

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит
(направленность (профиль)/специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Направления повышения показателей оборачиваемости и рентабельности
предприятия (на примере ПАО «Детский мир»)

Студент

И.А. Гаршина
(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент К.Ю. Курилов
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Гаршина Ирина Андреевна.

Тема работы: Направления повышения показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия (на примере ПАО «Детский мир»).

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент К.Ю. Курилов.

Цель бакалаврской работы – изучение теоретических и практических аспектов проведения анализа показателей оборачиваемости и рентабельности компании.

Объект исследования – ПАО «Детский мир».

Предмет исследования – оборачиваемость и рентабельность компании.

Методы исследования – методы горизонтального и вертикального анализа, коэффициентный анализ.

Краткие выводы по бакалаврской работе: рассмотрена экономическая сущность оборачиваемости и рентабельности предприятия, проведен анализ показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» и разработаны рекомендации по их повышению с целью улучшения финансовой устойчивости и платёжеспособности компании.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 могут быть использованы специалистами ПАО «Детский мир» и другими компаниями данной отрасли.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х глав, аннотации, заключения, списка используемой литературы.

Abstract

Bachelor's work was completed by: Garshina Irina Andreevna.

R&D: Directions for increasing the turnover and profitability indicators of an enterprise (by the example of PJSC "Detsky Mir").

Scientific adviser: Cand. econom. Sciences, Associate Professor K.Yu. Kurilov.

The purpose of the bachelor's work is to study the theoretical and practical aspects of analyzing the indicators of turnover and profitability of the company.

The object of the research is PJSC Detsky Mir.

The subject of the research is the company's turnover and profitability.

Research methods - methods of horizontal and vertical analysis, coefficient analysis.

Brief conclusions on the bachelor's work: considered the economic essence of the turnover and profitability of the enterprise, analyzed the indicators of turnover and profitability of PJSC "Detsky Mir" and developed recommendations for increasing them in order to improve the financial stability and solvency of the company.

The practical significance of the work lies in the fact that some of its provisions in the form of the material of subsections 2.2, 2.3, 3.1, 3.2 can be used by specialists of PJSC Detsky Mir and other companies in this industry.

Structure and scope of work. The work consists of an introduction, 3 chapters, annotation, conclusion, list of used literature.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия	7
1.1 Сущность деловой активности и рентабельности предприятия как экономических категорий и их значение в оценке деятельности предприятия	7
1.2 Методические основы проведения анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия	14
1.3 Бухгалтерская отчетность как источник информации для анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия	39
2 Анализ показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия на примере ПАО «Детский мир»	44
2.1 Техничко-экономическая характеристика ПАО «Детский мир»	44
2.2 Анализ и оценка показателей оборачиваемости ПАО «Детский мир»	51
2.3 Анализ и оценка прибыли и рентабельности ПАО «Детский мир»	58
3 Основные направления повышения показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир»	63
3.1 Рекомендации по повышению показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия	63
3.2 Прогноз экономической эффективности предложенных мероприятий....	67
Заключение	73
Список используемой литературы и источников	76
Приложение А Бухгалтерский баланс ПАО «Детский мир» на 31.12.2020 г.	82
Приложение Б Бухгалтерский баланс ПАО «Детский мир» на 31.12.2018 г..	83
Приложение В Отчет о финансовых результатах ПАО «Детский мир» за 2020 г.	84
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ПАО «Детский мир» за 2018 г.	86
Приложение Д Отчет о изменениях капитала ПАО «Детский мир» за 2020 г.	88
Приложение Е Отчет о изменениях капитала ПАО «Детский мир» за 2018 г.	89

Введение

Показатели оборачиваемости представляют собой систему показателей, характеризующих деловую активность организации и эффективность формирования и использования ее финансовых ресурсов. Анализ показателей оборачиваемости является значительной частью финансового планирования, без него проблематично принять грамотные управленческие решения, с его помощью выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации и ее подразделений.

Цель деятельности любой коммерческой организации – получение прибыли в достаточном объеме. Важным инструментом поиска резервов компании является анализ рентабельности результатов деятельности предприятия.

Целью исследования является обобщение теоретических положений по анализу показателей оборачиваемости и рентабельности организации, а также разработка мероприятий и рекомендаций, направленных на повышение исследуемых показателей.

В соответствии с поставленной целью предусматривается решение следующих задач:

- изучить экономическую сущность и значение деловой активности и рентабельности предприятия, методику проведения анализа данных показателей и источники необходимой информации;
- провести анализ показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» в динамике;
- разработать рекомендации, направленные на повышение показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир», а также оценить планируемый эффект от предложенных рекомендаций.

Объектом исследования является ПАО «Детский мир».

Предмет исследования – теория и методика анализа показателей оборачиваемости и рентабельности организации.

В процессе написания данной работы использованы следующие методы: технико-экономического анализа, методы системного анализа, синтеза, горизонтальный и вертикальный сравнительные анализы, метод финансовых коэффициентов, метод сравнения, метод средних величин, факторный анализ.

При расчётах использовались методы: сравнения, группировки, индексы, факторный анализ, горизонтальный анализ

Информационной базой работы послужили нормативно-законодательные документы (законы, указы, приказы, распоряжения), труды ученых в области экономического и финансового анализа; периодические издания, данные годовых отчетов ПАО «Детский мир» за 2018-2020 гг., информация о деятельности ПАО «Детский мир» из интернет-источников.

Теоретическая значимость исследования заключается в обобщении и сравнении теоретического материала по теме бакалаврской работы.

Практическая значимость заключается в том, что основные выводы и рекомендации, полученные по результатам анализа показателей оборачиваемости и рентабельности, могут быть использованы в практической деятельности ПАО «Детский мир».

Бакалаврская работа изложена на 77 страницах машинописного текста, содержит 5 рисунков, 8 таблиц. Состоит из введения, 3-х глав, аннотации, заключения и списка литературы, приложений.

В первой главе раскрываются теоретические аспекты оценки показателей оборачиваемости и рентабельности, определяются направления проведения экономического анализа.

Во второй главе дается краткая характеристика предприятия, проводится оценка показателей оборачиваемости и рентабельности исследуемого предприятия.

В третьей главе представлены рекомендации, ориентированные на улучшение показателей работы ПАО «Детский мир», которые позволят увеличить деловую активность и рентабельность компании.

1 Теоретические аспекты анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия

1.1 Сущность деловой активности и рентабельности предприятия как экономических категорий и их значение в оценке деятельности предприятия

Ключевая цель деятельности каждого хозяйствующего субъекта - генерирование прибыли от осуществляемой деятельности. От эффективности процесса формирования и распределения прибыли, а также обоснованности связанных с этим управленческих решений, зависит будущее предприятия. Прибыль является основой экономического развития предприятия, а деятельность компании, не приносящей прибыль, - бессмысленна.

Прибыль – это чистый доход от предпринимательской деятельности, выраженный в денежном эквиваленте, получаемый как разница между совокупными доходами и расходами организации. Прибыль или убыток организации и есть главный показатель, отражающий финансовый результат хозяйствующего субъекта [2].

Посредством прибыли можно определить, насколько эффективно используются те или иные ресурсы организации. Ее наличие позволяет удовлетворить экономические интересы самой организации, государства, работников и собственников.

И хотя прибыль является ведущим показателем деятельности коммерческой организации, по ее уровню не оценивается эффективность бизнеса. Прибыль – это лишь абсолютный показатель, выраженный в деньгах. А для оценки эффективности рассчитывают рентабельность - относительный показатель, выраженный в процентах [48].

Рентабельность компании непосредственно связана с ее деловой активностью – чем выше деловая активность, тем эффективнее деятельность

компании, соответственно, выше рентабельность и инвестиционная привлекательность бизнеса.

На деловую активность оказывают влияние такие факторы как имидж и узнаваемость компании, конкурентная ситуация, уровень отклонения от основных плановых показателей деятельности, эффективность расходования капитала и устойчивость экономического роста [26].

Как отмечает О.В. Ефимова, «в широком смысле понятие деловая активность показывает целый ряд усилий, при котором открывается новое направление для улучшения бизнеса для распространения произведенного продукта на рынках, а также рынках труда и капитала» [19].

Анализ деловой активности, то есть показателей оборачиваемости, включает все мероприятия, направленные на усиление конкурентоспособности предприятия, отражает эффективность использования ресурсов в процессе производства, выявляет резервы и потенциал компании.

В научной и учебной литературе встречаются различные, отличные друг от друга, подходы к формулировке понятия «деловая активность предприятия» [25]. Это порождает трудности в объективности оценки результатов и формулирования выводов.

Так, В.В. Ковалев указывает на то, что «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности данный термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия» [23].

Согласно подходу Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой «деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств» [17].

По теории О.В. Ефимовой в основе анализа деловой активности лежит «оценка длительности отдельных стадий операционного цикла» [20].

По мнению В.В. Бочарова, «деловую активность предприятия измеряют с помощью системы количественных и качественных показателей» [7].

В целом, можно сделать вывод, что для анализа деловой активности применяются показатели оценки активов компании и результатов ее финансово-хозяйственной деятельности, включая рентабельность.

Кроме того, существует подход, разграничивающий понятия «деловая активность» и «рыночная активность», так как их смешение снижает объективность экономической оценки предприятия и усложняет разработку эффективных мероприятий по повышению деловой активности и рентабельности компании [15].

Так по мнению И.А. Бланк, «деловая активность предприятия характеризует экономическую деятельность конкретного предприятия, оценивается в его пределах и проявляется в пределах предприятия через изменение интенсивности такого вида деятельности за конкретный промежуток времени» [5].

«Рыночная активность» характеризует деятельность предприятия во внешней рыночной среде, имеет определенный уровень интенсивности и ограничена конкретным рынком и временным периодом. Ее целесообразно оценивать, учитывая долю предприятия на внешнем рынке.

Таким образом, деловая активность характеризует внутренние обстоятельства предприятия, а рыночная активность - внешние.

Целью анализа деловой активности предприятия является выявление слабых мест и резервов и разработка предложений по повышению оборачиваемости ресурсов и эффективности применения капитала компании [6].

К вопросам анализа деловой активности относят:

- расчет коэффициентов оборачиваемости, их динамики в рассматриваемом периоде и отклонения относительно плановых значений;
- выявление факторов, влияющих на полученную динамику;

- обнаружение путей ускорения оборачиваемости и разработка плана мероприятий [49].

Внешние факторы значительно воздействуют на деловую активность компаний - либо обеспечивают благоприятный «предпринимательский климат», активизирующий развитие предприятия, либо создают условия, приводящие к снижению деловой активности и даже ликвидации [16]. Внутренние факторы более управляемы, однако влияют на деловую активность ничуть не меньше. Так, к подобным факторам можно отнести: спрос, ситуация на рынке, инфляция, производственный фактор, эффективное руководство организацией, квалификация персонала и пр.

Расчет показателей оборачиваемости является самой весомой частью анализа финансового состояния организации. Как отмечает Г.Н. Гогина, это связано с тем, что «от скорости оборота средств, то есть скорости превращения их в денежную наличность, зависит платежеспособность компании. Кроме этого, ускорение оборота средств характеризует при прочих равных условиях рост производственного потенциала организации» [12].

Мировая экономическая практика тесно связывает деловую активность с инвестиционной мотивированностью инвесторов. М.А. Варламова отмечает, что «в настоящее время уровень деловой активности также определяется через так называемых индексов деловой активности - специальных агрегированных статистических показателей. Они основываются на динамике курсов акций компании, которая демонстрирует уровень ее инвестиционной привлекательности на рынке. С переходом на международные стандарты финансовой отчетности российские предприятия при составлении годовых отчетов тоже определяют прибыльность собственных акций» [27].

Таким образом, предлагаем рассматривать деловую активность предприятия как всестороннюю динамическую характеристику предприятия, его взаимодействия с внешней и внутренней средой, эффективности

использования имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей и задач, степень реализации потенциала компании. Оценка деловой активности имеет высокую значимость для текущего и стратегического развития экономического субъекта.

Оценка показателей рентабельности отражает результативность работы организации в общем, прибыльность разных направлений деятельности, окупаемость затрат, эффективность использования капитала и основных средств и пр. [47].

Рентабельность – это относительный показатель прибыли, который отражает соотношение полученного эффекта с имеющимися или использованными ресурсами [20].

В общих чертах, коэффициенты рентабельности рассчитываются как отношение прибыли к активам, ее формирующим. Результат вычислений может быть выражен в числовом или процентном соотношении.

Определение направления динамики показателей рентабельности позволяет оценить потенциал предприятия в развитии производственной деятельности, сохранять свои позиции в данной нише рынка. Кроме того, в процессе анализа следует изучить факторы, оказавшие влияние на изменение рентабельности [50].

Показатели рентабельности имеют принципиальную важность по следующим причинам:

- - увеличение рентабельности повышает конкурентоспособность предприятия;
- - рентабельность играет большую роль для собственников, так как при ее увеличении растет цена на акции компании, соответственно усиливается и интерес к организации инвесторов;
- - кредиторы уровень рентабельности интересуют с позиции возможности оплаты процентов по обязательствам;
- - для предпринимателей рентабельность дает представление о привлекательности бизнеса в данном сегменте.

Существует большое множество факторов, влияющих на величину прибыли и, соответственно, рентабельность.

К примеру, А.Д. Шеремет приводит методику факторного анализа прибыли от продаж и чистой прибыли предприятия. Он считает, что «на формирование прибыли оказывают влияние следующие факторы:

- - изменение цен на материалы, тарифов на энергоносители, отпускных цен на продукцию;
- - нарушение хозяйственной дисциплины;
- - увеличение объема продукции в оценке по базисной полной себестоимости;
- - уменьшение объема продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции;
- - уменьшение затрат на 1 рубль продукции за счет режима экономии;
- - изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции» [43].

Самые весомые, по нашему мнению, факторы представим в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельность

По источнику возникновения		По характеру влияния	
внешние (не зависят от деятельности организации, влияют непосредственно)	внутренние (зависят от деятельности организации, влияют через объем реализуемой продукции и её себестоимость)	экстенсивные (влияющие через изменения количественного характера)	интенсивные (влияющие через изменения качественного характера)
- политическая и экономическая ситуация в стране, - изменения нормативно-законодательной базы, - государственное регулирование	- повышение качества продукции, - увеличение ассортимента, - увеличение объемов производства, - увеличение отпускных цен,	- изменения количества предметов труда, - изменение объема ресурсов, - изменение времени работы станков, - изменение	- увеличение производительности / качества оборудования, - эффективное использование ресурсов, - профессионализм персонала, - использование передовых видов

Продолжение таблицы 1

цен, налоговых ставок и пр., - инфляция,	- снижение производственных затрат,	количества персонала / времени работы /	материалов, - соблюдение договорных условий с контрагентами,
По источнику возникновения		По характеру влияния	
внешние (не зависят от деятельности организации, влияют непосредственно)	внутренние (зависят от деятельности организации, влияют через объем реализуемой продукции и её себестоимость)	экстенсивные (влияющие через изменения количественного характера)	интенсивные (влияющие через изменения качественного характера)
- состояние рынка, конкуренция, - спрос, и пр.	- организация производства и труда, - соотношение собственного и заемного капитала, - оптимизация запасов, и пр.	производительности труда / фонда рабочего времени, и пр.	- эффективное управление кредитным портфелем, - повышение эффективности продаж, - увеличение количества филиалов и представительств компании, и пр.

Оценивая эти и другие факторы, можно определить резервы роста прибыли, использование которых в будущем приведет к повышению эффективности управления прибылью на предприятии.

Ключевые информационно-аналитические документы для анализа показателей оборачиваемости и рентабельности - бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах [29]. Кроме того, необходимо обратить внимание на нормативные документы, регулирующие порядок проведения анализа финансового состояния, так как они являются опорной базой. Сведем их в таблицу 2.

Таблица 2 - Нормативные документы для проведения финансового анализа

Номер документа	Дата принятия	Наименование документа
402-ФЗ	06.12.2011	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»
115н	18.09.2006	Приказ Министерства Финансов РФ «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету»
34н	29.07.1998	Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении

		Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
Номер документа	Дата принятия	Наименование документа
66н	02.07.2010	Приказ Министерства Финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организации»
43н	06.07.1999	Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
32н	06.05.1999	Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)»
33н	06.05.1999	Приказ Министерства Финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)»
146-ФЗ	31.07.1998	Налоговый кодекс РФ

Таким образом, оценивать степень экономической эффективности предприятия необходимо, начиная с показателей прибыли и рентабельности. Высокая экономическая эффективность сигнализирует о целесообразности капиталовложения. Инвестиционная привлекательность способствует росту производства, укреплению позиций на рынке и росту прибыли.

