем медианное значение по крупным предприятиям этой отрасли (179 дней). Значения оборачиваемости оборотных средств незначительно изменились за год, продолжительность одного оборота на конец 2020 г. была равна 96 дням, что на один день быстрее, чем аналогичный медианный показатель у других крупных предприятий.

Таблица 13 – Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Изменение (+, –) |
| 1. Средняя величина суммарных активов, млн р. | 1162280 | 1171153 | 8873 |
| 2. Средняя величина оборотных активов, млн р. | 70330 | 65045 | -5285 |
| 3. Средняя величина материальных оборотных средств (запасов), млн р. | 3227 | 3728 | 501 |
| 4. Выручка, млн р. | 270935 | 247322 | -23613 |
| 5. Полная себестоимость продаж, млн р. | 68828 | 77954 | 9126 |
| 6. Себестоимость продаж, млн р. | 54923 | 63986 | 9063 |
| 7. Коэффициент оборачиваемости, кол-во оборотов: |  |  |  |
| 7.1. Активов | 0,23 | 0,21 | -0,02 |
| 7.2. Оборотных активов | 3,85 | 3,80 | -0,05 |
| 7.3. Материальных оборотных средств | 17,02 | 17,16 | 0,14 |
| 8. Продолжительность оборота, дни: |  |  |  |
| 8.1. Активов | 1565,8 | 1728,4 | 162,6 |
| 8.2. Оборотных активов | 94,7 | 95,9 | 1,2 |
| 8.3. Материальных оборотных средств | 21,4 | 21,2 | -0,2 |

Длительность оборота материальных оборотных средств (МОС) фирмы уменьшилась на 0,18 до 21,27 дней, что в три раза больше, чем у половины крупных предприятий. Можно сделать вывод об эффективном использовании оборотных активов компании и недостаточной эффективности использования материальных оборотных средств и всех активов в целом, что приводит к снижению годовой выручки и увеличению издержек, приходящихся на каждый оборот. Расчёт влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов представлен в таблице 14.

Коэффициент оборачиваемости активов за отчетный год снизился на 0,02 и составил 0,21 оборотов. Это падение произошло под влиянием следующих факторов:

– за счет снижения объема продаж на 23613 млн р. коэффициент оборачиваемости активов снизился на 0,02 оборота;

– за счет увеличения средней величины суммарных активов на 8873 млн р. коэффициент оборачиваемости активов снизился на 0,002 оборотов.

Замедление оборота на 162,6 дней потребовало задействовать дополнительные средства за один оборот в размере 110 млн р.

Таблица 14 – Расчёт влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Коэффициент оборачиваемости | 2019 г. | 2020 г. | 2019 год, исходя из реализации 2020 года | Отклонения | | | сумма высвобождения/ привлечения оборотных средств в отчетном году по сравнению с предыдущим, млн р. |
| Всего | В том числе за счёт изменения | |
| объёма реализации | активов |
| 1 | Активов | 0,23 | 0,21 | 0,21 | -0,02 | -0,02 | 0,00 | 110169 |
| 2 | Текущих активов | 3,85 | 3,80 | 3,52 | -0,05 | -0,34 | 0,29 | 844 |
| 3 | Материальных оборотных активов | 17,02 | 17,16 | 19,83 | 0,14 | 2,81 | -2,67 | -31 |
| 4 | Дебиторской задолженности (краткосрочной) | 14,15 | 18,76 | 12,92 | 4,61 | -1,23 | 5,84 | -4290 |

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за отчетный год снизился на 0.05 и составил 3,8023 оборота. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

– за счет снижения объема продаж на 23613 млн р. коэффициент оборачиваемости ОА снизился на 0,33 оборотов;

– за счет уменьшения средней величины ОА на 5285 млн р. коэффициент оборачиваемости активов увеличился на 0,28 оборотов.

Замедление оборота на 1,2 дня потребовало задействовать дополнительные средства за один оборот в размере 844 млн р.

Коэффициент оборачиваемости МОС за отчетный год вырос 0,14 на и составил 17,16 оборота за год. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

– за счет роста себестоимости продаж на 9063 млн р. коэффициент оборачиваемости МОС вырос на 2,81 оборотов;

– за счет роста среднегодовой величины МОС на 501 млн р. коэффициент оборачиваемости МОС упал на 2,67 оборота.

Ускорение оборота на 0,18 дня высвобождает дополнительные средства за один оборот в размере 31 млн р.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ДЗ) за отчетный год вырос на 4,6 и составил 18,76 оборотов. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

– за счет снижения объема продаж на 23613 млн р. коэффициент оборачиваемости ДЗ снизился на 1,23 оборотов;

– за счет уменьшения средней величины ДЗ на 5959 млн р. коэффициент оборачиваемости ДЗ увеличился на 5,84 оборотов.

Ускорение оборота на 79,25 дня высвобождает дополнительные средства за один оборот в размере 4290 млн р.

# 15 Анализ динамики и состава финансовых результатов предприятия

Отчет о финансовых результатах является документом, характеризующим деятельность предприятия за определенный период времени. Данный отчет способствует проанализировать финансовое состояние и финансовые результаты предприятия. Отчет о финансовых результатах является важным источником информации при анализе финансового состояния предприятия.

Структура отчета о финансовых результатах включает в себя данные об общих доходах предприятия за период, затратах, связанных с получением этих доходов, и всех периодических доходах и расходах, не связанных с конкретными видами продукции.

С помощью анализа показателей отчета о финансовых результатах можно оценить тенденцию изменения доходов и расходов предприятия; произвести анализ состава, структуры и динамики валовой прибыли (убытка), прибыли (убытка) от продаж, чистой прибыли (убытка); выявить динамику рентабельности продаж; определить факторы формирования конечного финансового результата [7]. Горизонтальный анализ динамики финансовых результатов предприятия представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика финансовых результатов предприятия (горизонтальный анализ) , млн р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Абсолютное изменение, млн р. | Темп роста, % |
| 1 | Выручка | 270935 | 247322 | -23613 | 91,28 |
| 2 | Себестоимость продаж | 54923 | 63986 | 9063 | 116,50 |
| 3 | Коммерческие расходы | - | - | - | - |
| 4 | Управленческие расходы | 13905 | 13968 | 63 | 100,45 |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж | 202107 | 169368 | -32738 | 83,80 |
| 6 | Проценты к получению | 4405 | 4123 | -282 | 93,60 |
| 7 | Проценты к уплате | 54726 | 41008 | -13718 | 74,93 |
| 8 | Доходы от участия в других организациях | 157018 | 167799 | 10780 | 106,87 |
| 9 | Прочие доходы | 182665 | 45168 | -137498 | 24,73 |
| 10 | Прочие расходы | 22032 | 6779 | -15253 | 30,77 |
| 11 | Прибыль (убыток) до налогообложения | 469438 | 338671 | -130767 | 72,14 |
| 12 | Изменение отложенных налоговых активов | -61135 | -16248 | 44887 | 26,58 |
| 13 | Изменение отложенных налоговых обязательств | -1174 | -1043 | 131 | 88,83 |
| 14 | Текущий налог на прибыль | 0 | -16639 | -16639 | – |
| 15 | Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | 406891 | 304698 | -102194 | 74,88 |
| 16 | Совокупный финансовый результат периода | 406891 | 304698 | -102194 | 74,88 |

