

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)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Обучающийся

Н.Б. Попова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.А. Ярыгина

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Тема бакалаврской работы «Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия».

Целью ВКР является разработка мероприятий, направленных на улучшение финансовых результатов ПАО «КАМАЗ».

Задачи исследования заключаются в следующем:

- определить сущность прибыли как ожидаемого финансового результата;
- выявить этапы и методы анализа финансовых результатов;
- проанализировать финансовые результаты ПАО «КАМАЗ»;
- определить степень эффективности и рентабельности функционирования исследуемого экономического субъекта;
- выявить резервы повышения прибыльности и предложить направления развития бизнеса ПАО «КАМАЗ», которые позволят укрепить позиции предприятия на рынке.

Объектом изучения является ПАО «КАМАЗ».

Предметом исследования являются финансовые результаты ПАО «КАМАЗ».

Выпускная квалификационная работа сформирована на основе введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников, а также приложений.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретико-методологические основы анализа финансовых результатов организации	7
1.1 Понятие, содержание и значение анализа финансовых результатов экономического субъекта	7
1.2 Информационное обеспечение анализа финансовых результатов предприятия	12
1.3 Методологические подходы к анализу и оценке финансовых результатов экономического субъекта	17
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «КАМАЗ»	23
2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности ПАО «КАМАЗ»	23
2.2 Оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов ПАО «КАМАЗ»	29
2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности от продаж ПАО «КАМАЗ»	33
3 Разработка направлений по повышению финансовых результатов и эффективности деятельности ПАО «КАМАЗ»	39
3.1 Разработка направлений по улучшению финансовых результатов.....	39
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	44
Заключение	49
Список используемой литературы и используемых источников.....	51
Приложение А Бухгалтерская отчетность ПАО «КАМАЗ»	54
Приложение Б Основные технико-экономические показатели	60
Приложение В Оценка эффективности деятельности.....	61
Приложение Г Анализ динамики и структуры финансовых результатов.....	62
Приложение Д Анализ динамики и структуры доходов и расходов	63
Приложение Е Прогнозный Отчет о финансовых результатах	64

Введение

Актуальность исследуемой темы вызвана усугубившейся вследствие экономического кризиса ситуацией на рынке, которая провоцирует снижение доходности коммерческих предприятий вследствие падения покупательной способности и перестройки логистических цепочек. Предпринимательское сообщество испытывает острую необходимость в принятии управленческих решений, направленных на стимулирование продаж и поиск новых рынков сбыта своей продукции, что напрямую оказывает влияние на эффективность и рентабельность деятельности экономического субъекта.

Прибыльность коммерческого предприятия выступает одной из главных целей деятельности, которые подразумевают под собой поиск путей повышения доходов и контроль совершённых расходов, величина которых выступает приоритетными элементами хозяйственной деятельности. Причина столь существенного влияния показателей доходов и расходов объясняется их непосредственным влиянием на финансовые результаты, от размера которых зависит степень успешности предпринимательской деятельности.

Положительные финансовые результаты используются предприятиями для развития деятельности, а также направляются на выплаты собственникам. Поэтому так важно проводить постоянный мониторинг прибыльности и эффективности работы посредством оценки состава и структуры финансовых результатов и выявление резервов их роста. В связи с этим, первостепенное значение занимает проведение анализа финансовых результатов экономического субъекта, по данным которого пользователи могут сделать выводы об успешности предприятия и разработать мероприятия, направленные на повышение итогов работы экономического субъекта.

Степень разработанности темы. Теоретической основой проведенного исследования послужила специальная литература в области исследования трактовки понятия «прибыль» и ее состава таких авторов как Н.Г. Гаджиева, Н.А. Лытнева, Н.А. Миславская и др. Проблемы определения финансовых

результатов и оценки итогов деятельности коммерческого предприятия часто поднимаются российскими учеными, такими как Гетьман Н.Г., Карпов В.В.

Методологическая основа исследования строится на разработке методики анализа и управления финансовыми результатами во все времена уделялось особое внимание различными учеными-экономистами Илышева Н.Н., Куприянова Л.М., Половинкина И.С. Авторы уделяют особое внимание разработке методике анализа с учетом специфики деятельности отдельных предприятий.

Целью ВКР является разработка мероприятий, направленных на улучшение финансовых результатов ПАО «КАМАЗ».