1.2 Методические основы проведения анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия

Анализ показателей оборачиваемости – ведущее направление анализа деятельности хозяйствующего субъекта. В.Р. Банк отмечает, что «такой анализ дает возможность оценить внутреннее и внешнее состояние предприятия, определить уровень прибыльности и перспективы его развития, исследовать эффективность использования производственно-финансовых ресурсов» [3].

Задача данного анализа - установление результативности деятельности компании относительно величины вложенных ресурсов или же величины их применения в процессе деятельности.

В процессе исследования необходимо решить определенные задачи, а именно:

- - анализ сформировавшихся в процессе функционирования компании условий;
- - изучение отрасли и сегмента рынка, определение конкурентных преимуществ компании, обнаружение основных причин изменения уровня деловой активности предприятия за анализируемый период;
- - оценка темпов роста коэффициентов; определение причин несоответствия планируемым показателям;
- - анализ отдачи от расходования материальных и денежных ресурсов;
- - поиск резервов увеличения эффективности деятельности и предложение определенных действий с целью улучшения деловой активности предприятия.

Учитывая обозначенные в первом подразделе различные подходы ученых к определению деловой активности предприятия и системы коэффициентов, можно сделать вывод, что большинство авторов оценивают деловую активность предприятия через коэффициенты оборачиваемости. Впрочем, расчет показателей оборачиваемости является лишь одним из звеньев анализа деловой активности предприятия.

Более приемлемой, по нашему мнению, представляется методика В.В. Ковалева, который оценивает деловую активность предприятия «с помощью коэффициента стойкости экономического роста и оценки динамического развития рынка». Л.И. Ушвицкий приводит «качественные показатели, исключая количественные», что не дает полную картину деловой активности. Методика Р. Холта базируется на «исследовании эффективности производственной деятельности», но не учитывает прочие направления деятельности предприятия, которые также влияют на деловую активность компании. Подход Дж.К. Ван Хорна основывается на расчете показателей ликвидности, чего недостаточно для корректной оценки деловой активности организации.

Н.П. Горидько рассматривает внутреннюю деловую активность «в количественных показателях - абсолютных (объем реализации готовой продукции (работ и услуг) и товаров, прибыль и величина активов; длительность периода оборачиваемости) и относительные (показатели оборачиваемости, рентабельности и т.д.)» [13].

Относительные показатели характеризуют эффективность использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых) [23].

Анализ внутренней деловой активности определяется отношением объема реализации продукции к использованным ресурсам. Результаты данного анализа позволяют сделать выводы о способности компании формировать доходы через оборот капитала с учетом факторов ресурсного обеспечения, реализации готовой продукции, порядка расчетов с поставщиками и покупателями [4].

Таким образом, целесообразно проводить исследование показателей предприятия на предмет оценки деловой активности, используя гибридную систему оценки, основанную на различных теориях.

Итак, процесс оценки уровня деловой активности и причин ее колебаний в течение рассматриваемых периодов представляет собой систему анализа, состоящую из двух блоков - оценки темпов роста абсолютных показателей и установление степени эффективности использования ресурсов через расчет относительных показателей [11].

Увеличение темпов роста основных показателей в современных рыночных условиях представляется одной из ключевых целей каждой компании, достижение которой возможно с помощью использования более продуктивных основных средств, введения более оптимальных технологий и усовершенствования механизмов управления. Повышение темпов роста основных показателей достигается выбором наиболее благоприятной стратегии, предусматривающей оптимальные затраты производственно-финансовых ресурсов.

К тому же, объемы производства должны оцениваться учитывать конкурентоспособность продукции и занимаемую долю рынка. При этом вопрос изменения оценочных показателей желательно изучать с учетом стратегических планов, так как в долгосрочной перспективе вероятно даже краткосрочное снижение их величины с целью формирования резервов роста и развития.

В.Я. Горфинкель разделяет аналитические показатели оценки деловой активности на такие, которые «рассчитываются по данным финансовой отчетности и на основе другой информации (по данным управленческого учета, данными аналитического бухгалтерского учета и внутренними учетными регистрами, юридической информацией, внешней информацией о состоянии региона, отрасли, конкурентов, аналогичных предприятий)» [14].

Эффективность использования ресурсов и капитала предприятия следует определять с помощью показателей оборотности [8].

В состав анализа деловой активности также следует включить коэффициент устойчивости экономического роста. На его динамику влияет политика выплаты дивидендов, изменение уровня показателей ресурсоотдачи и фондоотдачи, изменение структуры кредитного портфеля.

Итак, проводя оценку темпов роста основных показателей, следует рассмотреть «золотое правило» экономики организации:

$$TR_{чп} > TR_{в} > TR_{а} > 100\% \quad (1)$$

где $TR_{чп}$ - темп роста чистой прибыли;

$TR_{в}$ - темп роста выручки;

$TR_{а}$ - темп роста активов.

При соблюдении данного неравенства темп роста прибыли превышает темп роста выручки от реализации вследствие относительного снижения затрат. Также объем продаж растет более динамично в сравнении с темпом

роста активов. Это свидетельствует об эффективном использовании предприятием ресурсов и более широких возможностях относительно конкурентов и самого предприятия в прошлом.

Впрочем, невыполнение вышеуказанного правила еще не говорит о нестабильности компании и наличии проблем. Так, Д.В. Лысенко объясняет это следующими возможными причинами: «крупные инвестиции, большие капиталовложения на модернизацию, обновление и реконструкцию основных средств, и другие. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды и требуют значительных капитальных затрат, которые окупятся в перспективе» [28].

В процессе анализа необходимо принять во внимание интенсивность влияния различных коэффициентов оборачиваемости, так как скорость оборота денежных средств непосредственно определяет уровень производственных показателей – чем выше оборачиваемость, тем больше возможно реализовать продукции при неизменной стоимости капитала общества. При этом, даже после одного такого оборота денежных средств, происходит приращение капитала за счет полученных доходов [46].

Привлечение заемных средств несет определенные затраты и имеет ограничения. Как отмечает Л.С. Сосненко, «управляя собственными активами и не привлекая заемные средства, организация практически не зависит от внешних источников и колебаний, и за счет этого может повысить ликвидность бизнеса. Заемные средства, напротив, отягощают ситуацию, и любые изменения по кредитной ставке или изменения, связанные с изменением условий кредитования, способствуют усугублению ситуации и влекут к зависимости бизнеса от внешних факторов» [39].

Ранее мы рассматривали факторы, влияющие на длительность нахождения средств в обороте. По мнению Л.С. Сосненко, этот ряд факторов «может привести к переизбытку продукции и комплектующих на складе, это может значительно замедлить процесс оборота средств и активов» [39].

Именно поэтому сравнение с другими предприятиями целесообразно проводить только внутри отрасли.

Анализ оборотных активов позволяет: определить направление использования средств предприятия в течение финансового цикла и его эффективность; рассмотреть скрытые резервы и реализовать мероприятия, направленные на улучшение финансового положения предприятия.

Показатели оборачиваемости можно разделить на две группы:

— коэффициенты оборачиваемости – определяют количество оборотов (их скорость), осуществляемых различными видами активов за анализируемый период. Представляют собой частное от деления выручки на среднюю стоимость показателя, оборачиваемость которого рассчитывается. Коэффициенты оборачиваемости измеряются в оборотах;

— периоды оборачиваемости – представляют собой средний срок, необходимый для возврата денежных средств, вложенных в деятельность компании и рассчитывается как отношение количества дней в расчетном периоде к значению коэффициента по показателю, оборачиваемость которого рассчитывается. Периоды оборачиваемости измеряются в днях.

Далее рассмотрим базовые показатели, используемые для измерения оборачиваемости.

Коэффициент общей оборачиваемости активов (Коб.ак.) характеризует эффективность использования активов в целом. Показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства. Чем больше значение данного показателя, тем выше прибыльность. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (2):

$$\text{Коб. ак.} = B/A \quad (2)$$

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о прибылях и убытках);

А – средняя за анализируемый период стоимость активов ((стр. 1600 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1600 на конец периода)/2).

Необходимо отметить, что здесь и далее средняя стоимость какого-либо показателя (активов, основных средств и пр.) рассчитывается как среднее арифметическое от величины показателей на начало и на конец исследуемого периода.

Период оборачиваемости активов (Поб.ак.) характеризует продолжительность одного оборота активов. Он показывает средний срок возврата средств, вложенных в оборотные активы (производство или коммерческие операции), в форме выручки. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (3):

$$\text{Поб. ак.} = t \div \text{Коб. ак.} \quad (3)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.ак. – коэффициент общей оборачиваемости активов.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (Коб.ос.) обозначает, насколько эффективно использовались основные средства организации за анализируемый период. Он показывает сколько рублей выручки приносит 1 рубль, вложенный в основные средства. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (4):

$$\text{Коб. ос} = B \div \text{ОС}$$

(4)

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

ОС – средняя за анализируемый период стоимость основных средств ((стр.1130 Бухгалтерского баланса на начало периода + на конец периода)/2).

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коб.оа.) показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько рублей выручки приносит 1 рубль, вложенный в оборотные активы. Низкое значение коэффициента свидетельствует о том, что предприятие накапливает излишние оборотные средства. Для увеличения данного показателя необходимо увеличивать конкурентоспособность продукции, сокращать производственный цикл, совершенствовать систему продаж. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (5):

$$\text{Коб. оа.} = B \div \text{ОА}$$

(5)

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

ОА – средняя за анализируемый период стоимость оборотных активов ((стр. 1200 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1200 на конец периода)/2).

Период оборачиваемости оборотных активов (Поб.оа.) отражает длительность производственного цикла предприятия. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (6):

$$\text{Поб.оа.} = t \div \text{Коб.оа.} \quad (6)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.оа. – коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов (Коб.зап.) характеризует степень эффективности управления запасами на предприятии. Он показывает, сколько оборотов делают запасы за анализируемый период, с какой скоростью товарные запасы производятся и отпускаются со склада. Снижение коэффициента может свидетельствовать о накоплении излишка запасов или о снижении объема продаж. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (7):

$$\text{Коб.зап.} = B \div Z \quad (7)$$

где B – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

Z – средняя за анализируемый период стоимость запасов ((стр. 1210 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1210 на конец периода)/2).

Период оборачиваемости запасов (Поб.з.) определяет длительность одного кругооборота запасов. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (8):

$$\text{Поб.з.} = t \div \text{Коб.з.} \quad (8)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.з. - коэффициент оборачиваемости запасов.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Коб.дс) характеризует скорость обращения денежных средств компании. Чем больше

оборачиваемость денежных средств, тем выше платежеспособность и экономическая стабильность компании. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (9):

$$\text{Коб.дс.} = B \div \text{ДС} \quad (9)$$

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

ДС – средняя за анализируемый период стоимость денежных средств ((стр. 1250 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1250 на конец периода)/2).

Период оборачиваемости денежных средств (Поб.дс.) равен длительности одного оборота денежных средств. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (10):

$$\text{Поб.дс} = t \div \text{Коб.дс} \quad (10)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.дс. – коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб.дз.) рассчитывается для оценки сотрудничества компании и ее контрагентов. Он показывает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. Чем ниже значение данного коэффициента, тем выше оборот дебиторской задолженности, что имеет положительный эффект. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (11):

$$\text{Коб.дз} = B \div \text{ДЗ} \quad (11)$$

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

ДЗ – средняя за анализируемый период стоимость дебиторской задолженности ((стр. 1230 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1230 на конец периода)/2).

Период оборачиваемости дебиторской задолженности (Поб.дз.) демонстрирует средний срок погашения дебиторской задолженности. Чем ниже значение данного коэффициента, тем выше оборот кредиторской задолженности, что является благоприятным. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (12):

$$\text{Поб.дз} = t \div \text{Коб.дз} \quad (12)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.дз. - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коб.ск.) используется для оценки эффективности продаж, зависимости от заемных средств и интенсивности использования собственного капитала. Измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (13):

$$\text{Коб.ск} = B \div \text{СК} \quad (13)$$

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

СК – средняя за анализируемый период стоимость собственного капитала ((стр. 1300 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1300 на конец периода)/2).

Если значение данного коэффициента слишком высоко, то это может означать тот факт, что деятельность финансируется в большей степени за счет средств кредиторов, чем собственников. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и бизнес может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов. И наоборот, низкий уровень оборачиваемости свидетельствует о «простое» части собственного капитала. В.В. Акулич предполагает, что в данном случае «более эффективным будет вложение собственных средств в другой, более соответствующий данным условиям источник дохода» [1].

Период оборачиваемости собственного капитала (Поб.ск.) измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (14):

$$\text{Поб. ск} = t \div \text{Коб. ск} \quad (14)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.ск. – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала (Коб.пк.) характеризует эффективность инвестирования капитала в деятельность предприятия и отражает, с какой скоростью оборачивается капитал, находящийся в длительном пользовании. Чем выше значение показателя, тем больший доход компания может генерировать при увеличении размера капитала. Данный показатель измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (15):

$$\text{Коб. пк} = B \div \text{ПК}$$

(15)

где В – выручка от реализации (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

ПК - средняя величина перманентного капитала.

Перманентный капитал (ПК) имеет следующую формулу расчета (16):

$$\text{ПК} = \text{СК} + \text{ДО}$$

(16)

где СК – средняя за анализируемый период стоимость собственного капитала ((стр. 1300 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1300 на конец периода)/2);

ДО – средняя за анализируемый период стоимость долгосрочных обязательств ((стр. 1400 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1400 на конец периода)/2).

Период оборачиваемости перманентного капитала (Поб.пк.) измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (17):

$$\text{Поб. пк} = t \div \text{Коб. пк.}$$

(17)

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.пк. – коэффициент оборачиваемости перманентного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Коб.кз.) также рассматривается для оценки эффективности взаимодействия с контрагентами. Он показывает, сколько оборотов необходимо для расчетов по счетам. Чем выше значение данного коэффициента, тем выше скорость

оплаты долгов перед кредиторами и выше ликвидность. Данный показатель измеряется в оборотах, имеет следующую формулу расчета (18):

$$\text{Коб. кз} = B \div K3 \quad (18)$$

где В – выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

КЗ – средняя за анализируемый период стоимость кредиторской задолженности ((стр. 1520 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1520 на конец периода)/2).

В случае, если кредиторская задолженность оборачивается быстрее дебиторской, то имеет место достаточность финансовых ресурсов и отсутствие значительных кассовых разрывов.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности (Поб.кз.) характеризует средний срок погашения кредиторской задолженности, является индикатором состояния платежной дисциплины предприятия. Данный показатель измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (19):

$$\text{Поб. кз} = t \div \text{Коб. кз} \quad (19)$$

где t – количество дней в анализируемом периоде;

Коб.кз. - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Операционный цикл (ОЦ) отражает срок отвлечения денежных средств в дебиторскую задолженность и запасы. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (20):

$$\text{ОЦ} - \text{Под. дз} + \text{Поб. з}$$

(20)

где Поб.дз. – период оборачиваемости дебиторской задолженности;

Поб.з. – период оборачиваемости запасов.

Финансовый цикл (ФЦ) отражает срок операционного цикла, уменьшенный на период оборачиваемости кредиторской задолженности. Измеряется в днях, имеет следующую формулу расчета (21):

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{Поб. кз}$$

(21)

где ОЦ – операционный цикл;

Поб.кз. – период оборачиваемости кредиторской задолженности.

Рассмотренные выше процессы детализированы на рисунке 1.