Рассмотрим изменения финансовых результатов компании за два периода, представленных в таблице 15. Выручка от реализации товаров, работ и услуг снизилась за год на 23613 млн р., что указывает на некоторое снижение деловой активности. Выросла себестоимость продаж с 54923 млн р. до 63986 млн р. Темп роста выручки за отчетный период (91,28%) меньше темпа роста себестоимости продаж за аналогичный период прошлого года (116,50%), что говорит о снижении рентабельности и эффективности основного вида деятельности организации. У предприятия отсутствуют коммерческие расходы на протяжении всего периода наблюдений. Управленческие расходы незначительно увеличились на 63 млн р. до 13968 млн р. Вследствие сокращения выручки и роста себестоимости продукции, управленческих расходов прибыль от продаж сократилась с 202107 млн р. до 169368 млн р. Снизились проценты к получению и уплате на 282 млн р. и 1 3718 млн р. соответственно. Незначительно выросли доходы от участия в других организациях на 10780 млн р., что подтверждает успешность инвестиционной политики компании. Существенно снижение прочих доходов и расходов более чем на две трети. Произошедшие изменения привели к снижению прибыли до налогообложения на 27,86%. Темп роста прибыли до налогообложения за отчетный период (72,14%) меньше темпа роста выручки за аналогичный период прошлого года (91,28%), что свидетельствует об снижении рентабельности бизнеса. Уменьшение налоговых активов и обязательств благоприятно сказалось на прибыли после налогообложения (чистой прибыли), которая уменьшилась меньшими темпами нежели прибыль до выплаты налогов. Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, % | | Изменение структуры, % |
| 2019 г. | 2020 г. |
| 1 | Выручка от продаж | 100,00 | 100,00 | х |
| 2 | Себестоимость продаж | 20,27 | 25,87 | 5,60 |
| 3 | Коммерческие расходы | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 4 | Управленческие расходы | 5,13 | 5,65 | 0,52 |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж | 74,60 | 68,48 | -6,12 |
| 6 | Проценты к получению | 1,63 | 1,67 | 0,04 |
| 7 | Проценты к уплате | 20,20 | 16,58 | -3,62 |
| 8 | Доходы от участия в других организациях | 57,95 | 67,85 | 9,89 |
| 9 | Прочие доходы | 67,42 | 18,26 | -49,16 |
| 10 | Прочие расходы | 8,13 | 2,74 | -5,39 |
| 11 | Прибыль (убыток) до налогообложения | 173,27 | 136,94 | -36,33 |
| 12 | Изменение отложенных налоговых активов | -22,56 | -6,57 | 15,99 |
| 13 | Изменение отложенных налоговых обязательств | -0,43 | -0,42 | 0,01 |
| 14 | Текущий налог на прибыль | 0,00 | -6,73 | -6,73 |
| 15 | Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | 150,18 | 123,20 | -26,98 |
| 16 | Совокупный финансовый результат периода | 150,18 | 123,20 | -26,98 |

В отчетном году по сравнению с предыдущим по данным таблицы произошли следующие значительные структурные изменения:

– увеличилась доля доходов от участия в других организациях на 9.89% до 67.85%.

– уменьшилась прибыль до налогообложения по отношению к годовой выручке на 36,33%;

– произошло снижение доля налоговых активов с 22,56% до 6,57%;

– чистая прибыль и совокупный финансовый результат, имеющие одинаковое соотношение с выручкой, уменьшились более чем на четверть.

По итогам анализа можно определить главные причины снижения финансовых результатов организации: резкое падение прочих доходов более чем на 130 млрд рублей, а также снижение выручки и рост себестоимости.

# 16 Факторный анализ прибыли от продаж

Прибыль является экономической категорией, характеризующей финансовый результат деятельности фирмы. Прибыль как показатель, наиболее полно отражает объем и качество продукции, произведенной корпорацией, эффективность производства, производительность труда, себестоимость продукции. Помимо этого, прибыль играет стимулирующую функцию в укреплении коммерческого расчета, интенсификации производства при любой форме собственности.

На прибыль влияет прямо или косвенно большое число различных факторов. Оценить влияние каждого из факторов, резервы роста эффективности производства и принять верные управленческие решения по использованию производственных факторов позволяет факторный анализ прибыли.

Факторный анализ прибыли от продаж используется с целью выявления

резервов повышения эффективности производства, т. е. основной задачей факторного анализа является выявление направлений максимизации прибыли компании [15]. Расчеты влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | Сумма, млн р. |
| 1. Количество проданной продукции (работ, услуг) | -23681 |
| 2. Изменение цен на реализованную продукцию | 6066 |
| 3. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | -13849 |
| 4. Коммерческие расходы | 0 |
| 5. Управленческие расходы | -1275 |
| Изменение прибыли от продаж, всего | -32738 |

По данным таблицы 17 видно, что на прибыль от продаж в 2020 г. положительное влияние оказало повышение цен на реализованную продукцию (в качестве индекса цен был использован индекс тарифов на морские грузовые перевозки согласно данным Росстата, равный 1,034 [22]). Уменьшение количества проданной продукции (работ, услуг) привело к уменьшению прибыли от продаж на 23 681 млн р. Рост себестоимости также негативно сказался на расчет прибыли, снизив её на 13 849 млн р. Коммерческие расходы ввиду своего отсутствия не повлияли на величину прибыли. Повышение управленческих расходов обусловило дополнительное снижение прибыли от продаж на 1 275 млн р. Совокупное влияние факторов привело к уменьшению финансового результата от продаж на 32 738 млн р.

Таким образом, резервами увеличения прибыли от продаж являются наращивание объема реализации продукции, работ и услуг, экономия материальных расходов либо применение менее ресурсоёмких технологий с целью снижения себестоимости, сокращение административно-управленческих расходов.

# 17 Исследование динамики показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия

Одним из наиболее важных показателей конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия является рентабельность.