Задачи исследования заключаются в следующем:

- определить сущность прибыли как ожидаемого финансового результата;
- выявить этапы и методы анализа финансовых результатов;
- проанализировать финансовые результаты ПАО «КАМАЗ»;
- определить степень эффективности и рентабельности функционирования исследуемого экономического субъекта;
- выявить резервы повышения прибыльности и предложить направления развития бизнеса ПАО «КАМАЗ», которые позволят укрепить позиции предприятия на рынке.

Объектом изучения является ПАО «КАМАЗ».

Предметом исследования являются финансовые результаты ПАО «КАМАЗ».

В ходе подготовки настоящего исследования были использованы следующие методы: анализ, абстрагирование, формализация, конкретизация, синтез, моделирование, обобщение, наблюдение, сравнение, измерение.

Информационной базой послужили действующие нормативные документы, учебники и статьи в журналах.

Практическая значимость исследования состоит в поиске путей оптимизации величины финансовых результатов ПАО «КАМАЗ» на основе

разработки собственной методики выявления влияния факторов на результаты работы завода.

Выпускная квалификационная работа сформирована на основе введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников, а также приложений.

Первый раздел раскрывает сущность категории «прибыль», ее виды, оценку сущности составных категорий «доходы» и «расходы». Сделаны попытки обобщить имеющиеся подходы к проведению анализа финансовых результатов и направлений их оптимизации.

Второй раздел посвящен проведению анализу доходов и расходов по данным ПАО «КАМАЗ» по обычной и прочей деятельности.

Третий раздел посвящен разработке рекомендации, направленных на максимизацию прибыли исследуемого предприятия.

Работа подготовлена на 60 стр., содержит 8 таблиц, 16 рисунков, задействовано 30 источников и включает 6 приложений.

Период исследования – 2021-2023 гг.

1 Теоретико-методологические основы анализа финансовых результатов организации

1.1 Понятие, содержание и значение анализа финансовых результатов экономического субъекта

Нестабильная геополитическая ситуация, вызванная финансово-экономическим кризисом, разразившимся вследствие экономических санкций на фоне военной операции, спровоцировала рост банкротных предприятий, проблемы с неплатежеспособностью которых напрямую связаны с ростом затрат на ведение бизнеса, а также падением доходов, перестройкой экономики, снижения покупательной способности населения и ростом конкуренции на рынке. Все эти проблемы оказывают непосредственное влияние на величину финансовых результатов коммерческих предприятий [21, с. 45-47].

Коммерческие предприятия заинтересованы в извлечении прибыли, которая является наиболее желаемым конечным финансовым результатом. Прибыль используется для развития бизнеса, выплаты дивидендов, премий и отчислений в различные фонды. Однако стоит помнить, что итоговым результатом деятельности коммерческого предприятия также может быть убыток. Отрицательный финансовый результат, полученный по итогам периода, не позволяет предприятию развиваться и ставит под угрозу его существование. Таким образом, извлечение и максимизация прибыли являются основной целью деятельности коммерческого предприятия [10, с. 111-113].

Исследователи посвятили свои труды оценке терминологии прибыли, как основы финансовых результатов, что систематизировано в трудах следующих экономистов, мнения которых представлены на рисунке 1: Н.Г. Гаджиева [4], В.Г. Гетьман [5], Н.А. Лытнева [17], П.И. Камышанов [12], Н.А. Миславская [19], И.В. Мешалкина [18], Б.А. Райзберг [24]:

Гаджиева Н.Г.	• Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия, который рассчитывается как разница между валовой выручкой без налога на добавленную стоимость и акцизного сбора и затратами на производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг)
Гетьман В.Г.	• Прибыль – это показатель, который характеризует финансовый результат деятельности предприятия; ее увеличение обозначает увеличение потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности
Лытнева Н.А.	• Прибыль – это прирост капитала собственников, имевший место в отчетном периоде
Камышанов П.И.	• Прибыль – это разность между суммой доходов предприятия, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих затрат (издержек), с другой
Миславская Н.А.	• Прибыль – одна из важнейших финансовых категорий, которая отражает результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, то есть ее эффективность
Мешалкина И.В.	• Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия
Райзберг Б.А.	• Прибыль – это экономическая категория, которая выражает финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий. Она определяется как разница между выручкой, полученной от реализации произведенной продукции, и затратами на осуществление этой деятельности, исчисленная в денежном выражении.

Рисунок 1 – Современные подходы различных авторов к определению понятия «прибыль»

Исследователи пришли к общему мнению, которое выражается в повышенной роли прибыли для развития предпринимательского сообщества и считают, что роль положительного финансового результата неопределима и является стимулом для развития предприятия. Таким образом, финансовые результаты представляют интерес в контексте развития бизнеса экономического субъекта, что требует изучения существующих видов и функций прибыли [23, с. 31-41].