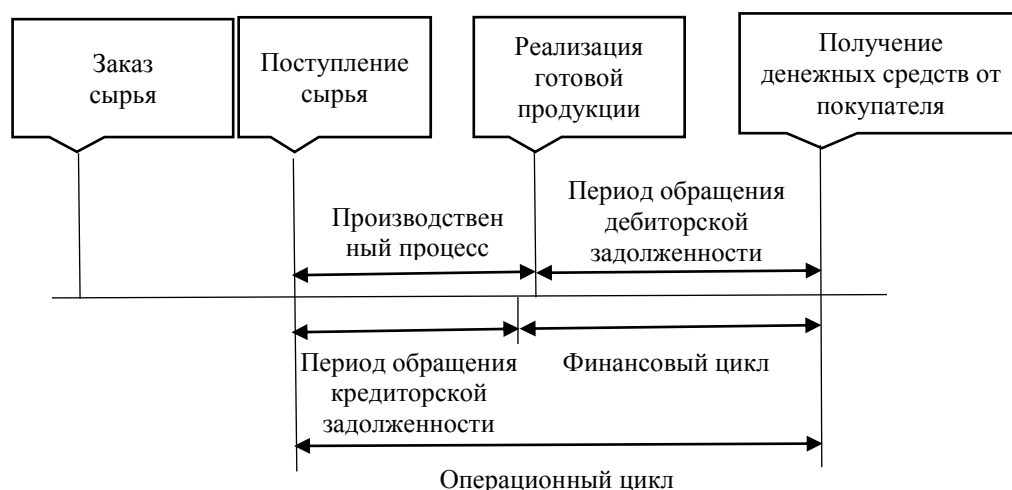


Рисунок 1 - Стадии движения денежных средств

В заключение проводится расчет показателей высвобождения оборотных активов. Высвобождение оборотных активов наблюдается при ускорении оборачиваемости и указывает на их рациональное использование,

что способствует экономии производственных ресурсов. В дальнейшем высвобожденные средства можно использовать на удовлетворение потребностей предприятия - для выпуска дополнительной продукции или расширения производства без привлечения дополнительных финансовых ресурсов. О высвобождении оборотных активов также свидетельствует отрицательное значение коэффициентов. Положительное значение свидетельствует о замедлении оборачиваемости.

Сумма высвобождения оборотных активов (Свысв.) отражает изменение величины суммы оборотных активов в анализируемом периоде по сравнению с предыдущим периодом. Рассчитывается по формуле (22):

$$\text{Свысв.} = (\text{Поб. оа. 2} - \text{Поб. оа. 1}) \times \text{В} \div t \quad (22)$$

где Свысв. - сумма высвобождения оборотных активов;

Поб.оа.2 – период оборота оборотных активов в текущем периоде;

Поб.оа.1 – период оборота оборотных активов в предыдущем периоде;

В - выручка от реализации за анализируемый период (стр.2110 Отчета о финансовых результатах);

t – количество дней в анализируемом периоде.

Абсолютное высвобождение оборотных активов (Вабс.) рассчитывается в тех случаях, когда динамика оборотных средств за рассматриваемый период отрицательная, а выручка – на прежнем уровне или наблюдается рост. Рассчитывается по формуле (23):

$$\text{Вабс.} = \text{ОАср. 2} - \text{ОАср. 1} \quad (23)$$

где ОА2 и ОА1 – средний остаток оборотных активов за последние два периода.

Относительное высвобождение оборотных активов (Вотн.) имеет место в тех случаях, когда темп роста выручки выше темпа роста величины оборотных активов. Рассчитывается по формуле (24):

$$\text{Вотн.} = \text{Свысв.} - \text{Вабс} \quad (24)$$

Кроме того, значимым показателем представляется коэффициент устойчивости экономического роста, достаточно подробно рассматриваемый в учебном пособии Э.А. Маркарьяна и его соавторов. Рассчитывается по формуле (25):

$$\text{Кур} = (\text{ЧП} - \text{ПД}) \div \text{СК} \times 100 = \text{Прп} \div \text{СК} \times 100 \quad (25)$$

где ЧП - чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

ПД – выплаченные акционерам из прибыли доходы и материальные поощрения;

Прп - прибыль, оставшаяся на развитие производства;

СК – средняя величина собственного капитала (стр. 1300 Бухгалтерского баланса).

Данный коэффициент иллюстрирует темп роста собственного капитала за счет реинвестирования прибыли. Данный коэффициент характеризует скорость развития бизнеса при текущей структуре капитала, дивидендных выплат, рентабельности. Максимальный экономический рост достигается в случае, если вся полученная прибыль вкладывается в компанию.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что анализ деловой активности — это всеобъемлющая оценка эффективности расходования активов для достижения положительных результатов и создания благоприятного инвестиционного климата, а также сохранения устойчивого финансового положения и создания благоприятных условий для развития.

Знание показателей оборачиваемости предприятия необходимо для принятия верных управленческих решений.

Поскольку прибыльность, демонстрирующая инвестиционную привлекательность бизнеса, также характеризует деловую активность предприятия, в рамках анализа необходимо рассматривать и показатели рентабельности.

Н.Л. Вещунова отмечает, что «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании» [9].

В ходе анализа необходимо рассмотреть и изучить динамику показателей рентабельности, выполнение плана по их значениям и провести сравнение с конкурентами в отрасли. В общем случае, чем выше значение показателя рентабельности, тем эффективнее используется ресурс, по которому этот показатель рассчитывается. Также благоприятной тенденцией является увеличение значения показателей прибыльности в динамике.

В экономической литературе рассматривается множество показателей, характеризующих рентабельность организации. Рассмотрим основные из них.

Формулы расчета в разных источниках могут варьироваться в части использования показателя прибыли - от продаж, до налогообложения или чистой прибыли.

Коэффициент рентабельности продаж ($R_{\text{прод}}$) является ключевым показателем оценки эффективности деятельности организации. Он позволяет определить какой объем прибыли приносит 1 рубль, полученный с продаж.

При необходимости расчет производится в разрезе видов продукции. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (26):

$$R_{\text{прод}} = \text{Ппр} \div \text{В} \times 100 \quad (26)$$

где Ппр – прибыль от продаж (стр.2200 Отчета о прибылях и убытках);
В – выручка от реализации (стр.2110 Отчета о прибылях и убытках).

Возможные причины изменения рентабельности продаж рассмотрим на рисунке 2.

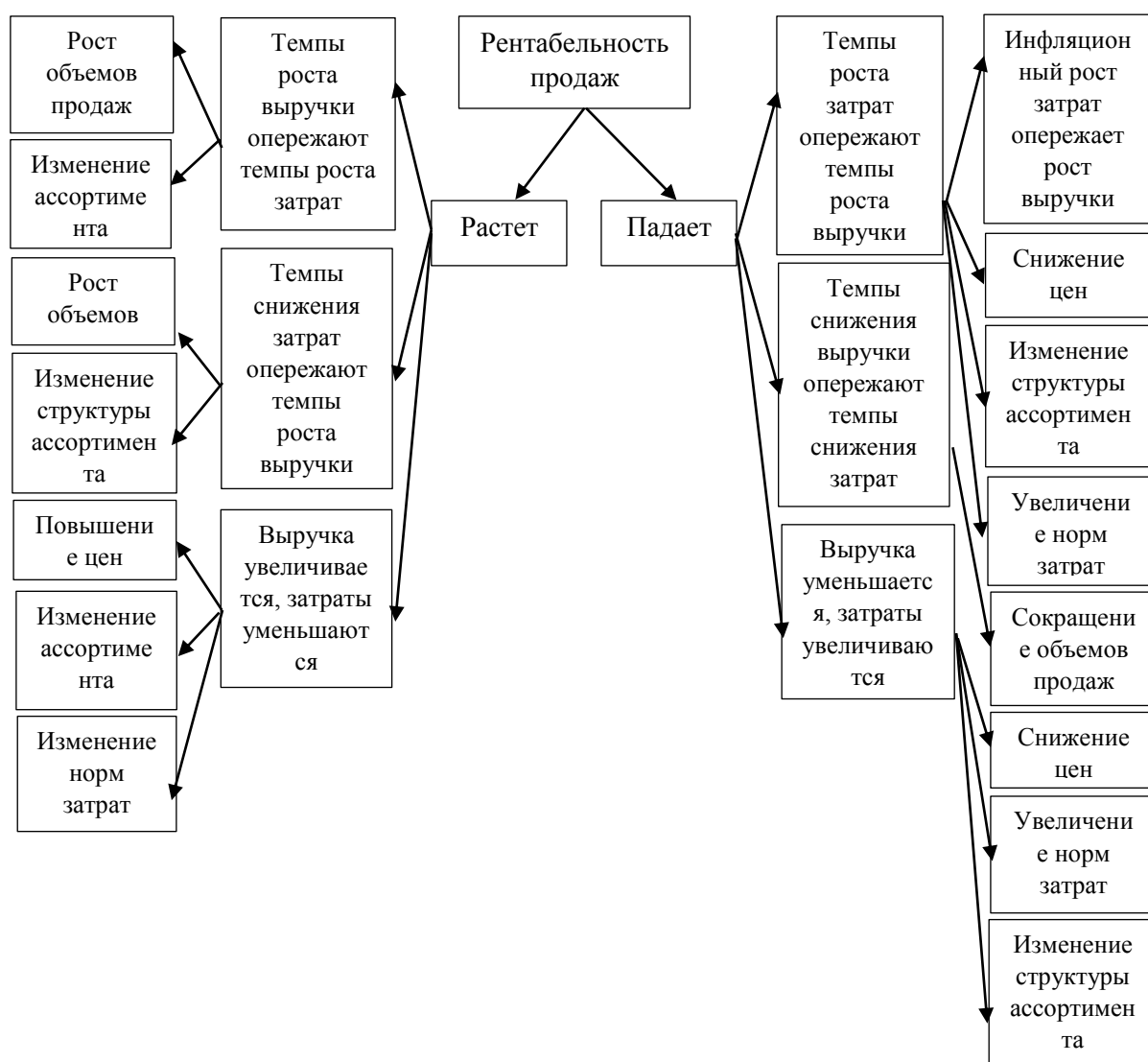


Рисунок 2 – Возможные причины изменения рентабельности продаж

Рассмотрим более подробно причины роста рентабельности продаж.

Тенденции роста выручки быстрее темпа роста затрат и роста выручки при сокращении затрат имеют положительное значение, так как являются следствием воздействия механизма производственного леввериджа.

Если затраты снижаются быстрее чем выручка, то формально рентабельность растет, однако в связи со снижением объемов реализации, невозможно сделать однозначный вывод о благоприятности положения. Необходим анализ дополнительных данных в части ценообразования и ассортимента продукции.

Что касается явного снижения рентабельности продаж, то, очевидно, в деятельности компании имеют место явления негативного характера. Для корректировки сложившейся ситуации также нужны дополнительные данные о маркетинговой политике, ценообразовании, ассортиментной политике, производимых затратах.

В итоге, при прочих равных условиях в стабильных условиях рынка выручка изменяется быстрее затрат только при влиянии производственного рычага. В остальных случаях необходим анализ причин сложившихся условий и их корректировка.

Сравнение производят с показателями предприятий-конкурентов или среднестатистические значения по отрасли, что позволяет оценить перспективы бизнеса в выбранном сегменте рынка. Как правило, руководство самостоятельно устанавливает нормативные, плановые значения.

Коэффициент рентабельности затрат (или себестоимости, $R_{себ}$) характеризует насколько эффективно предприятие расходует денежные средства (какой объем прибыли приносит 1 рубль расходов на производство). Также при необходимости рассчитывается в разрезе видов продукции или отделов предприятия. Рост данного показателя в динамике свидетельствует о снижении себестоимости продукции, увеличении прибыли и оборота

активов, снижение, соответственно, - наоборот. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (27):

$$R_{\text{себ}} = \text{Ппр} \div C \times 100 \quad (27)$$

где Ппр - прибыль от продаж (стр.2200 Отчета о финансовых результатах);

C – себестоимость (стр.2120 Отчета о финансовых результатах).

Коэффициент рентабельности производства ($R_{\text{произв}}$) отражает эффективность производства в целом. Рост рентабельности производства может быть связан со снижением себестоимости продукции, повышением качества продукции или с увеличением объема прибыли. Снижение рентабельности производства, соответственно, может быть вызвано обратными причинами. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (28):

$$R_{\text{произв}} = \text{Ппр} \div (\text{ОС} + \text{ОбА}) \times 100 \quad (28)$$

где Ппр – прибыль от продаж (стр.2200 Отчета о финансовых результатах);

ОС – средняя за анализируемый период стоимость основных средств ((стр. 1150 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1150 на конец периода)/2);

ОбА - средняя за анализируемый период стоимость оборотных активов ((стр. 1200 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1200 на конец периода)/2).

Коэффициент валовой рентабельности ($R_{\text{вал}}$) отражает объем валовой прибыли, приходящейся на 1 рубль выручки от продаж. Единого

нормативного значения не установлено. Благоприятным моментом будет являться положительное значение коэффициента и положительная тенденция в динамике. Рост валовой рентабельности свидетельствует о повышении производственной эффективности, снижении себестоимости продукции. Данный показатель рассчитывается по формуле (29):

$$R_{\text{вал}} = \text{Пвал} \div \text{В} \times 100 \quad (29)$$

где Пвал – валовая прибыль (стр.2100 Отчета о финансовых результатах);

В – выручка от реализации (стр.2110 Отчета о финансовых результатах).

Коэффициент рентабельности активов (или экономической рентабельности, $R_{\text{ак}}$) показывает сколько прибыли средств приходится на единицу активов предприятия, позволяет проанализировать вклад активов в генерацию общего дохода. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (30):

$$R_{\text{ак}} = \text{ЧП} \div \text{А} \times 100 \quad (30)$$

где ЧП - чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

А – средняя за анализируемый период величина активов капитала ((стр. 1600 Бухгалтерского баланса на начало периода+ на конец периода)/2).

Коэффициент рентабельности оборотных активов ($R_{\text{об.ак.}}$) показывает возможность предприятия генерировать достаточный объем прибыли по отношению к оборотным активам (какой объем прибыли приносит 1 рубль, вложенный в оборотные активы). Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (31):

$$R_{об. ак.} = ЧП \div ОБА \times 100$$

(31)

где ЧП - чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

ОБА - средняя за анализируемый период стоимость оборотных активов ((стр. 1200 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1200 на конец периода)/2).

Коэффициент рентабельности основных средств ($R_{ос}$) показывает эффективность использования основных средств (какой объем прибыли приносит 1 рубль, вложенный в основные средства). Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (32):

$$R_{ос} = ЧП \div ОС \times 100$$

(32)

где ЧП – чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

ОС – средняя за анализируемый период стоимость основных средств ((стр. 1150 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1150 на конец периода)/2).

Рентабельность затрат на персонал ($R_{перс}$) характеризует эффективность работы сотрудников. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (33):

$$R_{перс} = З_{перс} \div ЧП \times 100$$

(33)

где $З_{перс}$ - средняя сумма затрат на персонал (ФОТ и пр.затраты, связанные с персоналом);

ЧП – чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах).

Коэффициент рентабельности собственного капитала ($R_{ск}$) показывает, насколько эффективно были использованы средства, вложенные в предприятие (какой объем прибыли приносит 1 рубль, вложенный в собственный капитал). Рентабельность собственного капитала – ключевой показатель для собственников и инвесторов. Чем выше значение данного показателя, тем более привлекательным является бизнес с точки зрения инвестиций. Отрицательное значение данного показателя говорит о нецелесообразности вложений. Как правило, имеет смысл проводить сопоставление значений данного коэффициента с альтернативными источниками дохода (акции других предприятий, ценные бумаги, депозиты и пр.). Рост данного показателя наблюдается при росте прибыли, росте заемного капитала или слишком высоких значениях оборачиваемости. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (34):

$$R_{ск} = ЧП \div СК \times 100 \quad (34)$$

где ЧП – чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

СК – средняя за анализируемый период стоимость собственного капитала ((стр. 1300 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1300 на конец периода)/2).

Коэффициент рентабельности перманентного капитала (или инвестиций, $R_{перм}$) отражает эффективность использования предприятием перманентного капитала (собственного и заемного, вложенного на длительный срок). Чем выше значение данного показателя, тем больший доход генерирует предприятие при увеличении размера капитала. Чрезмерно высокое значение данного показателя может свидетельствовать о высокой вероятности банкротства предприятия из-за большого количества обязательств. Данный показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (35):

$$R_{\text{перм.}} = \text{ЧП} \div (\text{СК} + \text{ДО}) \times 100 \quad (35)$$

где ЧП – чистая прибыль (стр.2400 Отчета о финансовых результатах);

СК - средняя за анализируемый период стоимость собственного капитала ((стр. 1300 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1300 на конец периода)/2);

ДО - средняя за анализируемый период стоимость долгосрочных обязательств ((стр. 1400 Бухгалтерского баланса на начало периода+стр.1400 на конец периода)/2).