Рентабельность является основным показателем эффективности работы предприятия и характеризует эффективность его хозяйствования. В широком смысле понятие «рентабельность» означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают затраты на их производство и сбыт, обеспечивают прибыль, достаточную для нормального функционирования и развития предприятия [13]. Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Изме-нение (+,-) |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Суммарные доходы предприятия, млн р. | 615023 | 464411 | -150612 |
| 2 | Суммарные расходы предприятия, млн р. | 145586 | 125740 | -19846 |
| 3 | Прибыль до налогообложения, млн р. | 469438 | 338671 | -130767 |
| 4 | Выручка, млн р. | 270935 | 247322 | -23613 |
| 5 | Чистая прибыль, млн р. | 406891 | 304698 | -102194 |
| 6 | Доходность активов, р. | 0,3501 | 0,2623 | -0,0877 |
| 7 | Рентабельность активов, % | 35,01 | 26,23 | -8,77 |
| 8 | Доля выручки от продаж в составе суммарных доходов, % | 44,05 | 53,25 | 9,20 |
| 9 | Доходность расходов, р. | 4,2245 | 3,6934 | -0,5311 |
| 10 | Рентабельность оборотных активов, % | 578,54 | 468,44 | -110,10 |
| 11 | Рентабельность инвестиций, % | 50,15 | 32,77 | -17,38 |
| 12 | Рентабельность производственных фондов, % | 154,63 | 101,40 | -53,23 |
| 13 | Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), % | 74,60 | 68,48 | -6,12 |
| 14 | Рентабельность продаж (по чистой прибыли), % | 150,18 | 123,20 | -26,98 |
| 15 | Рентабельность основного вида деятельности (затратоотдача, прибыльность реализованной продукции), % | 293,64 | 217,27 | -76,37 |
| 16 | Рентабельность собственного капитала, % | 276,04 | 81,16 | -194,88 |

Суммарные доходы предприятия снизились за отчетный год на 150 612 млн р. Суммарные расходы предприятия снизились за отчетный год на 19 846 млн р. Разница между этими изменениями обусловила снижение прибыли до налогообложения на 130 767 млн р. до 338 671 млн р. Падение чистой прибыли привела к снижению доходности активов на 0,09 р. до 0,26 рублей доходов, получаемых с одного рубля, вложенного в активы. Однако, доходность активов вдвое больше, чем у половины крупных предприятий отрасли, доходность которых равна 0,106 рублей [23]. В структуре суммарных доходов выручка от продаж увеличилась на 9,20% до уровня 53,25%, что все ещё ниже рекомендуемых значений (80-90%). Увеличилась доходность расходов на 0,36 рублей, что означает повышение эффективности расходов. Предприятие имеет довольно высокие показатели по рентабельности оборотных активов и производственных фондов. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) уменьшилась на 6,12% до 68,48%, что во много раз выше среднеотраслевого показателя (6,4%). Рентабельность продаж (по чистой прибыли) снизилась на 26,98% до 123,20%, что во много раз выше среднеотраслевого показателя (2,8%). Рентабельность основного вида деятельности снизилась на 76.37% до 217.27%, что обусловлено снижением прибыли от продаж и ростом полной себестоимости. Рентабельность собственного капитала упала на 194.88% до 81.16%, что все равно выше среднеотраслевого показателя (29,2%). Этот факт делает предприятие значительно более привлекательным для инвесторов по сравнению с конкурентами.

# 18 Факторный анализ изменения рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности организации как инструмент анализа инвестиционной политики и ценообразования. Структура показателей рентабельности, в общем и целом, представляет собой отношение прибыли (как экономического эффекта деятельности) к ресурсам или затратам, т.е. в любом рассматриваемом показателе рентабельности прибыль выступает в качестве одного из составляющих факторов.

Для анализа рентабельности активов часто используется мультипликативная модель, широко известна в экономической литературе как модель «Дюпон», в соответствии с которой коэффициент рентабельности используемых активов представляет собой произведения коэффициента рентабельности продажи товаров и коэффициента оборачиваемости используемых активов [14]. Изменения рентабельности активов, собственного капитала и продаж за счёт отдельных факторов представлен ы в таблице 19.

Таблица 19 – Изменения рентабельности активов, собственного капитала и продаж за счёт отдельных факторов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2019 г. | 2020 г. | Изменения  (+,–) |
| 1 | Рентабельность продаж, % (по чистой прибыли) | 123,20 | 150,18 | -26,98 |
| 2 | Оборачиваемость активов, кол-во оборотов | 0,21 | 0,23 | -0,02 |
| 3 | Рентабельность активов, % | 26,02 | 35,01 | -8,99 |
| 4 | Изменение рентабельности активов за счет: | Х | Х | Х |
| 4.1 | Рентабельности продаж, % | Х | Х | -6,29 |
| 4.2 | Оборачиваемости активов, % | Х | Х | -2,70 |
| 5 | Рентабельность собственного капитала, % | 81,16 | 276,04 | -194,88 |
| 6 | Изменение рентабельности собственного капитала за счет: | Х | Х | Х |
| 6.1 | Рентабельности продаж, % | Х | Х | -49,59 |
| 6.2 | Оборачиваемости активов, % | Х | Х | -21,30 |
| 6.3 | коэффициента соотношения активов и собственного капитала | Х | Х | -123,99 |
| 7 | Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), % | 68,48 | 74,60 | -6,12 |
| 8 | Изменение рентабельности продаж за счет: | Х | Х | Х |
| 8.1 | объема продаж, % | Х | Х | 7,12 |
| 8.2 | прибыли от продаж, % | Х | Х | -13,24 |

Коэффициент рентабельности активов за отчетный год снизился на 8,99% и составил 26,02%. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

— за счет снижения рентабельности продаж коэффициент рентабельности активов снизился на 6,29%;

— за счет снижения оборачиваемости активов коэффициент рентабельности активов снизился на 2,70%.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (СК) за отчетный год снизился на 194,88% и составил 81,16%. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

— за счет снижения рентабельности продаж коэффициент рентабельности СК снизился на 49,59%;

— за счет снижения оборачиваемости активов коэффициент рентабельности СК снизился на 21,30%;

— за счет снижения коэффициента соотношения активов и собственного капитала коэффициент рентабельности СК снизился на 12,.99%.

Коэффициент рентабельности продаж (по прибыли от продаж) за отчетный год снизился на 6,12% и составил 68,48%. Это изменение произошло под влиянием следующих факторов:

— за счет снижения объема продаж коэффициент рентабельности продаж вырос на 7,12 %;

— за счет снижения прибыли от продаж коэффициент рентабельности продаж упал на 13,24%.