Авторы делают акцент на том, что положительный финансовый результат является приоритетным направлением работы предпринимательства

и испытывает на себе влияние величины доходов, уменьшенных на размер совершенных в процессе деятельности предприятия расходов.

Ни для кого не секрет, что прибыль и ее максимизация является приоритетной задачей, которую ставить перед собой коммерческое предприятие, основным приоритетом создания которого выступает увеличение вложений собственников в процессе функционирования компании. Прибыль имеет несколько функций, представим их на рисунке 2:

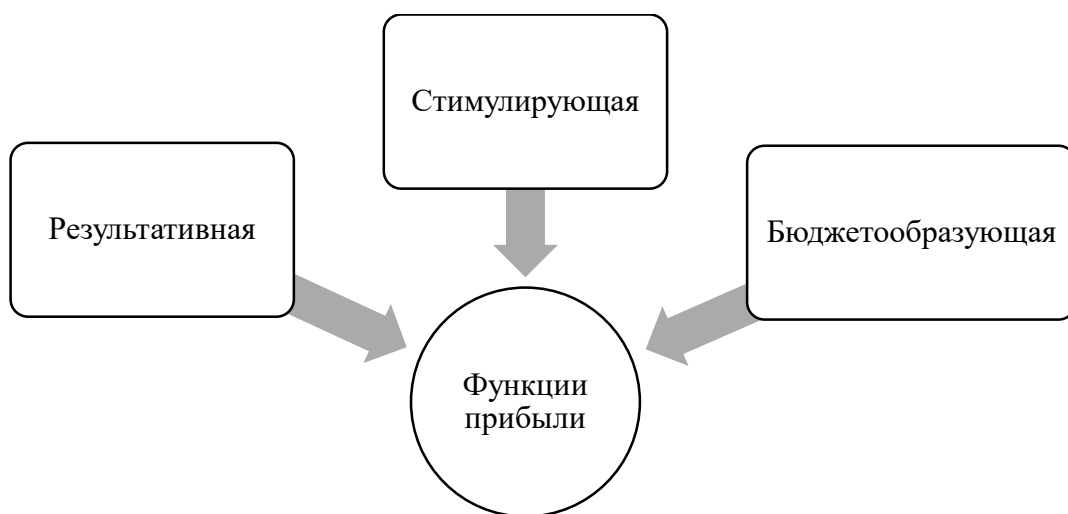


Рисунок 2 – Функции прибыли

В основу результативной функции заложены принципы оценки эффективности деятельности предприятия в соотношении с первоначальными вложениями. Данная функция отвечает за возможность проведения анализа степени доходности деятельности созданного предприятия и позволяет оценить возможности его функционирования в будущем исходя из размера полученных результатов.

Желание увеличить прибыль собственниками подразумевает под собой действия стимулирующей функции прибыли, которая предполагает наличие у руководства желания к повышению итогов деятельности коммерческого предприятия, которые впоследствии могут быть направлены на расширение бизнеса и способствуют получению желаемой прибыли [8, с. 129].

Но не только собственники предприятия заинтересованы в повышении

прибыли по коммерческой деятельности. Государство также заинтересовано в росте прибыли как субъектов малого, так и субъектов крупного предпринимательства, исходя из размеров которой начисляются налоги, при поступлении которых в бюджет проявляется бюджетообразующая функция исследуемой категории. Прибыль, очищенная от налогов, представляет собой чистую прибыль, которая увеличивает доход собственников и может быть направлена на развитие предприятия.

Подчеркнем, что на размер финансового результата оказывает существенное влияние система налогообложения, используемая на предприятии. Выбор оптимальной системы налогообложения на начальной стадии создания предприятия, а также в процессе его развития, выступает основой финансового планирования, которое, в свою очередь, оказывает существенное влияние на конечный финансовый результат предприятия [15, с. 99-102].

Прибыль, являясь одной из важнейших экономических категорий, показывает степень эффективности деятельности предприятия, его доходность и рентабельность. Исходя из величины прибыли в соотношении с другими финансовыми показателями можно определить, насколько активно используются предприятием активы и вложенный капитал, а также степень эффективности и доходности обычной деятельности, которая выступает в качестве основного источника формирования финансовых результатов [26, с. 893-896].

К сожалению, не только прибыль выступает в качестве конечного финансового результата деятельности коммерческого предприятия. В условиях нестабильной экономической ситуации, а также неверных шагов собственников и руководства повышается вероятность получения убытка как по основной, так и по всей финансово-хозяйственной деятельности. Убыток, конечно же, является нежелательным итогом работы, и характеризует деятельность предприятия как неэффективную [30, с. 215].