Анализ затрат на рубль продукции (издержкоемкость) необходим для того, чтобы понять рентабельной или убыточной является производимая продукция. Рентабельной она будет являться при значении показателя не более 1. Данный расчет используется при контроле уровня себестоимости продукции, планировании затрат. Данный показатель измеряется в рублях и рассчитывается по формуле (36):

$$З_0 = (\text{С} + \text{КР} + \text{УР}) \div \text{В} \quad (36)$$

где $З_0$ – затраты на 1 рубль продукции;

С – себестоимость продаж (стр.2120 Отчета о финансовых результатах);

КР - коммерческие расходы (стр.2210 Отчета о финансовых результатах);

УР - управленческие расходы (стр.2220 Отчета о финансовых результатах);

В – выручка от реализации (стр.2110 Отчета о финансовых результатах).

В дополнение проводится горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах и сравнение показателей в динамике, их абсолютное и относительное отклонения. Абсолютное отклонение рассчитывается как разность показателя текущего и предыдущего периода. Относительное отклонение рассчитывается как отношение показателя текущего периода к предыдущему, из которого вычитается 1.

В заключение можно провести анализ рентабельности собственного капитала, используя модель DuPont, с целью определить, какие факторы оказывают преимущественное влияние на рентабельность собственного капитала. Рассчитывается по формуле (37):

$$R_{ск} = (ЧП \div В) \times (В \div А) \times (А \div СК) \times 100\% \quad (37)$$

где (ЧП/В) – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке);

(В/А) – оборачиваемость активов (отношение выручки к стоимости активов);

(А/СК) – финансовый рычаг (отношение величины активов к собственному капиталу).

Таким образом, анализ показателей оборачиваемости и рентабельности субъекта хозяйствования дает развернутую картину эффективности использования имеющихся ресурсов.

1.3 Бухгалтерская отчетность как источник информации для анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия

Качество, полнота и структура информационной базы определяет глубину оценки, достоверность и объективность аналитических выводов.

Информационная база для проведения анализа показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия включает в себя:

- -бухгалтерская отчетность (годовая/квартальная/на определенную дату);
- - управленческая отчетность;
- - расшифровки к балансовым статьям;
- - бизнес-планы;
- - информация о персонале;
- - договора с контрагентами;
- - первичная учетная документация;
- - законодательные и нормативные акты.

Ключевым источником данных для анализа является бухгалтерская отчетность, так как в ней наиболее полно отражается финансовое состояние предприятия и результаты хозяйственной деятельности.

Бухгалтерская отчетность регламентирована Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [40] и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Министерства Финансов РФ от 06.07.1999 г. №43н (ПБУ 4/99) [36]. Состав бухгалтерской отчетности и порядок ее составления утверждены Приказом №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» [38].

В соответствии с вышеуказанным документом бухгалтерская отчетность включает:

- - бухгалтерский баланс;
- - отчет о финансовых результатах;
- - отчет об изменениях капитала;
- - отчет о движении денежных средств;
- - отчет о целевом использовании средств;
- - пояснительную записку;

— - аудиторское заключение – составляется в случае, если компания подлежит обязательному аудиту в соответствии с законодательством.

Бухгалтерский баланс составляется организацией по типовой форме на отчетную или иную дату и содержит две равные части — актив и пассив. Актив – это имущество организации, распределенное по составу и размещению. Пассив представляет собой источники образования данного имущества.

Статьи актива баланса расположены по возрастанию степени ликвидности, то есть по скорости превращения их в денежную форму. Актив баланса состоит из наименее ликвидных внеоборотных активов и более ликвидных оборотных активов.

Статьи пассива сгруппированы по возрастанию степени срочности обязательств. Пассив включает в себя три раздела: «Капитал и резервы» (постоянные обязательства), «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства» (наиболее срочные обязательства).

Как пишет С.В Дыбаль, «группировка статей пассива баланса ориентирована, с одной стороны, на юридическую принадлежность потребляемых организацией средств, которые разделяются на собственные и заемные. С другой стороны, значимую роль выполняет продолжительность использования средств в обороте организации. В этой связи различают средства длительного использования и средства краткосрочного использования». Также она отмечает, что «финансовые результаты за отчетный и предыдущий периоды отражаются нарастающим итогом в форме «Отчет о финансовых результатах», где содержится информация о доходах и расходах по обычным видам деятельности; прочих доходах и расходах; прибыли (убытке) до налогообложения; чистой прибыли (убытке) отчетного периода» [18].

«Информация, представленная в Отчете о финансовых результатах, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, проанализировать состав, структуру и

динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, а также выявить факторы формирования конечного финансового результата [21]. Обобщив результаты анализа, можно выявить неиспользованные возможности увеличения прибыли организации, повышения уровня ее рентабельности» [10].

«В Отчете об изменениях капитала отражаются причины изменения уставного капитала и резервы, образованные в соответствии с законодательством или учредительными документами.

В Отчете о движении денежных средств отражаются сведения о поступлении и направлении денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о целевом использовании средств содержит информацию о поступлении средств за счет взносов и их расходовании на целевые мероприятия.

Пояснительная записка содержит информацию, не входящую по каким-либо причинам в другие формы отчетности. Однако, необходимо учитывать ее данные для полноценного анализа».

Данные бухгалтерской отчетности необходимы для оперативного руководства деятельностью компании и являются основой для текущего и стратегического планирования. Также эти данные могут быть использованы для анализа внешними пользователями (потенциальными инвесторами, кредиторами, аналитиками, государственными и негосударственными службами и пр.).

Данные статистического учета помогают сопоставить различные показатели со средними, рассчитанными по методам статистики.

Кроме того, необходимо принимать во внимание текущие и перспективные планы, разрабатываемые на предприятии, нормативные материалы и прочую доступную, имеющую значение информацию [22].

Необходимо также учитывать тот факт, что регламентированная отчетность (бухгалтерская и статистическая) имеет определенные

ограничения и не может в полной мере удовлетворить потребности пользователей соответствующей информации о деятельности организации. Поэтому необходимо по возможности принимать к сведению данные и управленческой отчетности. Она всегда содержит актуальную информацию по необходимым статьям учета и в необходимой детализации.

Чтобы оценить деловую активность и рентабельность компании и сделать определенные выводы, необходимо наличие качественных данных. Как следствие, возникает потребность иметь достоверную, оперативную информацию о деловой активности и итогах работы компании в целях принятия актуальных управленческих решений и перспективного планирования деятельности.

Резюмируя изложенное в первом разделе, можно сделать следующие выводы:

- Анализ показателей оборачиваемости включает в себя оценку темпов роста абсолютных показателей и установление степени эффективности использования ресурсов через расчет относительных показателей. Последние в свою очередь делятся на коэффициенты оборачиваемости и периоды оборачиваемости. Анализ деловой активности — это всеобъемлющая оценка эффективности расходования активов.

- Поскольку прибыльность, демонстрирующая инвестиционную привлекательность бизнеса, также характеризует деловую активность предприятия, в рамках анализа необходимо рассматривать и показатели рентабельности.

- Ключевым источником данных для анализа является бухгалтерская отчетность, так как в ней наиболее полно отражается финансовое состояние предприятия и результаты хозяйственной деятельности.

2 Анализ показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия на примере ПАО «Детский мир»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ПАО «Детский мир»

ПАО «Детский мир» представляет собой мультимедийную компанию розничной торговли. Является лидером на рынке детских товаров в России, а также одним из самых крупных онлайн-магазинов в сегменте детских товаров в России. «Детский мир» – самый узнаваемый бренд в детском сегменте в России с 73-летней историей.

По состоянию на 31.12.2020 сеть магазинов «Детский мир» представлена 832 магазинами, расположенными в 331 городе России, Казахстана и Беларуси, сеть «ПВЗ Детмир» – 16 магазинами, сеть «Зоозавр» – 20 магазинами. Совокупная торговая площадь магазинов – 897 тыс. кв. м.

«Детский мир» укрепляет лидирующие позиции на рынке детских товаров, сохраняя высокие темпы развития на протяжении последних лет. В 2011 г. Компания запустила фирменный интернет-магазин detmir.ru, а с 2019 г. функционирует мобильное приложение «Детмир». Сегодня онлайн-сегмент остается самым быстрорастущим каналом продаж «Детский мир».

Совокупный объем выручки в 2020 г. увеличился на 11% до 148,8 млрд. р. по сравнению с 133,9 млрд. р. в 2019 г. Чистая прибыль за год составила 8,2 млрд. р. (+5,8% к прошлому году).

Общий объем выплаченных дивидендов в 2020 г. увеличился на 11,1% в сравнении с 2019 г. до 7,8 млрд. р., что соответствует 10,58 р. на одну обыкновенную акцию.

ПАО «Детский мир» зарегистрировано 03.09.1997 г. (до 09.03.2016 г. – ОАО «Детский мир»).

Юридический адрес: 119415, город Москва, проспект Вернадского, 37-3.

ИНН 7729355029, ОГРН 1027700047100.

Основной ОКВЭД – 47.78.9.

Генеральный директор - Давыдова Мария Сергеевна.

По состоянию на 31.12.2020 г. у компании отсутствовали как акционер, обладающий контрольным пакетом акций, так и конечный контролирующий бенефициар. 25% акций принадлежит компании «Галф Инвестментс Лимитед», 75% акций находятся в свободном обращении.

Анализ бухгалтерской отчетности ПАО «Детский мир» за 2018-2020 гг. проведен горизонтальным и вертикальным способом оценки. Данные бухгалтерской отчетности за 2018-2020 гг. приведены в Приложениях А-Е. Основные технико-экономические показатели ПАО «Детский мир» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ПАО «Детский мир» за 2018-2020 гг.

Показатели	2020 г.			2019 г.			2018 г.
	Значение	Абс. изменение к 2019 г.	Темп роста к 2019 г., %	Значение	Абс. изменение к 2018 г.	Темп роста к 2018 г., %	
Выручка, тыс. руб.	148 779 076	14 867 623	111,10	133 911 453	18 287 683	115,82	115 623 770
Себестоимость продаж, тыс. руб.	100 173 848	10 118 478	111,24	90 055 370	12 977 909	116,84	77 077 461
Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки, %	67,33	0,08	100,12	67,25	0,59	100,88	66,66
Прибыль от продаж, тыс. руб.	17 522 634	3 302 385	123,22	14 220 249	2 397 714	120,28	11 822 535
Прочие доходы, тыс. руб.	541 744	-331 186	62,06	872 930	400 166	184,64	472 764
Прочие расходы, тыс. руб.	6 437 131	2 990 776	186,78	3 446 355	644 417	123,00	2 801 938
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	9 816 609	199 235	102,07	9 617 374	1 667 354	120,97	7 950 020
Чистая прибыль, тыс. руб.	8 241 211	451 948	105,80	7 789 263	1 251 037	119,13	6 538 226
Стоимость активов, тыс. руб.	69 618 613	4 602 809	107,08	65 015 804	2 819 762	104,53	62 196 042
Стоимость основных средств, тыс. руб.	8 909 811	-819 194	91,58	9 729 005	403 860	104,33	9 325 145
Доля основных средств в активах, %	12,80	-2,17	85,53	14,96	-0,03	99,81	14,99

Продолжение таблицы 3

Показатели	2020 г.			2019 г.			2018 г.
	Значение	Абс. изменение к 2019 г.	Темп роста к 2019 г., %	Значение	Абс. изменение к 2018 г.	Темп роста к 2018 г., %	
Собственный капитал, тыс. руб.	6 812 220	422 591	106,61	6 389 629	761 374	113,53	5 628 255
Заемный капитал, тыс. руб.	19 973 119	528 147	102,72	19 444 972	-2 130 541	90,13	21 575 513
Среднесписочная численность персонала, чел.	14 175	876	106,59	13 299	1 224	110,14	12 075
Расходы на оплату труда и прочие расходы на персонал, тыс. руб.	8 951 173	197 310	102,25	8 753 863	1 120 457	114,68	7 633 406

Анализируя данные таблицы 3, можно сделать вывод, что выручка от продажи увеличилась в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 14 867,62 млн. р. или на 11,10%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 18 287,68 млн. р. или на 15,82%. Основной причиной роста является открытие новых магазинов и пунктов выдачи заказов, что также послужило и причиной роста себестоимости. Последняя в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 10 118,48 млн. р. или на 11,24%; а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. - на 12 977,91 млн. р. или на 16,84%. Анализ показал, что себестоимость занимает в выручке 67,33%.

Прибыль от продаж растет с каждым годом. Так, в 2020 г. по сравнению с предыдущим она увеличилась на 3 302,39 млн. р. или на 23,22%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. – на 2 397,71 млн. р. или на 20,28%. Темп роста прибыли до налогообложения снизился с 20,97% до 2,07% в связи с ростом прочих расходов (с 3 446,36 млн. р. в 2019 г. до 6 437,13 млн. р. в 2020 г.). На величину прочих расходов существенно повлияли отрицательные курсовые разницы, что в основной массе является результатом переоценки валютной кредиторской задолженности перед поставщиками (2 050 млн. р. или 31,85% от общего объема прочих расходов) и создание резерва под снижение стоимости ТМЗ (591 млн. р. или 9,18% от общего объема прочих

расходов). Соответственно, темп прироста чистой прибыли также замедлился с 19,13% до 5,80%, хотя в абсолютном выражении ее значение увеличилось с 7 789,26 млн. р. за 2019 г. до 8 241,21 млн. р. за 2020 г. Такая динамика позволяет сделать вывод, что с точки зрения финансового результата деятельность компании эффективна.

Стоимость активов в целом стабильно увеличивается – рост за 2020 г. произошел с 65 015,80 млн. р. до 69 618,61 млн. р., что составило 7,08%. За аналогичный период прошлого года прирост составил 4,53%. Данному росту преимущественно способствовало увеличение запасов, а именно товаров для перепродажи. Стоимость основных средств в 2020 г. уменьшилась по сравнению с прошлым периодом на 819 т. р. или на 8,42%, что преимущественно связано с начислением амортизации. На конец 2020 г. доля основных средств в активах составила 12,8%.

Собственный капитал также растет в динамике – за 2020 г. его величина увеличилась на 422,59 млн. р. или 6,61%, темп его прироста замедлился (в 2019 г. 13,53%) преимущественно за счет замедления темпа прироста чистой прибыли. Величина выплаченных за 2020 г. дивидендов составила 7 818,62 млн. р.

Что касается заемного капитала, его величина за 2020 г. выросла на 528,15 млн. р. или 2,72%, в том числе за счет получения кредита ПАО «Сбербанк» в рамках антикризисной поддержки и размещения документарных биржевых неконвертируемых облигаций.

Среднесписочная численность персонала увеличилась за 2020 г. на 876 чел. или 6,59% за счет набора персонала во вновь открываемые точки продаж.

В таблице 4 рассмотрим более подробно изменения показателей бухгалтерского баланса в динамике.

Таблица 4 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Детский мир» за 2018-2020 гг.