В результате проведенного анализа следует подчеркнуть, что большое влияние на эффективность производства оказывают внешние факторы: курс валюты, инфляция и т.д. Менеджмент организации не в силах влиять на изменение внешних факторов, и следует максимально использовать внутренние резервы, такие как оптимизация структуры активов, рост оборачиваемости активов и т.д. Полный анализ влияния различных факторов на изменение уровня рентабельности активов организации дает возможность администрации предусмотреть и предотвратить влияние негативных тенденций на будущее, наиболее полно использовать выявленные резервы.

# 

# 19 Анализ затрат предприятия по экономическим элементам

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

– материальные затраты;

– затраты на оплату труда;

– отчисления на социальные нужды;

– амортизация;

– прочие затраты [3].

Анализ затрат по расходам по обычным видам деятельности (экономическим элементам) позволяет осуществлять контроль формирования, структуры и динамики затрат по видам, характеризующим их экономическое содержание. Анализ затрат предприятия по элементам представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Анализ затрат предприятия по элементам

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Абсолютные значения, млн р. | | Удельный вес в общей сумме затрат, % | | Изменения | |
|
| За предыдущий год | За отчетный год | За предыдущий год | За отчетный год | Абсолютные, млн р. | Структурные, % |
| Материальные затраты | 5668 | 5780 | 8,23 | 7,41 | 112 | -0,82 |
| Затраты на оплату труда | 21140 | 23398 | 30,71 | 30,02 | 2258 | -0,70 |
| Отчисления на социальные нужды | 5805 | 5738 | 8,43 | 7,36 | -67 | -1,07 |
| Амортизация | 15446 | 19301 | 22,44 | 24,76 | 3855 | 2,32 |
| Прочие затраты | 20770 | 23736 | 30,18 | 30,45 | 2966 | 0,27 |
| Итого по элементам затрат на производство | 68828 | 77954 | 100,00 | 100,00 | 9125 | – |

Общее увеличение затрат по данным таблицы 20 составило 9126 млн р., при этом наибольшее увеличение в абсолютном значении наблюдается по элементу амортизация на 3856 млн р., затраты на оплату труда и прочие затраты возросли на 2259 млн р и 2966 млн р. соответственно. Увеличение амортизационных отчислений связано с ростом восстановительной стоимости основных средств. Увеличение прочих затрат объясняется ростом арендной платы, долгосрочных затрат на ремонт и обслуживание ОС, увеличением налогов, расходов на охрану и страхование.

Вертикальный анализ затрат показывает, что в текущем периоде наибольший удельный вес приходится на прочие затраты, затраты на оплату труда и амортизацию. В структуре затрат возросла доля амортизации на 2,32%, уменьшились на 1,07 процентных пунктов отчисления на социальные нужды, а также материальные затраты и затраты на оплату труда снизились на 0,7–0,8%.

# 20 Факторный анализ затрат на рубль реализованной продукцию

Эффективное управление затратами коммерческой организации подразумевает постоянную работу по снижению себестоимости, планирование и учет затрат, контроль за отклонениями с выявлением причин этих отклонений и организация информационной системы, которая позволила бы принимать обоснованные управленческие решения.

Для анализа себестоимости продукции в практике, чаще всего, рассчитывается показатель затраты на рубль реализованной продукции. Показатель рассчитывается как отношение общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах.

При значении показателя уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы – убыточным.

Динамика показателя может происходить под влиянием трех основных факторов:

– изменения цен на производимую продукцию, работы или услуги;

–изменения объема и ассортимента производимой продукции, работ или услуг;

– изменения себестоимости единицы производимой продукции за счет изменения уровня удельных переменных затрат, суммы постоянных затрат [10]. Расчет влияния факторов на затраты на рубль продаж представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Сводная таблица влияния факторов на затраты на рубль продаж

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | к./р. |
| Количество и структура продаж | 2,69 |
| Полная себестоимость продаж | 3,79 |
| Продажные цены | -0,88 |
| Итого изменения затрат на 1 р. продаж | 5,60 |

Согласно данным таблицы 21 изменение количества и структуры производимой продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом привело к увеличению затрат на 2,69 коп. Рост полной себестоимости в наибольшей степени повлиял на затраты, повысив их на 3,79 коп. Увеличение цен реализации в отчетном периоде благоприятно сказалось на величине затрат на рубль товарной продукции и привело к его увеличению на 0,88 коп. Таким образом, резервы снижения затрат на один рубль продукции заключаются в расширении объема и ассортимента оказываемых работ и услуг, снижении себестоимости продукции.

# 21 Оценка влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж

Особое внимание уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем производства продукции. Их можно объединить в три группы:

– обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования;

– обеспеченность предприятия основными производственными фондами и эффективность их использования;

– обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования.

Расчет влияния данных факторов на объем валовой и реализованной продукции можно произвести одним из приемов детерминированного факторного анализа. Затем, зная причины изменения среднегодовой выработки персонала, фондоотдачи и материалоотдачи, следует установить их влияние на выпуск продукции путем умножения их прироста за счет каждого фактора соответственно на численность персонала, среднегодовую стоимость основных производственных фондов и сумму потребленных материальных ресурсов [1]. Расчеты влияния различных факторов на объем продаж представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Сводная таблица влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | Сумма, млн р. |
| 1. Среднесписочная численность работников | 5974 |
| 2. Среднегодовая выработка на работника | -29587 |
| 3. Среднегодовая стоимость основных фондов | 139 |
| 4. Фондоотдача основных фондов | -162 |
| 5. Материальные затраты | 5373 |
| 6. Материалоотдача | -28986 |
| Итоговое изменение объема продаж | -23613 |

По данным таблицы 22 объем продаж предприятия сократился за год на 23 613 млн р. Это изменение произошло за счет влияния следующих факторов:

– в разрезе трудовых ресурсов за счет увеличения среднесписочной численности работников объём реализации увеличился на 5 974 млн р., а за счёт снижения выработки снизился на 29 587 млн р.;

– в рамках анализа основных фондов за счет увеличения их стоимости объём продаж увеличился на 138 829 млн р., а за счет снижения фондоотдачи уменьшился на 162 441 млн р.;

– при рассмотрении материальных затрат и их эффективности за счет их количественного увеличения объём выручки вырос на 5373 млн р., но в то же время в результате ухудшения материалоотдачи снизился на 28 986 млн р.

Таким образом, резервы повышения объём продаж кроются в повышении производительности труда, фондоотдачи и сокращении норм расхода сырья и материалов на единицу продукции.