Показатели	На 31.12.2020		На 31.12.2019		На 31.12.2018	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Общая стоимость имущества (актив) всего, в том числе:	69 618 613	100,00	65 015 804	100,00	62 196 042	100,00
1. Внеоборотные активы всего, в том числе:	11 538 717	16,57	11 853 647	18,23	11 280 530	18,14
Нематериальные активы	32 305	0,05	34 276	0,05	51 313	0,08
Основные средства	8 909 811	12,80	9 729 005	14,96	9 325 145	14,99
Финансовые вложения	61 007	0,09	60 954	0,09	134 657	0,22
Отложенные налоговые активы	382 787	0,55	352 025	0,54	344 923	0,55
Прочие внеоборотные активы	2 152 807	3,09	1 677 387	2,58	1 424 492	2,29
2. Оборотные активы всего, в том числе:	58 079 896	83,43	53 162 157	81,77	50 915 512	81,86
Запасы	46 559 587	66,88	41 510 242	63,85	37 683 784	60,59
НДС	559 792	0,80	254 525	0,39	273 560	0,44
Дебиторская задолженность	8 426 856	12,10	8 901 034	13,69	8 914 298	14,33
Финансовые вложения	672 224	0,97	655 243	1,01	760 293	1,22
Денежные средства	1 628 863	2,34	1 572 045	2,42	3 144 638	5,06
Прочие оборотные активы	232 574	0,33	269 068	0,41	138 939	0,22
Общая стоимость источников имущества (пассив) всего, в том числе:	69 618 613	100,00	65 015 804	100,00	62 196 042	100,00
3. Капитал и резервы всего, в том числе:	6 812 220	9,79	6 389 629	9,83	5 628 255	9,05
Уставный капитал	296	0,00	296	0,00	296	0,00
Добавочный капитал	6 850 134	9,84	6 850 134	10,54	6 850 134	11,01
Резервный капитал	23	0,00	23	0,00	23	0,00
Непокрытый убыток	-38 233	-0,05	-460 824	-0,71	-1 222 198	-1,97
4. Долгосрочные обязательства всего, в том числе:	12 244 383	17,59	9 035 510	13,90	9 024 363	14,51
Заемные средства	12 200 000	17,52	8 980 000	13,81	8 928 369	14,36
Отложенные налоговые обязательства	44 383	0,06	55 510	0,09	95 994	0,15
5. Краткосрочные обязательства всего, в том числе:	50 562 010	72,63	49 590 665	76,27	47 543 424	76,44
Заемные средства	7 773 119	11,17	10 464 972	16,10	12 647 144	20,33
Кредиторская задолженность	41 973 179	60,29	37 795 992	58,13	33 754 255	54,27
Оценочные обязательства	815 712	1,17	1 329 701	2,05	1 142 025	1,84

За 2020 г. увеличение совокупной стоимости активов ПАО «Детский мир» составило 4 602,81 млн. р. или 7,08%. На увеличении общей стоимости имущества отразился рост оборотных активов при снижении стоимости внеоборотных активов. Это означает, что активы компании стали более мобильными и ликвидными.

Снижение стоимости внеоборотных активов произошло с 11 853,65 млн. р. на 31.12.2019 г. до 11 538,72 млн. р. на 31.12.2020 г. (т.е. на 314,93 млн. р. или 2,66%), что вызвано преимущественно начислением

амортизации и увеличением статьи «Выданные долгосрочные депозиты и обеспечительные платежи по договорам аренды помещений». Удельный вес внеоборотных активов составлял на 31.12.2019 г. – 18,33%, на 31.12.2020 г. – 16,57%, данное снижение не является существенным. В целом, структура внеоборотных активов не претерпела существенных изменений. Основную долю в данном разделе занимают основные средства (на 31.12.2020 г. – 12,80% к активам). В составе основных средств – здания и неотделимые улучшения арендованных помещений (46,64%), офисное, складское и торговое оборудование (53,36%).

Рост величины оборотных активов произошел с 53 162,16 млн. р. на 31.12.2019 г. до 58 079,90 млн. р. на 31.12.2020 г. (т.е. на 4 917,74 млн. р.), что вызвано преимущественно увеличением товарных запасов при росте объемов деятельности в связи с открытием новых точек продаж. Темп прироста выручки за 2020 г. составил 11,1%, темп прироста запасов – 12,2%, показатели сопоставимы, что оценивается положительно. Удельный вес оборотных активов в общем объеме имущества составлял на 31.12.2019 г. – 81,77%, на 31.12.2020 г. – 83,43%. В целом, структура оборотных активов не претерпела существенных изменений. Ключевыми составляющими данного раздела являются запасы и дебиторская задолженность (на 31.12.2020 г. 66,88% и 12,10% к активам соответственно).

Что касается дебиторской задолженности, то за рассматриваемый период существенных изменений в части абсолютного изменения или доли в общей стоимости активов не наблюдается. В сравнении с темпом прироста выручки, который составил 11,1% за 2020 г. сумма дебиторской задолженности снизилась на 5,33%, что свидетельствует об эффективном управлении дебиторской задолженностью. Структура дебиторской задолженности на 31.12.2020 г. представлена авансами выданными (28,24% от общего объема дебиторской задолженности), задолженностью покупателей (26,26%), задолженностью поставщиков по предоставленным

бонусам (20,40%), задолженностью поставщиков по договорам оказания маркетинговых услуг (18,50%) и прочей (6,6%).

Сумма денежных средств за 2020 г. увеличилась на 56,82 млн. р. или 3,56%. Прирост денежных средств должен опережать прирост краткосрочных обязательств. В данном случае сумма краткосрочных обязательств увеличилась на 1,96%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода уровень платежеспособности компании повысился.

Стоимость собственного капитала за 2020 г. увеличилась на 422,59 млн. р., что в относительном выражении составляет 6,62%, за счет полученной прибыли. Динамика непокрытого убытка прошлых лет положительная. Удельный вес собственного капитала в общем объеме источников имущества составлял на 31.12.2019 г. – 9,83%, на 31.12.2020 г. – 9,79%. В целом, структура раздела «Капитал и резервы» не претерпела существенных изменений.

Заемный капитал компании представлен долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Стоимость заемного капитала за 2020 г. увеличилась на 528,15 млн. р., что в относительном выражении составляет 2,72%. Чтобы финансовая устойчивость компании оставалась на приемлемом уровне, необходимо, чтобы собственный капитал увеличивался быстрее, чем обязательства. В данном случае сумма собственного капитала увеличилась на 6,62%, а величина заемного капитала - на 2,72%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода уровень финансовой устойчивости компании повысился. Удельный вес заемных средств в общем объеме источников имущества составляет 28,69%. В целом, структура долгосрочных и краткосрочных обязательств не претерпела существенных изменений. В их составе необеспеченные банковские кредиты (37,37% от общего объема заемных средств), биржевые облигации (55,52%), накопленный купонный доход (0,71%) и обеспеченные банковские кредиты (6,40%).

Кредиторская задолженность за 2020 г. увеличилась на 4 177,19 млн. р. или 11,05%. Удельный вес кредиторской задолженности в общем объеме

источников имущества составляет 60,29%. Структура кредиторской задолженности на 31.12.2020 г. представлена задолженностью перед поставщиками (91,22% от общего объема кредиторской задолженности), задолженностью по налогам и сборам (2,27%), авансами полученными (2,08%), задолженностью по аренде (0,75%), задолженностью перед персоналом (0,59%) и прочей (3,10%).

Оценить степень влияния различных изменений на финансовое положение организации поможет анализ показателей оборачиваемости и рентабельности, который проведем далее.

2.2 Анализ и оценка показателей оборачиваемости ПАО «Детский мир»

Комплексный анализ показателей оборачиваемости включает в себя оценку состояния и динамики различных финансовых коэффициентов оборачиваемости, представляющих собой относительные показатели деятельности организации. Анализ показателей оборачиваемости позволяет охарактеризовать эффективность текущей деятельности организации.

Итоговые значения расчета показателей оборачиваемости и их изменение в динамике приведем в таблице 6. Для расчета нам понадобятся средние величины некоторых показателей, их приведем в таблице 5.

Таблица 5 – Средние величины финансовых показателей ПАО «Детский мир»

Показатель	Среднее за 2020 г.	Среднее за 2019 г.	Среднее за 2018 г.
Актив	67 317 209	63 605 923	55 162 295
Основные средства	9 319 408	9 527 075	8 269 125
Оборотные активы	55 621 027	52 038 835	44 746 721
Запасы	44 034 915	39 597 013	33 528 941
Денежные средства	1 600 454	2 358 342	3 085 168
Дебиторская задолженность	8 663 945	8 907 666	6 988 060
Собственный капитал	6 600 925	6 008 942	5 414 907
Перманентный капитал	17 240 871	15 038 879	14 637 332

Кредиторская задолженность	39 884 586	35 775 124	31 102 492
----------------------------	------------	------------	------------

Таблица 6 – Значения показателей оборачиваемости ПАО «Детский мир»

Коэффициент	Формула расчета	Показатель 2020 г.	Показатель 2019 г.	Показатель 2018 г.	Изменение показателя 2020 г. относительно 2019 г.	Изменение показателя 2019 г. относительно 2018 г.
«Золотое правило» экономики	$TP_{чп} > TP_{в} > TP_{а} > 100\%$ (формула (1) из первого раздела)	105,80% <111,10%> 107,08%	119,13 >115,82%> 104,53%	129,13 >114,08< 129,23	-	-
Коэффициент общей оборачиваемости активов	$Коб.ак. = В/А$ (формула (2) из первого раздела)	2,21	2,11	2,10	0,10	0,01
Период оборачиваемости активов	$Поб.ак. = t/Коб.ак.$ (формула (3) из первого раздела)	163	171	172	-8	-1
Коэффициент оборачиваемости основных средств	$Коб.ос. = В/ОС$ (формула (4) из первого раздела)	15,96	14,06	13,98	1,90	0,08
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$Коб.оа. = В/ОА$ (формула (5) из первого раздела)	2,67	2,57	2,58	0,10	-0,01
Период оборачиваемости оборотных активов	$Поб.оа. = t/Коб.оа.$ (формула (6) из первого раздела)	135	140	139	-5	1
Коэффициент оборачиваемости запасов	$Коб.зап. = В/З$ (формула (7) из первого раздела)	3,38	3,38	3,45	0,00	-0,07
Период оборачиваемости запасов	$Поб.з. = t/Коб.з.$ (формула (8) из первого раздела)	107	106	104	1	2
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	$Коб.дс. = В/ДС$ (формула (9) из первого раздела)	92,96	56,78	37,48	36,18	19,30
Период оборачиваемости денежных средств	$Поб.дс. = t/Коб.дс.$ (формула (10) из первого раздела)	4	6	10	-2	-4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$Коб.дз = В/ДЗ$ (формула (11) из первого раздела)	17,17	15,03	16,55	2,14	-1,52
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	$Поб.дз. = t/Коб.дз$ (формула (12) из первого раздела)	21	24	22	-3	2
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$Коб.ск. = В/СК$ (формула (13) из первого раздела)	22,54	22,29	21,35	0,25	0,94
Период оборачиваемости собственного капитала	$Поб.ск. = t/Коб.ск.$ (формула (14) из первого раздела)	16	16	17	0	-1

Продолжение таблицы 6

Коэффициент	Формула расчета	Показатель 2020 г.	Показатель 2019 г.	Показатель 2018 г.	Изменение показателя 2020 г. относительно 2019 г.	Изменение показателя 2019 г. относительно 2018 г.
Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала	Коб.пк. = В/ПК = В/(СК+ДО) (формула (15) из первого раздела)	8,63	8,90	7,90	-0,27	1,00
Период оборачиваемости перманентного капитала	Поб.пк. = t/Коб.кп (формула (17) из первого раздела)	42	40	46	2	-6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Коб.кз. = В/КЗ (формула (18) из первого раздела)	3,73	3,74	3,72	-0,01	0,02
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	Поб.кз. = t/Коб.кз (формула (19) из первого раздела)	97	96	97	1	-1
Операционный цикл	ОЦ = Поб.дз. + Поб.з. (формула (20) из первого раздела)	128	130	126	-2	4
Финансовый цикл	ФЦ = ОЦ – Поб.кз. (формула (21) из первого раздела)	31	34	29	-3	5
Сумма высвобождения оборотных активов	Свысв. = (Поб.оа.2. - Поб.оа.1) * В/t (формула (22) из первого раздела)	- 2 066 376	-371 976	642 354	-1 694 400	-1 014 330
Абсолютное высвобождение оборотных активов	Вабс = ОАср.2-ОАср.1 (формула (23) из первого раздела)	3 582 392	7 291 914	6 096 496	-3 709 522	1 195 418
Относительное высвобождение оборотных активов	Вотн = Свысв. - Вабс. (формула (24) из первого раздела)	-5 648 768	- 6 919 938	-5 454 142	1 271 170	-1 465 796
Коэффициент устойчивости экономического роста	Кур = (ЧП-Пд)/СК*100 = Прп/СК*100 (формула (25) из первого раздела)	6,20	11,92	7,58	-5,72	4,34

Анализ темпов роста чистой прибыли, выручки и активов показал, что «золотое правило экономики» в последнем отчетном году не выполнено в связи со снижением темпов роста чистой прибыли. Данное обстоятельство объясняется возникновением отрицательных курсовых разниц и созданием резервов под снижение стоимости ТМЗ. Годом ранее вышеуказанное правило выполнялось.

Анализ данных таблицы 6 позволяет сделать следующие выводы.

Коэффициент общей оборачиваемости активов в динамике увеличивается (в 2018 г. - 2,10, в 2019 г. - 2,11, в 2020 г. - 2,21), что свидетельствует об эффективном управлении активами предприятия и росте деловой активности компании. Соответственно, из года в год товарооборот совершается быстрее, что в конечном итоге приводит к росту прибыли. Период оборачиваемости активов, соответственно, сокращается. В 2020 г. его величина составила 163 дня (ранее в 2019 г. - 171, в 2018 г. - 172).

Коэффициент оборачиваемости основных средств несколько эффективно используются основные производственные ресурсы предприятия за период времени. Фондоотдача ПАО «Детский мир» в динамике увеличивается (с 13,98 в 2018 г. до 14,06 в 2019 г. и 15,96 в 2020 г.), что также оценивается положительно.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2020 г. увеличился по сравнению с 2019 г. на 0,1 п. и составил 2,67. Это является благоприятным моментом в развитии организации. Период оборачиваемости оборотных активов, соответственно, снизился на 5 дней и составил 135 дней.

Коэффициент оборачиваемости запасов остался на уровне прошлого года, однако в целом, динамика отрицательная, оборачиваемость снижается (в 2018 г. – 3,45, в 2019 г. - 3,38, в 2020 г. - 3,38). Период оборачиваемости запасов, соответственно, растет (в 2018 г. – 104, в 2019 г. - 106, в 2020 г. - 107). Чем больше длительность оборачиваемости запасов, тем больше затоваривание, тем медленнее скорость погашения долгов. Однако, можно отметить, что наблюдаемое изменение не является существенным, при этом необходимо уделить данному аспекту в перспективе особое внимание.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств в динамике растет (в 2018 г. - 37,48, в 2019 г. - 56,78, в 2020 г. – 92,96), что также оценивается положительно. Период оборачиваемости денежных средств, соответственно, снижается (в 2018 г. - 10, в 2019 г. - 6, в 2020 г. – 4).

Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности является положительной тенденцией и означает увеличение

скорости оплаты задолженности (за 2020 г. оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 2,14 п. и составила 17,17). Следует отметить, что значение оборачиваемости увеличилось за счет сокращения дебиторской задолженности. Средний срок оплаты дебиторской задолженности в 2020 г. составил 21 день (в 2019 г. эта величина составляла 24 дня). Сокращение длительности оборота дебиторской задолженности позволяет уменьшить длительность оборота денежных средств, а это означает, что для данного уровня хозяйственной деятельности организации понадобится меньшее количество денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в динамике увеличивается (в 2018 г. - 21,35, в 2019 г. – 22,29, в 2020 г. – 22,54). Период оборачиваемости собственного капитала остался на уровне прошлого года, хотя, можно отметить отсутствие отрицательной тенденции (в 2018 г. - 17, в 2019 г. - 16, в 2020 г. – 16). Данные показатели свидетельствуют об эффективном использовании собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости постоянного капитала в 2020 г. снизился на 0,27 п. и составил 8,63. Период оборачиваемости постоянного капитала увеличился на 2 дня и составил 42 дня.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2020 г. снизился на 0,01 п. и составил на отчетную дату 3,73. Данное изменение не существенно, можно сказать, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности остался на прежнем уровне, так как темп роста кредиторской задолженности соответствует темпу роста выручки. Кредиторская задолженность растет из года в год, ее темп роста находится примерно на одном уровне, что связано с ростом объемов деятельности. Средний срок оплаты кредиторской задолженности в 2020 г. составил 97 дней.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать вывод, что на предприятии величина кредиторской задолженности значительно превышает размер дебиторской задолженности.

Так, данное отклонение в 2018 г. составило 24 840 млн. р., в 2019 г. – 28 895 млн. р., а в 2020 г. – 33 546 млн. р. Периоды оборачиваемости кредиторской задолженности также больше, чем периоды оборачиваемости дебиторской задолженности. Это означает, что существует риск непогашения своих обязательств в связи с недостаточностью денежных средств.