# 22 Анализ точки безубыточности, запаса финансовой прочности и финансового рычага

В современных рыночных условиях предприятие самостоятельно осуществляет планирование своей деятельности, в том числе и планирование прибыли, затрат, ассортимента выпускаемой продукции. Важную роль при планировании и принятии обоснованных управленческих решений играет маржинальный анализ или анализ безубыточности.

Использование маржинального анализа для принятия решений, касающихся ассортимента продукции, позволяет рассчитать критический объем производства (точку безубыточности) при существующей структуре.

Точка безубыточности – это объем продаж, при котором предприятие

не имеет ни прибыли, ни убытков.

Если фактический объем продаж ниже точки безубыточности, то предприятие несет убытки, а если выше точки безубыточности, то предприятие

получает прибыль. Разница между фактическим объемом продаж и безубыточным – запас финансовой прочности. Важным элементом маржинального анализа является операционный рычаг, показывающий уровень предпринимательского риска. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи всегда обязательно приводит к более сильному изменению прибыли. Сила воздействия операционного рычага будет зависеть от величины постоянных расходов: чем выше уровень постоянных расходов, тем больше сила воздействия операционного рычага [5]. Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага представлен в таблице 23.

Расчеты в таблице 23 показывают, что критический объем продаж предприятия, покрывающий постоянные затраты, за отчетный период увеличился на 1402 млн р. до 18843 млн р. Поэтому закономерно снизился запас финансовой прочности до 0,92, это означает, что текущая выручка организации превышает критическую сумму на 92%.

Таблица 23 – Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага (по данным ф. № 2)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условное обозначение | 2019 г. | 2020 г. | Изменение (+,-) |
| 1. Выручка от продаж, млн р. | N | 270935 | 247322 | -23613 |
| 2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, млн р. | Sпер | 54923 | 63986 | 9063 |
| 3. Маржинальный доход, млн р. (п.1 – п.2) | МД | 216011 | 183336 | -32675 |
| 4. Коммерческие расходы, млн р. | КР | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 5. Управленческие расходы, млн р. | УР | 13905 | 13968 | 63 |
| 6. Итого условно-постоянных затрат, млн р. (п.4 + п.5) | Sпост | 13905 | 13968 | 63 |
| 7. Доля маржинального дохода в выручке от продаж, % | d | 79,73 | 74,13 | -5,6 |
| 8. «Критическая точка» объема продаж (точка безубыточности) (п.6 : п. 7), млн р. | КТ | 17440 | 18840 | 1400 |
| 9. Запас финансовой прочности (п. 1 – п. 8), млн р. | ЗФП | 253494 | 228479 | -25015 |

Значение операционного рычага равно 1,74%, что указывает на то, что в случае изменения выручки на 1% валовая прибыль изменится на 1,74%.

# 23 Оценка инвестиционной привлекательности анализируемого предприятия

Инвестиционная привлекательность предприятий выступает тем фактором, который во многом формирует предпосылки повышения эффективности деятельности предпринимательских структур, роста их рыночной стоимости, а тем самым определяет их роль в развитии экономики страны, региона [16] . Значения основных показателей платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия представлены в таблице 24.

Анализ инвестиционной привлекательности, проведенный методом рейтинговой оценки, показал, что лучшей фирмой по значениям коэффициента текущей ликвидности и рентабельности имущества является предприятие №6, на втором месте расположилась исследуемая организация. Однако, на практике для инвестора скорее всего значений двух показателей будет недостаточно для анализа деятельности и инвестиционной привлекательности фирмы.

Таблица 24 – Основные показатели платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | | Рентабельность имущества, % | | Результат рейтинговой оценки |
| На 01.01.2020 г. | На 31.12.2020 г. | На 01.01.2020 г. | На 31.12.2020 г. |
| 1 | 2,24 | 1,22 | 3,15 | 3,01 | 1.42 |
| 2 | 1,40 | 1,16 | 9,18 | 10,46 | 1.25 |
| 3 | 1,71 | 1,81 | 0,56 | 1,26 | 1.52 |
| 4 | 3,18 | 1,13 | 2,13 | 1,15 | 1.44 |
| 5 | 1,29 | 1,15 | 2,98 | 0,43 | 1.58 |
| 6 | 5,06 | 1,67 | 4,56 | 4,50 | 1.20 |
| 7 | 1,24 | 1,46 | 5,00 | 6,20 | 1.39 |
| 8 | 1,34 | 1,79 | 8,45 | 1,02 | 1.43 |
| 9 | 2,06 | 1,55 | 6,48 | 7,00 | 1.25 |
| 10 | 1,76 | 1,37 | 7,11 | 6,05 | 1.31 |
| Изучаемое предприятие | 0,64 | 0,30 | 35,01 | 26,23 | 1,21 |

Оценка инвестиционной привлекательности предполагает изучение множества аспектов и показателей деятельности предприятий, при этом значимость различных характеристик для инвесторов будет разной. Например, кредиторов в первую очередь интересует способность хозяйствующих субъектов выполнять обязательства по возврату капитала и выплате процентов, т.е. способность погашать долги, для акционеров-инвесторов – подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость бизнеса. Поэтому инвестиционную привлекательность можно определить посредством оценки основных показателей финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, уровня финансовой эффективности деятельности, включающей показатели рентабельности, доходности, оборачиваемости и инвестиционных качеств эмитированных организацией ценных бумаг.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного анализа была выявлена главная критическая проблема развития ПАО «Ростелеком – неустойчивое финансовое состояние организации, которое заключается в:

– низкой ликвидности фирмы, обусловленной нерациональной структурой капитала и имущества;

– слабой платежеспособности.

Для решения данных проблем, в первую очередь, необходима разработка стабилизационной программы. В стабилизационную программу должен входить комплекс мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности и ликвидности предприятия.

При переходе предприятия в кризисное состояние в краткосрочном аспекте критерием становится максимизация, или экономия денежных средств. При этом максимизация денежных средств может и должна осуществляться мерами, не приемлемыми с позиций обычного управления. Антикризисное управление допускает любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис. Ликвидация разрыва может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией). Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Продажа дебиторской задолженности очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Также возможна реализация внеоборотных активов, составляющих более 90% имущества организации, однако из-за их низкой ликвидности основных средств данный процесс займет продолжительное время и будет зачастую сопряжен с убытками из-за продажи с дисконтом.

В целях экономии денежных средств необходимо уменьшить текущих финансовых потребностей. На практике оно осуществимо только через те или иные формы реструктуризации долговых обязательств. Выкуп долговых обязательств с дисконтом – одна из наиболее осуществимых мер. Кризисное состояние предприятия-должника обесценивает его долги, поэтому и возникает возможность выкупить их со значительным дисконтом. Тонкость данного решения в рамках стабилизационной программы заключается в условиях, на которых можно провести выкуп.