Продолжительность операционного цикла в 2020 г. составила 128 дней, что на 2 дня меньше показателя 2019 г. Финансовый цикл в 2020 г. сократился на 3 дня по сравнению с 2019 г. и составляет 31 день.

Сокращение операционного и финансового циклов позитивно сказывается на укреплении финансовой устойчивости ПАО «Детский мир».

Таким образом, за счет ускорения оборачиваемости оборотных активов на 5 дней сумма высвобождения оборотных активов в 2020 г. составила 2 066 млн. р.

Коэффициент устойчивости экономического роста в отчетном году снизился с 11,92 до 6,20. Такой спад объясняется установленной на предприятии дивидендной и инвестиционной политикой, а также снижением уровня чистой прибыли.

Таким образом, проведенный анализ показателей оборачиваемости ПАО «Детский мир» по данным бухгалтерской отчетности за 2020 г. показал, что все показатели, за исключением коэффициента оборачиваемости перманентного капитала и периода его оборота, имеют положительную динамику или находятся на уровне прошлого отчетного года. Это говорит о высокой деловой активности компании и ее стабильном финансовом положении. Текущая деятельность организации эффективна.

Из относительно неблагоприятных тенденций можно отметить снижение темпа роста чистой прибыли за счет значительной величины прочих расходов в виде отрицательных курсовых разниц.

2.3 Анализ и оценка прибыли и рентабельности ПАО «Детский мир»

Анализ рентабельности деятельности организации позволяет выявить показатели, оказавшие наибольшее воздействие на изменение финансового результата и, определить причины данного изменения. Для осуществления анализа рентабельности были использованы формулы ее расчета, представленные в первом разделе данного исследования.

Итоговые значения расчета показателей рентабельности приведем в таблице 7.

Таблица 7 – Значения показателей рентабельности ПАО «Детский мир»

Показатель	Формула расчета	Показатель 2020 г.	Показатель 2019 г.	Показатель 2018 г.	Изменение показателя 2020 г. относительно 2019 г.	Изменение показателя 2019 г. относительно 2018 г.
Коэффициент рентабельности продаж	$R_{\text{прод}} = \text{Ппр}/\text{В} * 100$ (формула (26) из первого раздела)	11,78%	10,62%	10,23%	1,16%	0,39%
Коэффициент рентабельности затрат	$R_{\text{себ}} = \text{Ппр}/\text{С} * 100$ (формула (27) из первого раздела)	17,49%	15,79%	15,34%	1,70%	0,45%
Коэффициент рентабельности производства	$R_{\text{произв}} = \text{Ппр}/(\text{ОС} + \text{ОБА}) * 100$ (формула (28) из первого раздела)	26,16%	22,61%	19,63%	3,55%	2,98%
Коэффициент валовой рентабельности	$R_{\text{вал}} = \text{Пвал}/\text{В} * 100$ (формула (29) из первого раздела)	32,67%	32,75%	33,34%	-0,08%	-0,59%
Коэффициент рентабельности активов	$R_{\text{ак}} = \text{ЧП}/\text{А} * 100$ (формула (30) из первого раздела)	11,84%	11,98%	10,51%	-0,14%	1,47%
Коэффициент рентабельности оборотных активов	$R_{\text{об.ак.}} = \text{ЧП}/\text{ОБА} * 100$ (формула (31) из первого раздела)	14,19%	14,65%	12,84%	-0,46%	1,81%
Коэффициент рентабельности основных средств	$R_{\text{ос}} = \text{ЧП}/\text{ОС} * 100$ (формула (32) из первого раздела)	92,50%	80,06%	70,11%	12,44%	9,95%
Рентабельность затрат на персонал	$R_{\text{перс}} = \text{Зперс}/\text{ЧП} * 100$ (формула (33) из первого раздела)	108,61%	112,38%	116,75%	-3,77%	-4,37%
Коэффициент рентабельности собственного капитала	$R_{\text{ск}} = \text{ЧП}/\text{СК} * 100$ (формула (34) из первого раздела)	120,98%	121,90%	116,17%	-0,92%	5,73%

Продолжение таблицы 7

Показатель	Формула расчета	Показатель 2020 г.	Показатель 2019 г.	Показатель 2018 г.	Изменение показателя 2020 г. относительно 2019 г.	Изменение показателя 2019 г. относительно 2018 г.
Коэффициент рентабельности перманентного капитала	$R_{\text{перм}} = \frac{\text{ЧП}}{(\text{СК} + \text{ДО})} \cdot 100$ (формула (35) из первого раздела)	43,25%	50,50%	44,62%	-7,25%	5,88%
Анализ затрат на рубль продукции	$Z_0 = \frac{(\text{С} + \text{КР} + \text{УР})}{\text{В}}$ (формула (36) из первого раздела)	0,88	0,89	0,90	-0,01	-0,01
ЕВИТ	$\text{ЕВИТ} = \text{Пдон.о} + \% \text{упл}$	11 769 868	11 734 193	9 596 273	35 675	2 137 920
ЕВИТДА	$\text{ЕВИТДА} = \text{Пдон.о} + \% \text{у пл} + \text{Аморт}$	20 737 677	18 942 101	15 164 445	1 795 576	3 777 656

Коэффициент рентабельности продаж в динамике растет. Его величина в 2020 г. составила 11,78%, что больше величины прошлого отчетного периода на 1,16%. Так как объемы продаж в динамике растут, данная тенденция оценивается благоприятно.

Коэффициент рентабельности затрат в динамике растет. Его величина в 2020 г. составила 17,49%, что больше величины прошлого отчетного периода на 1,70%. Рост данного показателя при расширении деятельности также оценивается положительно.

Коэффициент рентабельности производства в динамике растет. Его величина в 2020 г. составила 26,16%, что больше величины прошлого отчетного периода на 3,55%.

Коэффициент валовой рентабельности в 2020 г. незначительно снизился (с 32,75% до 32,67%).

Коэффициент рентабельности активов в 2020 г. незначительно снизился (с 11,98% до 11,84%).

Коэффициент рентабельности оборотных активов в 2020 г. незначительно снизился (с 14,65% до 14,19%).

Коэффициент рентабельности основных средств в динамике увеличивается. Его величина в 2020 г. составила 92,50%, что больше величины прошлого отчетного периода на 12,44%.

Рентабельность затрат на персонал снизилась за отчетный год с 112,38% до 108,61%.

Коэффициент рентабельности собственного капитала снизился на 0,92% и составил на отчетную дату 120,98%.

Коэффициент рентабельности перманентного капитала снизился до 43,25% (на 7,25%).

Анализ затрат на рубль продукции имеет положительную тенденцию в анализируемом периоде.

Также проведем анализ рентабельности собственного капитала по трехфакторной модели DuPont, используя формулу (37) из первого раздела:

$$R_{ск2020}=0,0554*2,1371*10,2197*100\%=120,98\%$$

$$R_{ск2019}=0,0582*2,0597*10,1752*100\%=121,90\%$$

В течение обоих рассмотренных периодов наибольшее влияние на формирование рентабельности собственного капитала оказывает финансовый рычаг. В данной модели финансовый рычаг показывает какая часть активов финансируется за счет собственного капитала.

Снижение коэффициента рентабельности собственного капитала, наблюдаемое в 2020 г., произошло в следствие снижения рентабельности продаж, а точнее, из-за снижения величины чистой прибыли.

Проведем факторный анализ прибыли до налогообложения за 2018-2020 гг., для того чтобы можно было понять, какой из факторов оказывает наибольшее влияние на нее, используя данные таблицы 3.

В 2020 г. темп роста прибыли от продаж (23,22%) выше темпа роста прибыли до налогообложения (2,07%). Темп роста прибыли от продаж (23,22%) выше темпа роста валовой прибыли (10,83%). Оба данных фактора оцениваются положительно. Темп роста чистой прибыли (5,80%) выше темпа роста прибыли до налогообложения (2,07%), что говорит о увеличении рыночной стоимости организации и уменьшении налоговой нагрузки. Удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения увеличился с 147,86% до 178,50%. Удельный вес прочих расходов в прибыли

до налогообложения увеличился с 35,83% до 65,57%, что отражается негативно на итоговом финансовом результате деятельности компании.

В 2020 г. показатель EBITDA увеличился на 0,3% по сравнению с 2019 г., это говорит о достаточной рентабельности предприятия, эффективной основной деятельности и стабильности финансового состояния ПАО «Детский мир».

Резюмируя изложенное во втором разделе, можно сделать следующие выводы:

- Деловая активность и рентабельность ПАО «Детский мир» находятся на высоком уровне. Большинство показателей в динамике увеличиваются. Финансовое положение устойчивое, показатели прибыли растут от года к году. Стоимость активов стабильно увеличивается. Объемы продаж растут. Темп роста прибыли до налогообложения и соответственно чистой прибыли снизился в связи с ростом прочих расходов (отрицательные курсовые разницы и создание резерва под снижение стоимости ТМЗ). Убыток прошлых лет постепенно снижается.

- Структура источников средств ПАО «Детский мир» не является оптимальной. На протяжении рассматриваемого периода в ней преобладает кредиторская задолженность, что свидетельствует о высокой зависимости от внешних источников финансирования, отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия и увеличивает финансовые риски. Предприятие ориентировано на выплату дивидендов вместо капитализации прибыли и наращивания производственного потенциала.

- Признаков возможного в перспективе банкротства не выявлено.

- В целом, необходимо обратить внимание на соблюдение условий договоров с поставщиками в части расчетов, эффективность управления запасами и эффективность использования заемных средств.

3 Основные направления повышения показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир»

3.1 Рекомендации по повышению показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия

В результате проведенного анализа показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» было отмечено, что преимущественная доля показателей находится на высоком уровне. Поэтому предлагается рассмотреть мероприятия, способствующие сохранению имеющейся положительной динамики или ее росту.

С целью повышения эффективности ведения деятельности, показателей оборачиваемости и рентабельности можно рекомендовать:

- Снижение себестоимости товара. В соответствии с учетной политикой ПАО «Детский мир» на себестоимость относятся только затраты на приобретение товара (все прочие затраты, связанные с реализацией товара, относятся на коммерческие и управленческие расходы). Соответственно, снизить себестоимость можно путем снижения закупочных цен. Для этого необходимо составить реестр действующих поставщиков, выделить в нем значимых (с долей в общем объеме ежемесячных закупок более 10%). Далее необходимо изучить предложения на рынке по товарам, закупаемым у данных поставщиков, запросить коммерческие предложения, провести переговоры с действующими поставщиками о снижении действующих закупочных цен или формировании системы скидок в зависимости от объема закупок. В случае недостижения договоренности – рассмотреть возможность о смене поставщика по данному товару на более выгодного. Кроме того, следует на регулярной основе проводить мониторинг спроса на все виды товара с целью отслеживания малоликвидных запасов и возможного исключения их из ассортимента. Увеличение себестоимости после выполнения данных рекомендаций прогнозируется на уровне 3-4%.

– Повышение оборачиваемости запасов. Целесообразно на регулярной основе проводить инвентаризацию имеющихся запасов, определять неликвидные товары для перепродажи и не планируемые к использованию запасы для осуществления основной деятельности. Необходимо, по возможности, реализовать такие запасы, так как они отвлекают объем финансовых ресурсов, которые могли бы быть направлены на увеличение товарооборота. Если по какой-либо товарной группе выявлено затоваривание, необходимо рассмотреть возможность предоставления покупателям скидки на данные товары. Это позволит снизить затраты на хранение. Внедрение данного мероприятия позволит сократить оборачиваемость запасов на 4-7 дней.

– Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности. Целесообразно на регулярной основе проводить анализ состава дебиторской задолженности на предмет выявления просроченной и провести переговоры с данными дебиторами о необходимости возврата. В случае недостижения договоренности – обратиться в суд с иском о взыскании данной задолженности. При необходимости возможно пересмотреть действующие условия договоров в части сроков оплаты. Также возможно установление в договорах с покупателями условия о предоставлении скидки за оплату в течение определенного количества времени. Предоставление скидки возможно также в качестве превентивной меры, если известно, что существует риск возникновения просрочки оплаты со стороны конкретного покупателя. Внедрение данного мероприятия позволит сократить средний срок погашения дебиторской задолженности на 1-3 дня.

– Повышение оборачиваемости денежных средств. Необходимо оперативно отслеживать объемы денежных средств на расчетных счетах и в кассах. Излишки средств направлять на погашение текущих обязательств или просроченных при их возникновении. Свободные денежные средства, не вовлеченные в оборот, по возможности, необходимо вкладывать в различные краткосрочные финансовые инструменты (например, банковские депозиты),

что позволит получить дополнительную прибыль. Целесообразность данных вложений можно оценить, сопоставив доходность по данным финансовым инструментам с расходами по обслуживанию кредитов и с потенциальным объемом прибыли, полученным при вовлечении данного объема денежных средств в оборот. Прогнозное увеличение оборачиваемости денежных средств – 1-3 дня.

- Повышение оборачиваемости основных средств. Необходимо провести анализ имеющихся на балансе основных средств. Затраты на содержание имеющихся зданий и помещений сопоставить со стоимостью арендной платы и сопутствующих платежей в случае аренды аналогичных помещений. Оценить технологичность и практичность имеющегося оборудования, и при необходимости, произвести замену на более совершенное. Неиспользуемое и высвободившееся имущество необходимо реализовать, полученные денежные средства направить в оборот.

- Снижение объема заемных средств – приоритетное погашение задолженности по кредиту с максимальной из действующих процентных ставок, с учетом установленных сроков погашения.

- Повышение оборачиваемости кредиторской задолженности. Необходимо провести анализ условий заключенных договоров с поставщиками с целью выявления наименее выгодных для компании. Далее необходимо сделать данные условия более выгодными – изучить возможность проведения тендера, увеличения партии товара (как правило, чем больше объем закупки, тем ниже цена). Данные мероприятия позволят ускорить оборачиваемость кредиторской задолженности на 3-5 дней.

- Рост объема продаж за счет увеличения количества точек продаж, в т.ч. выдачи интернет-заказов через постаматы, расположенные в шаговой доступности. Прогнозный рост выручки – 3%.

- Регулярный мониторинг цен конкурентов на аналогичные товары и снижение, по возможности, установленных цен с целью повышения спроса. Прогнозный рост выручки от данного мероприятия – 0,5-1%.

– Введение системы мотивации покупателей за предоставление реальных отзывов о товарах с целью предоставления поставщикам обратной связи и повышения качества реализуемых товаров. Прогнозный рост выручки от данного мероприятия – 0,5-1%.

– Проведение активной рекламной кампании по высокомаржинальным товарам, что позволит масштабировать темп роста выручки относительно темпа роста затрат. Прогнозный рост выручки от данного мероприятия – 0,5-1%.

– Анализ эффективности используемых каналов рекламы и прекращение использования непродуктивных.

– Снижение коммерческих и управленческих расходов. Необходимо оценить эффективность работы персонала, провести повышение квалификации, ротацию кадров, оптимизацию численности, мероприятия по установлению благоприятного микроклимата в коллективе, совершенствование системы мотивации. Кроме того, нужно сопоставить стоимость арендной платы за используемые здания и помещения с потенциальными затратами на их содержание в случае приобретения данных помещений. Далее рассмотреть условия действующих договоров с транспортно-логистическими компаниями, запросить коммерческие предложения конкурентов, запросить снижение цен у действующих поставщиков или заключить договора с новыми на более выгодных условиях. Снижение коммерческих и управленческих расходов планируется на уровне 1%.

– Снижение прочих расходов. Снижение расходов по банковским услугам – обратиться в обслуживающие банки с вопросом об установлении индивидуальных, более выгодных тарифов на обслуживание. Снижение прочих расходов прогнозируется на уровне 1-1,5%.

– Внедрение вышеуказанных рекомендаций позволит сократить операционный и финансовый цикл, повысить эффективность деятельности, деловую активность, и, как следствие, рентабельность предприятия.

3.2 Прогноз экономической эффективности предложенных мероприятий

Для оценки эффективности прогнозируемых изменений показателей оборачиваемости и рентабельности компании вышеуказанные рекомендации были предоставлены специалистам по планированию ПАО «Детский мир»

По экспертной оценке, в результате внедрения предложенных мероприятий ожидается увеличение выручки на 4,21%. Прогнозное увеличение себестоимости составит 3,86%. Так как, открытие новых точек продаж повлечет за собой и рост себестоимости, но при этом предложенные мероприятия по снижению себестоимости позволят немного сдержать этот темп роста. Снижение коммерческих и управленческих расходов планируется на 0,71%, прочих расходов - на 1,15%. Затраты на персонал, включаемые в состав коммерческих и управленческих расходов, снизятся на 0,33%. Такие статьи, как «проценты к получению» и «прочие доходы» прогнозируются на уровне 2020 г.