В составе источников финансирования необходимо увеличить вес собственного капитала с целью решения проблемы с отсутствием собственных оборотных средств, для этого можно осуществить дополнительную эмиссию ценных бумаг, однако данное действие потребует тщательной подготовки рынка и возможных инвесторов. С целью повышения инвестиционной привлекательности для потенциальных акционеров необходимо обеспечить стабильные денежные потоки, генерируемые бизнесом. В частности, снизить влияние на финансовые результаты фирмы колебаний курсов иностранных валют, которые могут создавать как дополнительные доходы, так и значительные расходы. Совершить это возможно с помощью изменений в тарифной политике и начать предлагать своим контрагентам выбор между тарифами, номинированными в рублях и в долларах.

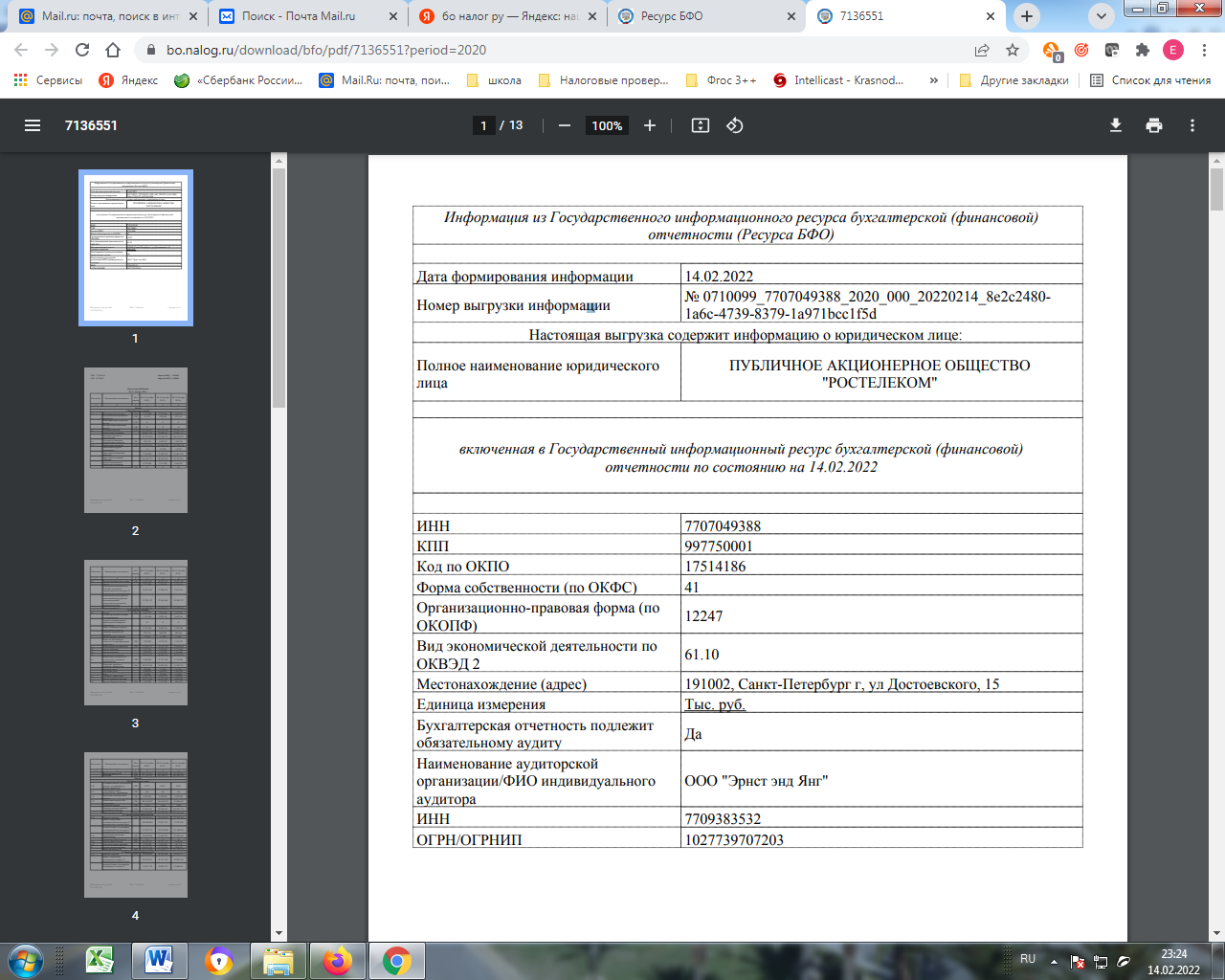
Таким образом, предложенные меры должны поспособствовать улучшению финансового состояния организации и улучшить её инвестиционную привлекательность.