Прогноз показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» в результате предложенных мероприятий, представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Прогноз показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» в результате предложенных мероприятий

Показатели	Значение показателя в 2020 г.	Прогнозное значение	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Выручка, тыс. руб.	148 779 076	155 042 675	6 263 599	4,21%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	100 173 848	104 036 552	3 862 704	3,86%
Валовая прибыль, тыс. руб.	48 605 228	51 006 124	2 400 896	4,94%
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	31 082 594	30 861 908	-220 686	-0,71%
Прибыль от продаж, тыс. руб.	17 522 634	20 144 216	2 621 582	14,96%
Проценты к получению, тыс.руб.	142 621	142 621	0	0,00%
Проценты к уплате, тыс.руб.	1 953 259	1 953 259	0	0,00%
Прочие доходы, тыс. руб.	541 744	541 744	0	0,00%
Прочие расходы, тыс. руб.	6 437 131	6 363 104	-74 027	-1,15%
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	9 816 609	12 512 218	2 695 609	27,46%

Налог на прибыль, тыс.руб.	1 893 267	2 502 444	609 177	32,18%
Прочее, тыс.руб.	317 869	317 869	0	0,00%

Продолжение таблицы 8

Показатели	Значение показателя в 2020 г.	Прогнозное значение	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Чистая прибыль, тыс. руб.	8 241 211	10 327 643	2 086 432	25,32%
Затраты на персонал, тыс.руб.	8 951 173	8 921 634	-29 539	-0,33%
Коэффициент общей оборачиваемости активов	2,21	2,30	0,09	-
Период оборачиваемости активов	163	161	-2	-
Коэффициент оборачиваемости основных средств	15,96	16,64	0,68	-
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,67	2,79	0,12	-
Период оборачиваемости оборотных активов	135	129	-6	-
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,38	3,52	0,14	-
Период оборачиваемости запасов	107	102	-5	-
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	92,96	96,87	3,91	-
Период оборачиваемости денежных средств	4	4	0	-
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	17,17	17,90	0,73	-
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	21	20	-1	-
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	22,54	23,49	0,95	-
Период оборачиваемости собственного капитала	16	15	-1	-
Коэффициент оборачиваемости постоянного капитала	8,63	8,99	0,36	-
Период оборачиваемости постоянного капитала	42	40	-2	-
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,73	3,89	0,16	-
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	97	93	-4	-
Операционный цикл	128	122	-6	-
Финансовый цикл	31	30	-1	-
Сумма высвобождения оборотных активов	-2 066 376	-2 519 977	-	-
Коэффициент рентабельности продаж	11,78%	12,99%	1,21%	-
Коэффициент рентабельности затрат	17,49%	19,36%	1,87%	-
Коэффициент рентабельности производства	26,16%	30,07%	3,91%	-
Коэффициент валовой рентабельности	32,67%	32,90%	0,23%	-
Коэффициент рентабельности активов	11,84%	14,83%	2,99%	-
Коэффициент рентабельности оборотных активов	14,19%	17,78%	3,59%	-
Коэффициент рентабельности основных средств	92,50%	115,91%	23,41%	-
Коэффициент рентабельности собственного капитала	120,98%	151,60%	30,62%	-
Коэффициент рентабельности постоянного капитала	43,25%	54,19%	10,94%	-
Анализ затрат на рубль продукции	0,88	0,87	-0,01	-

После реализации предложенных мероприятий все коэффициенты оборачиваемости растут:

- оборачиваемость активов - на 0,09 пункта,
- оборачиваемость основных средств - на 0,68 пункта,
- оборачиваемость оборотных средств - на 0,12 пункта,

- оборачиваемость запасов - на 0,14 пункта,
- оборачиваемость денежных средств - на 3,91 пункта,
- оборачиваемость дебиторской задолженности - на 0,73 пункта,
- оборачиваемость собственного капитала - на 0,95 пункта,
- оборачиваемость перманентного капитала - на 0,36 пункта,
- оборачиваемость кредиторской задолженности - на 0,16 пункта.

Наглядно динамику коэффициентов оборачиваемости ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий представим на рисунке 3.

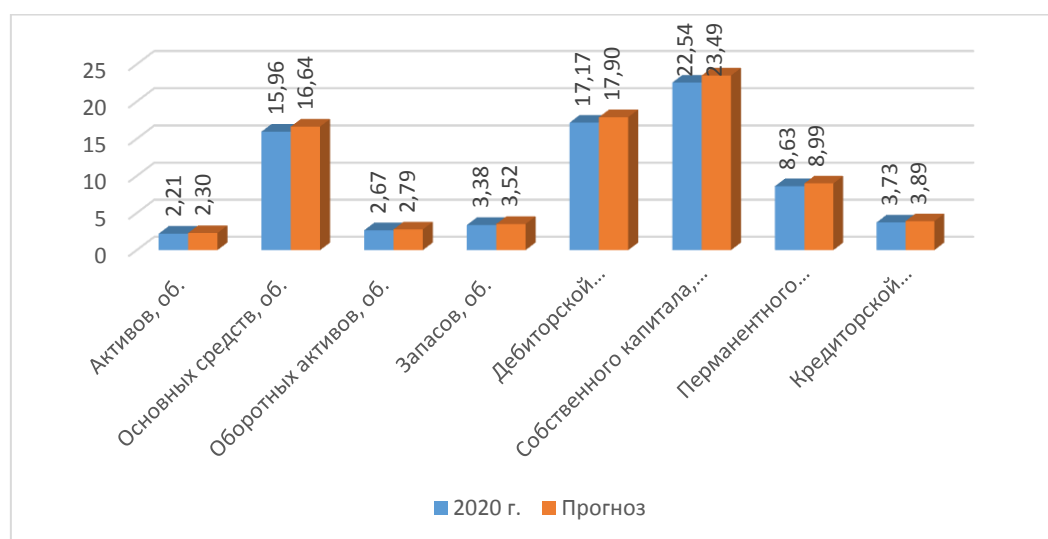


Рисунок 3 - Динамика коэффициентов оборачиваемости ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий, об.

Все показатели периодов оборачиваемости, соответственно, сокращаются:

- период оборачиваемости активов - на 2 дня,
- период оборачиваемости оборотных средств - на 6 дней,
- период оборачиваемости запасов - на 5 дней,
- период оборачиваемости дебиторской задолженности - на 1 день,
- период оборачиваемости собственного капитала - на 1 день,
- период оборачиваемости перманентного капитала - на 2 дня,

- период оборачиваемости кредиторской задолженности - на 4 дня,
- операционный цикл – на 6 дней,
- финансовый цикл – на 1 день.

Наглядно динамику периодов оборачиваемости отдельных видов активов и обязательств ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий представим на рисунке 4.

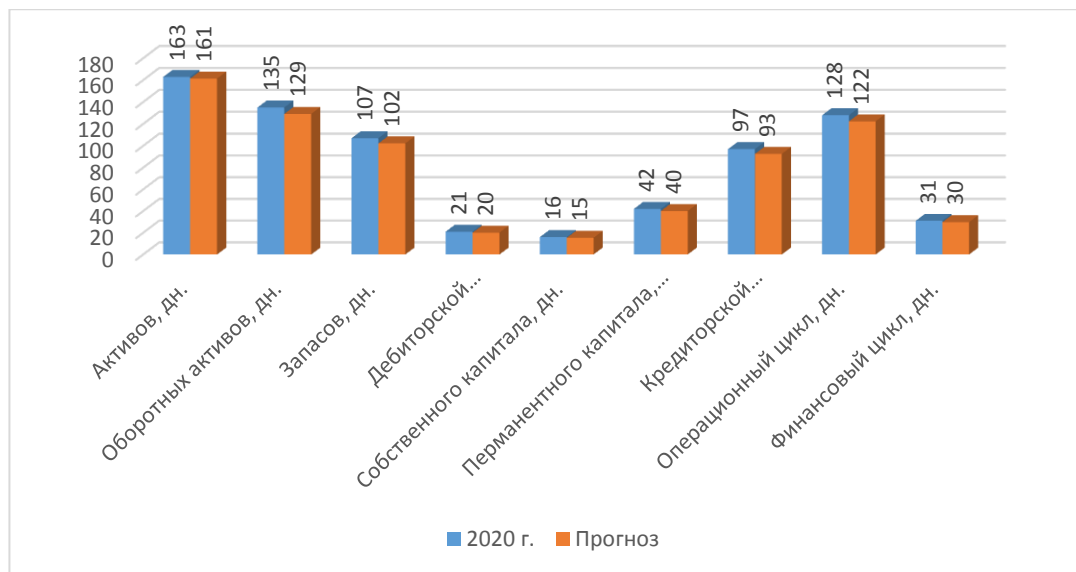


Рисунок 4 - Динамика периодов оборачиваемости ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий, дн.

Показатели рентабельности также увеличиваются:

- - коэффициент рентабельности продаж – на 1,21%,
- - коэффициент рентабельности затрат – на 1,87%,
- - коэффициент рентабельности производства – на 3,91%,
- - коэффициент валовой рентабельности – на 0,23%,
- - коэффициент рентабельности активов – на 2,99%,
- - коэффициент рентабельности оборотных активов – на 3,59%,
- - коэффициент рентабельности основных средств – на 23,41%,
- - коэффициент рентабельности собственного капитала – на 30,62%,

— - коэффициент рентабельности перманентного капитала – на 10,94%.

Наглядно динамику показателей рентабельности ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий представим на рисунке 5.

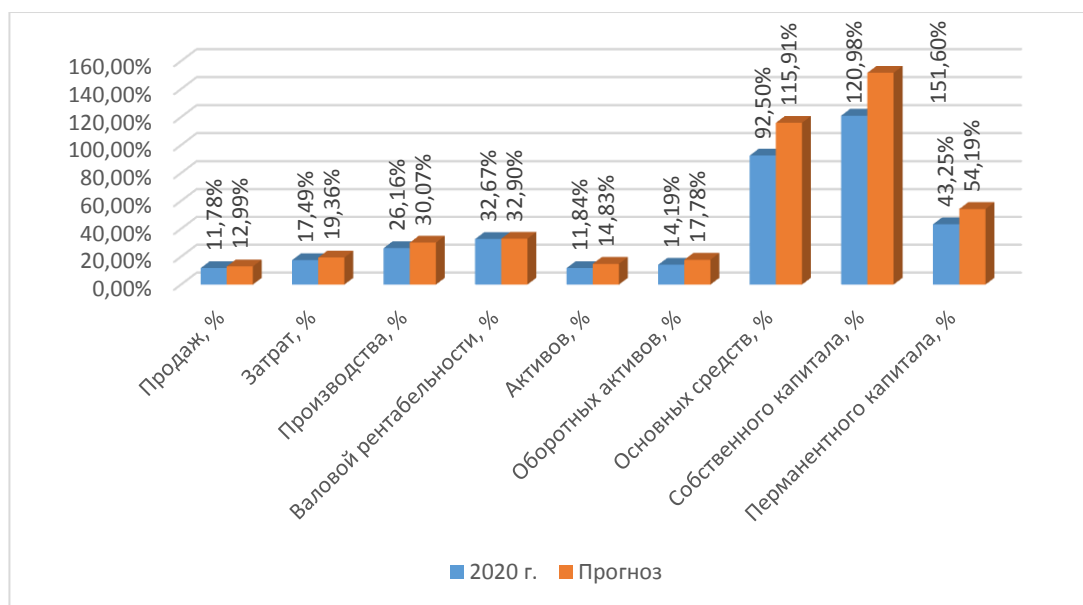


Рисунок 5 - Динамика показателей рентабельности ПАО «Детский мир» после реализации предложенных мероприятий, %

Таким образом, внедрение вышеизложенных рекомендаций позволит увеличить показатели оборачиваемости и рентабельности, что способствует усилению конкурентоспособности, сохранению лидерских позиций на рынке и повышению инвестиционной привлекательности компании.

Выводы по третьему разделу: в результате проведенного анализа показателей оборачиваемости и рентабельности ПАО «Детский мир» было отмечено, что преимущественная доля показателей находится на высоком уровне. Были предложены мероприятия, способствующие сохранению имеющейся положительно динамики или ее росту. Их внедрение будет способствовать улучшению показателей оборачиваемости и рентабельности, усилению конкурентоспособности, сохранению лидерских позиций на рынке и повышению инвестиционной привлекательности компании.

Ориентировочный прирост выручки составит 4,21% или в абсолютном выражении 6 264 тыс. р., прибыли - 25,32% или 2 086 тыс. р.

Заключение

В первом разделе бакалаврской работы исследована экономическая сущность и значение деловой активности и рентабельности предприятия, методические основы анализа показателей оборачиваемости и рентабельности, раскрыты источники информации, необходимые для анализа.

Деловая активность - всесторонняя динамическая характеристика предприятия, его взаимодействия с внешней и внутренней средой, эффективности использования имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей и задач, степень реализации потенциала компании.

Деловую активность можно рассмотреть, как систему качественных и количественных критериев.

Рентабельность – это относительный показатель прибыли, который отражает соотношение полученного эффекта с имеющимися или использованными ресурсами [20].

К вопросам анализа показателей оборачиваемости и рентабельности относят:

- расчет коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, их динамики в рассматриваемом периоде и отклонения относительно плановых значений;
- выявление факторов, влияющих на полученную динамику;
- обнаружение путей ускорения оборачиваемости и увеличения рентабельности и разработка плана мероприятий.

Процесс оценки уровня деловой активности и причин ее колебаний в течение рассматриваемых периодов представляет собой систему анализа, состоящую из двух блоков - оценки темпов роста абсолютных показателей и установление степени эффективности использования ресурсов через расчет относительных показателей [24].

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты деятельности, их величина показывает соотношение эффекта с потребленными ресурсами.

Ключевым источником данных для анализа является бухгалтерская отчетность, так как в ней наиболее полно отражается финансовое состояние предприятия и результаты хозяйственной деятельности.

Информационной базой данного исследования является бухгалтерская отчетность ПАО «Детский мир» за 2018–2020 гг.

Во втором разделе дана краткая технико-экономическая характеристика ПАО «Детский мир», проведен анализ показателей оборачиваемости и рентабельности организации.

Анализ по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Детский мир» за 2018-2020 г. показал, что деловая активность и рентабельность компании находятся на высоком уровне. Большинство показателей в динамике увеличиваются. Финансовое положение устойчивое, показатели прибыли растут от года к году. Стоимость активов стабильно увеличивается. Объемы продаж растут. Убыток прошлых лет постепенно снижается. Структура источников средств ПАО «Детский мир» не является оптимальной. На протяжении рассматриваемого периода в ней преобладает кредиторская задолженность, что свидетельствует о высокой зависимости от внешних источников финансирования, отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия и увеличивает финансовые риски. Предприятие ориентировано на выплату дивидендов вместо капитализации прибыли и наращивания производственного потенциала. В целом, необходимо обратить внимание на соблюдение условий договоров с поставщиками в части расчетов, эффективность управления запасами и эффективность использования заемных средств.

В третьем разделе представлены рекомендации, разработанные с целью сохранения имеющейся положительной динамики показателей оборачиваемости и рентабельности или ее роста.

В результате внедрения предложенных мероприятий ожидается увеличение выручки на 4,21%, увеличение себестоимости составит 3,86%, снижение коммерческих и управленческих расходов планируется на 0,71%, прочих расходов - на 1,15%. Таким образом, чистая прибыль по прогнозу увеличится на 25,32%.

После реализации предложенных мероприятий все коэффициенты оборачиваемости и рентабельности растут, а все показатели периодов оборачиваемости сокращаются.

Внедрение вышеуказанных рекомендаций позволит сократить операционный и финансовый цикл, повысить эффективность деятельности, деловую активность, и, как следствие, рентабельность предприятия. Это способствует усилению конкурентоспособности, сохранению лидерских позиций на рынке и повышению инвестиционной привлекательности компании.

Таким образом, цель и задачи, поставленные в начале работы, достигнуты.