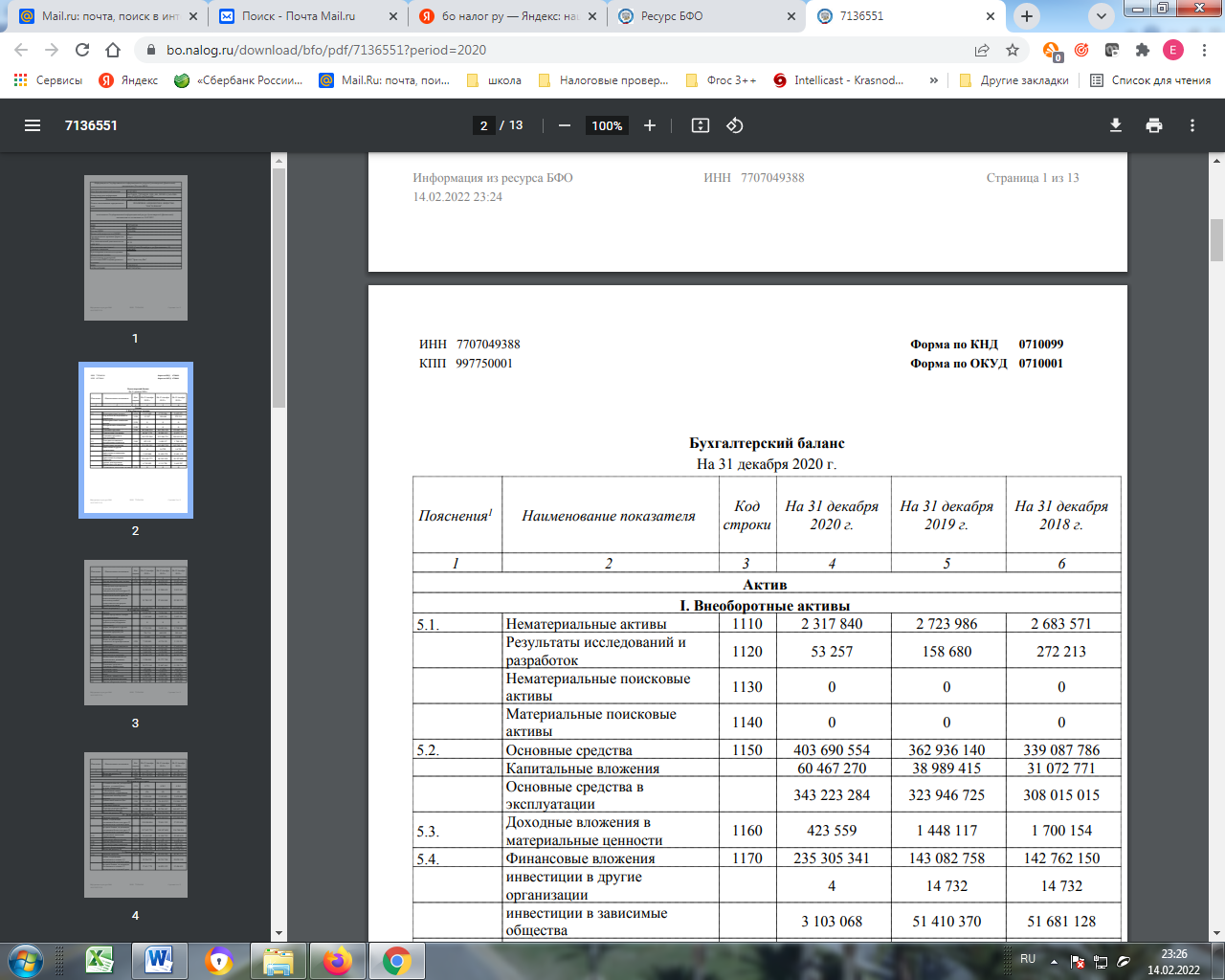
Поставленные цели и задачи курсовой работы выполнены. Данное исследование может быть полезно при решении проблем, стоящих перед данным анализируемой компанией.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

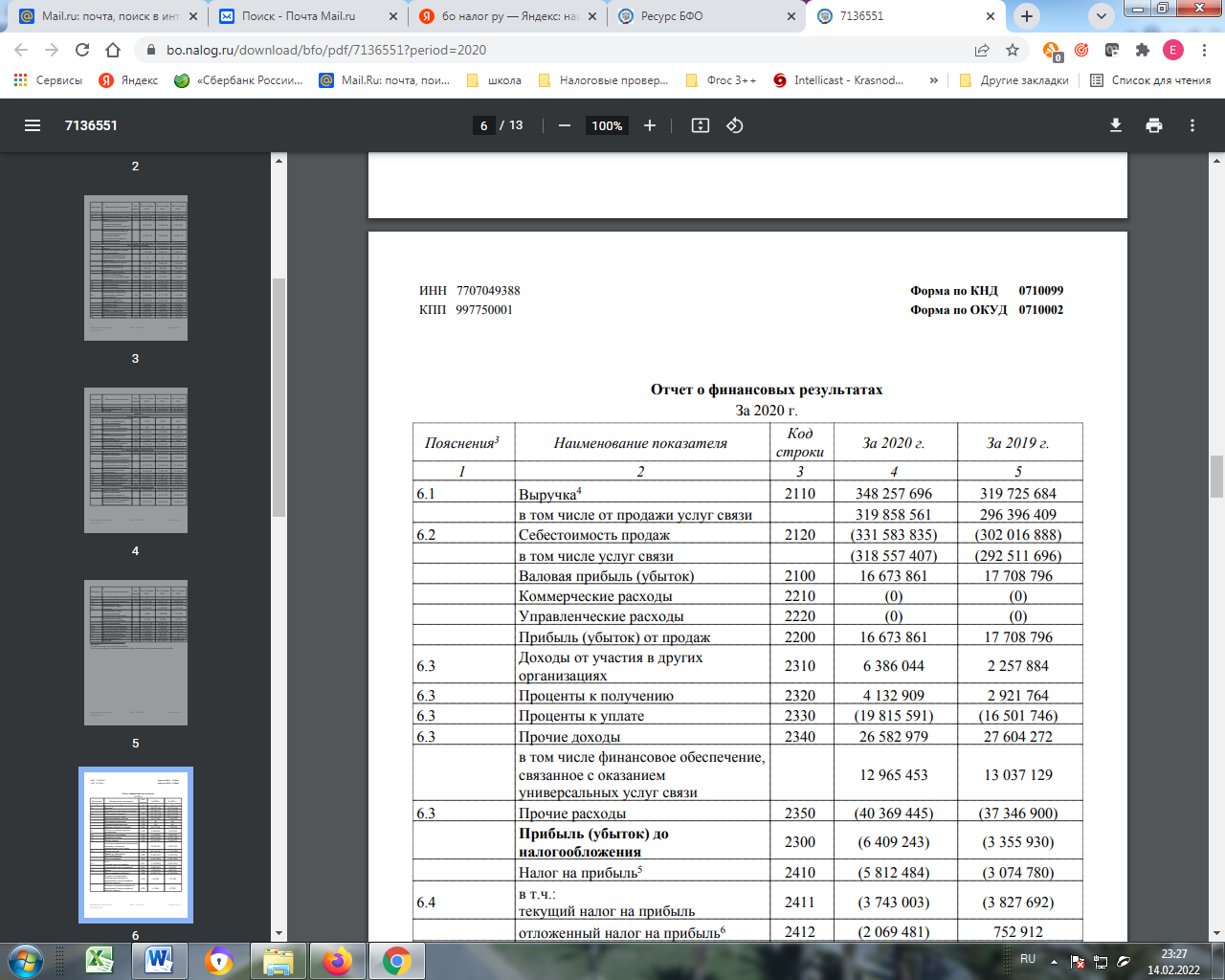
1. Приказ Минфина России от 28.08.2014 №84-н. «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов».
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.
4. Акимова Д.А., Никитина Н.В. Анализ стоимостных показателей объема выпуска и реализации продукции предприятия и резервы их повышения //Наука XXI века: актуальные направления развития. 2020. № 1-1. С. 365-370.
5. Ворожбит Е.Г. Основные показатели маржинального анализа //Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. № 9-4. С. 30-32.
6. Жданов А.Ю., Зубенко Л.В., Иода Е.В. Методика оценки и анализа кредиторской и дебиторской задолженностей //Социально-экономические явления и процессы. 2018. Т. 13. № 1. С. 92-96.
7. Иванникова К.Н., Луговкина О.А. Роль отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия //Современные тенденции развития науки и технологий. 2020. № 3-12 (24). С. 42-44.
8. Караева Ф.Е. Оценка деловой активности предприятия на основе показателей оборачиваемости активов //Научные Известия. 2020. № 7. С. 22-26.
9. Караева Ф.Е. Оценка рыночной и финансовой устойчивости предприятия //Научные Известия. 2020. № 7. С. 68-73.
10. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2006. - С. 373-374
11. Кудряшов В.С. Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий //Стратегии бизнеса. 2019. № 12 (32). С. 11-19.
12. Лященко Н.А., Юхновец Л.Ю. Некоторые вопросы эффективности использования оборотных активов предприятия //Управление и экономика в XXI веке. 2019. № 1. С. 13-18.
13. Михайловская А.В. Оценка рентабельности как основного показателя доходности //Новая наука: финансово-экономические основы. 2020. № 3. С. 156-159.
14. Морозова С.Н., Кращенко С.А. Оценка показателей рентабельности предприятия //Вестник международного Института управления. 2019. № 3-4 (139-140). С. 54-62.
15. Пихтарева А.В., Скворцова Т.Н. Значение факторного анализа при определении резервов роста прибыли корпорации //Наука вчера, сегодня, завтра. 2019. № 2-2 (24). С. 114-121.
16. Савина Е.Ю. Подходы к формированию дефиниции категории «инвестиционная привлекательность предприятия» //Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2019. № 3-1 (70). С. 226-230.
17. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с. – (Экономическое образование).
18. Сапралиева Э.А. Анализ ликвидности баланса предприятия //Прогрессивные технологии развития. 2020. № 11. С. 163-165
19. Шеханова А.С., Корсаков Г.Г., Ронова Г.Н. Сравнительный анализ различных методов группировки активов и пассивов, применяемых для оценки ликвидности бухгалтерского баланса// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2019. № 13-2. С. 103-111.
20. Шутенко А.А. Анализ эффективности использования основных средств //Вектор экономики. 2020. № 12 (18). С. 15.
21. Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/– 23.11.2018 г.
22. Росстат [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://www.gks.ru/– 15.11.2018
23. Сравнение финансового состояния фирмы с отраслевыми показателями [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.testfirm.ru/ – 10.12.2018 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ А