Список используемой литературы

1. Акулич В.В. Система показателей оценки деловой активности хозяйствующего субъекта // Журнал «Планово-экономический отдел». 2015. №1.
2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В.И. Бариленко. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 455 с.
3. Банк В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. — 344 с.
4. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование. Информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2019. — 392 с.
5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. / И.А. Бланк. - М.: Омега-л, 2016. — 656 с.
6. Бланк И.А. Управление прибылью. — Киев: Ника Центр, Эльга, 2013. — 544 с.
7. Бочаров В.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В.В. Бочаров — СПб.: Питер, 2016. — 240 с.
8. Варламова М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. — М.: Дашков и Ко, 2016. — 304 с.
9. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: учеб. пособие / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фамина. — М.: Финансы, 2010. — 246 с.
10. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.А. Попов. — М.: КноРус, 2018. — 350 с.
11. Галкина Е.В. Взаимосвязь коэффициентов деловой активности, операционного и финансового цикла // Международный научно-исследовательский журнал. 2020. №12 (102).

12. Гогина Г.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: конспект лекций / Г.Н. Гогина. – Самара : Самар. гуманитар. акад., 2013. – 266 с.
13. Горидько Н.П. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ: Монография / Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 343 с.
14. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. - 2-е изд. - М.: Юнити-Дана, 2018. – 663 с.
15. Губертов Е.А., Шихахмедова Ю.Ш. Проблемы деловой активности предприятия // Журнал «Территория науки». 2017. №5.
16. Давиденко В.А., Клепикова А.А., Бессонова Е.А. Анализ рентабельности предприятия в оценке эффективности его деятельности // Журнал «Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования». 2018. №2 (28).
17. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2018. – 160 с.
18. Дыбаль С.В., Дыбаль М.А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие. – М.: КноРус, 2019. – 327 с.
19. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2014. – 388 с.
20. Ефимова О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: КноРус, 2020. -322 с. – (Магистратура).
21. Киракосян А.М., Милославская Р.А. Характеристики деловой активности организации // Научно-практический журнал «Аспирант». 2020. №5.
22. Ковалев В.В. Анализ баланса: учеб.- практ. пособие / В.В. Ковалев, Ковалев Вит.В. - М.: Проспект, 2017. – 912 с.

23. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие /В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2015. – 424 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
25. Колодяжная А.Ю., Крапивина Т.А. Анализ рентабельности предприятия и пути ее повышения // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки». 2017. №16.
26. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния /М.Н. Крейнина. – М: Инфра-М, 2015. – 256 с.
27. Крупецкая Л.В. Построение алгоритма повышения деловой активности организации // Вестник современных исследований. 2017. №11.
28. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М.: ИНФРА – М, 2018. – 320 с.
29. Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 06.05.2021 г.)
30. Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021) "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0 (дата обращения 06.05.2021 г.)
31. Панютин А.Н., Алиев А.З. Рекомендации по повышению уровня рентабельности предприятия на основе анализа моделей Дюпона // Журнал «Экономика и управление народным хозяйством». 2018. №3(5).
32. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в

Минюсте России 27.08.1998 N 1598) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

33. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

34. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

35. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

36. Приказ Минфина РФ от 18.09.2006 N 115н (ред. от 13.12.2010) "О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету" (с изм. и доп., вступающими в силу начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63708/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

37. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим

доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения 06.05.2021 г.).

38. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.С. Сосненко. – М.: КноРус, 2016. – 254 с.

39. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете" (последняя редакция) [Электронный ресурс] // Режим

доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 06.05.2021 г.)

40. Хорошун Н.А., Шамаева О.П., Избирян Л.В. Оценка деловой активности предприятия: золотое правило экономики // Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова. 2017. №11.

41. Шарудина З.А., Михай Д.А. Методические аспекты анализа деловой активности малого предприятия // Журнал «Аллея науки». 2018. №4(20).

42. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020 – 374 с.

43. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

44. Официальный сайт ПАО «Детский мир» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.detmir.ru/> (дата обращения 06.05.2021 г.).

45. Официальный сайт Сетевого издания «Центр раскрытия корпоративной информации» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/> (дата обращения 06.05.2021 г.).

46. Ben McClure. Financial Analysis // University of Alberta's School of Business with an MBA. – Canada, 2017. – PP. 1-3.

47. Ben McClure. How to Analyze a Company's Financial Position // University of Alberta's School of Business with an MBA. – Canada, 2017. – PP. 2-5. 46.
48. Mirela Monea, Anca Jarmila. The relevance of the performance indicators in economic and financial diagnosis. Annals of the University of Petroșani, Economics. 2017
49. Nuhiu1 A., Dërmaku A. A Theoretical Review on the Relationship between Working Capital Management and Company's Performance / AUDŒ, Vol. 13, no. 3, 2017, - PP. 56-69
50. Steven Bragg. Financial statement analysis – Stanford, 2017. – PP. 30-35.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ПАО «Детский мир» на 31.12.2020 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2020 года

Организация	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31.12.2020
Вид экономической деятельности	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах	по ОКПО	47568073
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное Акционерное Общество/частная собственность	ИНН	7729355029
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД 2	47.78.9
Адрес (адрес)	119415, г. Москва, Вернадского пр-т, дом 37, корпус 3	по ОКОПФ/по ОКФС	1.22.47/34
		по ОКЕИ	384

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту
Наименование аудиторской организации

☒ Да ☐ Нет
АО «Делойт и Туш СНГ»

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации

ИНН 7703097990
ОГРН 1027700425444

Наименование показателя	Пояснение	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 года	На 31 декабря 2018 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы		32,305	34,276	51,313
Основные средства	3	8,909,811	9,729,005	9,325,145
Финансовые вложения	4.1	61,007	60,954	134,657
Отложенные налоговые активы	5	382,787	352,025	344,923
Прочие внеоборотные активы	6	2,152,807	1,677,387	1,424,492
Итого по разделу I		11,538,717	11,853,647	11,280,530
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Товарно-материальные запасы	7	46,559,587	41,510,242	37,683,784
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		559,792	254,525	273,560
Дебиторская задолженность	8	8,426,856	8,901,034	8,914,298
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	4.2	672,224	655,243	760,293
Денежные средства и денежные эквиваленты	9	1,628,863	1,572,045	3,144,638
Прочие оборотные активы	10	232,574	269,068	138,939
Итого по разделу II		58,079,896	53,162,157	50,915,512
БАЛАНС		69,618,613	65,015,804	62,196,042
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	11	296	296	296
Добавочный капитал (без переоценки)	12	6,850,134	6,850,134	6,850,134
Резервный капитал		23	23	23
Непокрытый убыток		(38,233)	(460,824)	(1,222,198)
Итого по разделу III		6,812,220	6,389,629	5,628,255
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	13	12,200,000	8,980,000	8,928,369
Отложенные налоговые обязательства	5	44,383	55,510	95,994
Итого по разделу IV		12,244,383	9,035,510	9,024,363
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	13	7,773,119	10,464,972	12,647,144
Кредиторская задолженность	14	41,973,179	37,795,992	33,754,255
Оценочные обязательства	15	815,712	1,329,701	1,142,025
Итого по разделу V		50,562,010	49,590,665	47,543,424
БАЛАНС		69,618,613	65,015,804	62,196,042

Генеральный директор

16 марта 2021 года
Давыдова



Приложение Б Бухгалтерский баланс ПАО «Детский мир» на 31.12.2018 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС **на 31 декабря 2018 года**

Организация Идентификационный номер налогоплательщика Вид экономической деятельности	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	К О Д Ы
		Дата (число, месяц, год)	0710001
		по ОКПО	31.12.2018
		ИНН	47568073
Организационно-правовая форма/ форма собственности Единица измерения Адрес (адрес)	Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенная в другие группировки Публичное Акционерное Общество/частная собственность тыс. руб. 119415, г. Москва, Вернадского пр-т, дом 37, корпус 3	по ОКВЭД	47.78.9
		по ОКОПФ/ по ОКФС	1.22.47/16
		по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Пояснение	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2016 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы		51,313	72,876	65,149
Основные средства	3	9,325,145	7,213,104	7,254,417
Финансовые вложения	4.1	134,657	88,017	841,432
Отложенные налоговые активы	5	344,923	239,779	249,418
Прочие внеоборотные активы	6	1,424,492	1,936,842	1,457,216
Итого по разделу I		11,280,530	9,550,618	9,867,632
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	7	37,683,784	29,374,098	28,456,167
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		273,560	323,495	252,746
Дебиторская задолженность	8	8,914,298	5,061,822	7,039,270
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	4.2	760,293	674,356	536,358
Денежные средства и денежные эквиваленты	9	3,144,638	3,025,697	2,319,041
Прочие оборотные активы	10	138,939	118,462	118,938
Итого по разделу II		50,915,512	38,577,930	38,722,520
БАЛАНС		62,196,042	48,128,548	48,590,152
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	11	296	296	296
Добавочный капитал (без переоценки)	12	6,850,134	6,850,134	6,850,134
Резервный капитал		23	23	23
Непокрытый убыток		(1,222,198)	(1,648,894)	(1,945,737)
Итого по разделу III		5,628,255	5,201,559	4,904,716
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	13	8,928,369	9,403,754	6,514,079
Отложенные налоговые обязательства	5	95,994	16,732	58,365
Итого по разделу IV		9,024,363	9,420,486	6,572,444
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	13	12,647,144	4,275,305	8,164,646
Кредиторская задолженность	14	33,754,255	28,450,728	28,367,758
Оценочные обязательства	15	1,142,025	780,470	580,588
Итого по разделу V		47,543,424	33,506,503	37,112,992
БАЛАНС		62,196,042	48,128,548	48,590,152

Генеральный директор

«Детский мир»

Чибриков В.С.

26 марта 2019 года

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ПАО «Детский мир» за 2020 г.

**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за 2020 год**

Организация	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	К О Д Ы
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год) по ОКПО	0710002
Вид экономической деятельности	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах	ИНН	31.12.2020
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное Акционерное Общество/частная собственность	по ОКВЭД 2	47568073
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКФС	7729355029
		по ОКЕИ	47.78.9
			1.22.47/34
			384

Наименование показателя	Пояснение	2020 год	2019 год
Выручка	16	148,779,076	133,911,453
Себестоимость продаж	16	(100,173,848)	(90,055,370)
Валовая прибыль		48,605,228	43,856,083
Коммерческие расходы	17	(26,971,520)	(25,236,954)
Управленческие расходы	17	(4,111,074)	(4,398,880)
Прибыль от продаж		17,522,634	14,220,249
Доходы от участия в других организациях		-	4,800
Проценты к получению		142,621	82,569
Проценты к уплате	13	(1,953,259)	(2,116,819)
Прочие доходы	18	541,744	872,930
Прочие расходы	19	(6,437,131)	(3,446,355)
Прибыль до налогообложения		9,816,609	9,617,374
Налог на прибыль		(1,893,267)	(1,917,043)
в т. ч. текущий налог на прибыль	5	(1,935,156)	(1,964,629)
отложенный налог на прибыль	5	41,889	47,586
Прочее	5	317,869	88,932
Чистая прибыль		8,241,211	7,789,263
Справочно			
Совокупный финансовый результат периода		8,241,211	7,789,263
Базовая прибыль на акцию	23	0.0112	0.0105

Генеральный директор


М. С. Давыдова
26 марта 2021 года


Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ПАО «Детский мир» за 2018 г.

**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за 2018 год**

Организация	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	КОДЫ
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	0710002
Вид экономической деятельности		по ОКПО	31.12.2018
		ИНН	47568073
		по ОКВЭД	7729355029
		по ОКФС	47.78.9
Организационно-правовая форма/форма собственности	Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенная в другие группировки	по ОКФС	1.22.47/16
Единица измерения	Публичное Акционерное Общество/частная собственность	по ОКЕИ	384
	тыс. руб.		

Наименование показателя	Пояснение	2018 год	2017 год
Выручка	16	115,623,770	101,352,334
Себестоимость продаж	16	(77,077,461)	(67,311,271)
Валовая прибыль		38,546,309	34,041,063
Коммерческие расходы	17	(22,570,244)	(19,989,380)
Управленческие расходы	17	(4,153,530)	(4,230,297)
Прибыль от продаж		11,822,535	9,821,386
Доходы от участия в других организациях		8,411	69,000
Проценты к получению		94,501	104,048
Проценты к уплате	13	(1,646,253)	(1,719,666)
Прочие доходы	18	472,764	333,354
Прочие расходы	19	(2,801,938)	(2,618,323)
Прибыль до налогообложения		7,950,020	5,989,799
Текущий налог на прибыль		(1,419,690)	(1,377,726)
в т. ч. постоянные налоговые обязательства	5	(71,483)	(250,769)
Изменение отложенных налоговых обязательств	5	(79,262)	41,633
Изменение отложенных налоговых активов	5	105,144	(9,639)
Прочее	5	(17,986)	419,326
Чистая прибыль		6,538,226	5,063,393
СПРАВОЧНО			
Совокупный финансовый результат периода		6,538,226	5,063,393
Базовая прибыль на акцию	24	0.0088	0.0069
Разводненная прибыль на акцию	24	0.0088	0.0069

Генеральный директор

Израков В.С.

28 марта 2019 года



Приложение Д

Отчет о изменениях капитала ПАО «Детский мир» за 2020 г.

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА за 2020 год

Организация	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	К О Д Ы
Идентификационный номер		Дата (число, месяц, год)	0710004
налогоплательщика		по ОКПО	31.12.2020
Вид экономической деятельности	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах	ИНН	47568073
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное Акционерное Общество/частная собственность	по ОКВЭД 2	7729355029
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКФС	47.78.9
		по ОКЕИ	1.22.47/34
			384

ИЗМЕНЕНИЕ КАПИТАЛА

Наименование показателя	Уставный капитал	Добавочный капитал (без переоценки)	Резервный капитал	Непокрытый убыток	Итого
Величина капитала на 31 декабря 2018 года	296	6,850,134	23	(1,222,198)	5,628,255
Чистая прибыль	-	-	-	7,789,263	7,789,263
Дивиденды (Пояснение 11)	-	-	-	(7,027,889)	(7,027,889)
Изменения отчетного периода	-	-	-	761,374	761,374
Величина капитала на 31 декабря 2019 года	296	6,850,134	23	(460,824)	6,389,629
Чистая прибыль	-	-	-	8,241,211	8,241,211
Дивиденды (Пояснение 11)	-	-	-	(7,818,620)	(7,818,620)
Изменения отчетного периода	-	-	-	422,591	422,591
Величина капитала на 31 декабря 2020 года	296	6,850,134	23	(38,233)	6,812,220

	2020 года	На 31 декабря 2019 года	2018 года
Стоимость чистых активов Компании	6,812,220	6,389,629	5,628,255

Генеральный директор


М.С. Давыдова
26 марта 2021 года

Приложение Е

Отчет о изменениях капитала ПАО «Детский мир» за 2018 г.

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА за 2018 год

Организация	ПАО «Детский мир»	Форма по ОКУД	0710003
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31.12.2018
Вид экономической деятельности	Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенная в другие группировки	по ОКПО	47568073
		ИНН	7729355029
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное Акционерное Общество/частная собственность	по ОКВЭД	47.78.9
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКОПФ/ по ОКФС	1.22.47/16
		по ОКЕИ	384

ИЗМЕНЕНИЕ КАПИТАЛА

Наименование показателя	Уставный капитал	Добавочный капитал (без переоценки)	Резервный капитал	Непокрытый убыток	Итого
Величина капитала на 31 декабря 2016 года	296	6,850,134	23	(1,945,737)	4,904,716
Чистая прибыль	-	-	-	5,063,393	5,063,393
Дивиденды	-	-	-	(4,766,550)	(4,766,550)
Величина капитала на 31 декабря 2017 года	296	6,850,134	23	(1,648,894)	5,201,559
Чистая прибыль	-	-	-	6,538,226	6,538,226
Дивиденды	-	-	-	(6,111,530)	(6,111,530)
Величина капитала на 31 декабря 2018 года	296	6,850,134	23	(1,222,198)	5,628,255

	2018 года	На 31 декабря 2017 года	2016 года
Стоимость чистых активов Компании	5,628,255	5,201,559	4,904,716

Генеральный директор

Чиряхов В.С.

26 марта 2019 года