|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя**  **385**  **млн. руб** | **Код** | **31.12.20** | **31.12.19** | **31.12.18** |
| АКТИВ |  |  |  |  |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 1110 | - | - | - |
| Результаты исследований и разработок | 1120 | 958,11 | 779,09 | 798,90 |
| Основные средства | 1150 | 190 425,01 | 143 639,61 | 117 765,62 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 1160 | 237,57 | 712,70 | - |
| Финансовые вложения | 1170 | 878 073,92 | 860 693,49 | 861 866,65 |
| Отложенные налоговые активы | 1180 | 50 234,86 | 66 484,15 | 126 071,44 |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 18 919,08 | 1 058,36 | 4 030,34 |
| Итого по разделу I | 1100 | 1 138 848,55 | 1 073 367,40 | 1 110 532,95 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |
| Запасы | 1210 | 4 147,89 | 3 308,53 | 3 144,91 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 710,18 | 125,75 | 85,25 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 10 711,25 | 15 656,98 | 22 628,36 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | - | 3 977,29 | 3 430,00 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 25 339,30 | 65 763,27 | 22 042,53 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 132,76 | 216,99 | 280,74 |
| Итого по разделу II | 1200 | 41 041,38 | 89 048,81 | 51 611,79 |
| **БАЛАНС** | **1600** | 1 179 889,93 | 1 162 416,21 | 1 162 144,74 |
| ПАССИВ |  |  |  |  |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |  |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 1 925,98 | 1 925,98 | 1 925,98 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 1320 | -25 184,48 | -46 795,87 | -25 317,64 |
| Переоценка внеоборотных активов | 1340 | - | - | - |
| Резервный капитал | 1360 | 96,30 | 96,30 | 96,30 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 483 893,07 | 334 896,08 | 27 154,81 |
| Итого по разделу III | 1300 | 460 730,87 | 290 122,49 | 3 859,45 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |  |
| Заемные средства | 1410 | 570 576,46 | 721 243,82 | 838 151,05 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 | 8 884,89 | 7 842,17 | 4 809,62 |
| Оценочные обязательства | 1430 | 2 313,01 | 2 105,45 | 2 129,78 |
| Прочие обязательства | 1450 | 2 213,70 | 1 121,30 | 274,63 |
| Итого по разделу IV | 1400 | 583 988,06 | 732 312,74 | 845 365,08 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |  |
| Заемные средства | 1510 | 120 628,13 | 127 087,06 | 301 431,04 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 12 073,29 | 10 428,87 | 9 227,41 |
| Доходы будущих периодов | 1530 | 40,39 | - | - |
| Оценочные обязательства | 1540 | 2 429,19 | 2 465,05 | 2 261,76 |
| Итого по разделу V | 1500 | 135 171,00 | 139 980,98 | 312 920,21 |
| **БАЛАНС** | **1700** | 1 179 889,93 | 1 162 416,21 | 1 162 144,74 |



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код** | **2020 год** | **2019 год** |
| Выручка | 2110 | 247 321,67 | 270 934,56 |
| Себестоимость продаж | 2120 | -63 985,72 | -54 923,16 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 183 335,95 | 216 011,40 |
| Управленческие расходы | 2220 | -13 967,82 | -13 904,83 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 169 368,13 | 202 106,57 |
| Доходы от участия в других организациях | 2310 | 167 798,70 | 157 018,49 |
| Проценты к получению | 2320 | 4 123,00 | 4 405,09 |
| Проценты к уплате | 2330 | -41 007,64 | -54 725,60 |
| Прочие доходы | 2340 | 45 167,65 | 182 665,20 |
| Прочие расходы | 2350 | - 6 778,76 | -22 032,03 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 338 671,08 | 469 437,72 |
| Текущий налог на прибыль | 2410 | -16 639,15 | - |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | -33 804,34 | -31 578,41 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | - 1 042,72 | - 1 173,89 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | -16 248,01 | -61 135,24 |
| Прочее | 2460 | -43,53 | - 237,13 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 304 697,67 | 406 891,46 |
| СПРАВОЧНО |  | - | - |
| Совокупный финансовый результат периода | 2500 | 304 698,67 | 406 891,67 |
| Базовая прибыль на акцию, руб. | 2900 | 1,63 | 2,18 |
| Разводненная прибыль на акцию, руб. | 2910 | 1,63 | 2,18 |