Существуют различные виды прибыли, которые классифицируются в

зависимости от способов поступления и представлены на рисунке 3:

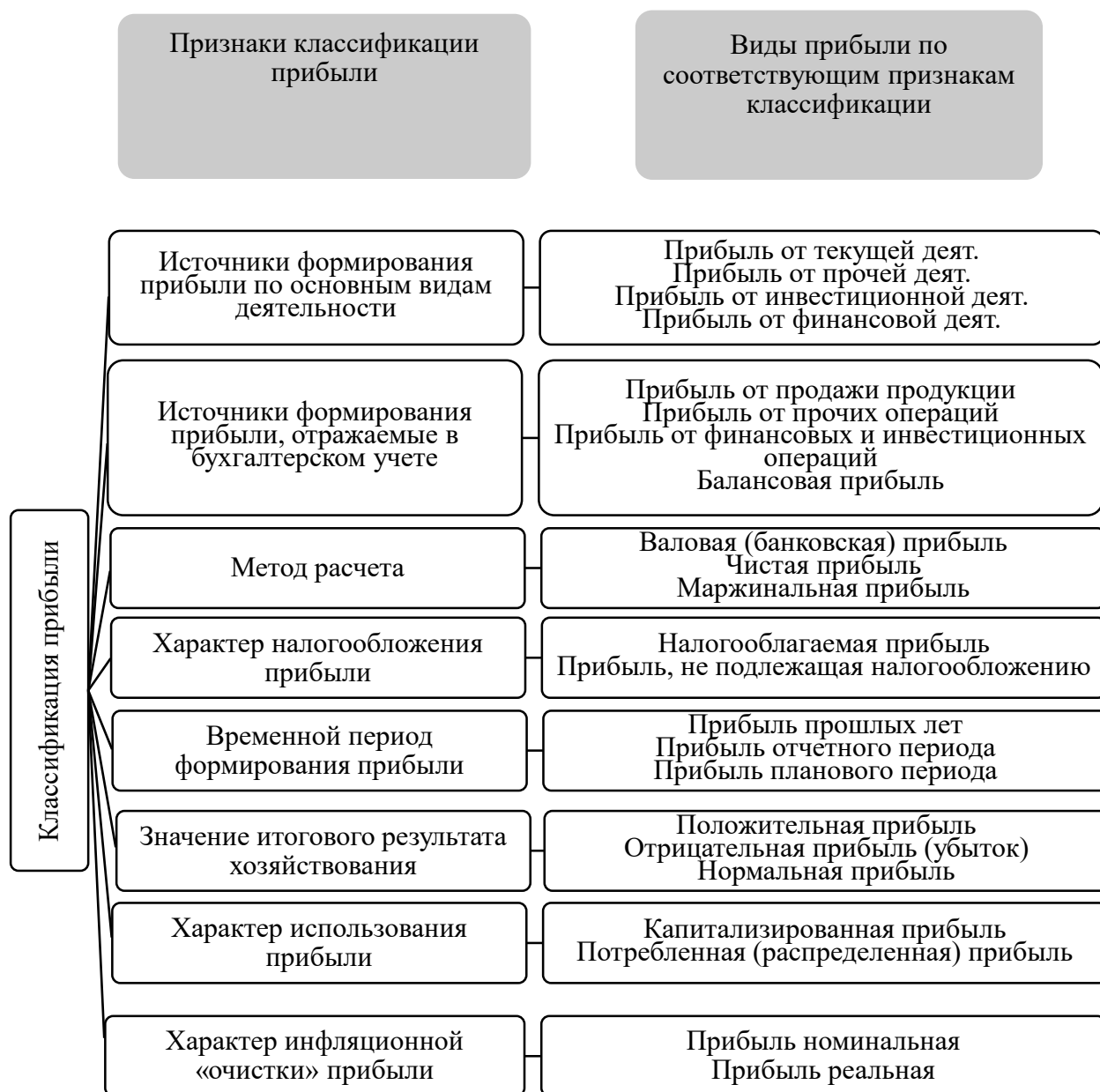


Рисунок 3 – Виды и классификация прибыли
коммерческой организации [2, с. 96]

Рисунок позволяет отметить разнообразие классификационных признаков, которые характеризуют способы получения прибыли и свидетельствует о многогранности указанной экономической категории, которая выражается через различные источники, методы, принципы

налогообложения прибыли, порядок её оценки и использования. При этом, стоит подчеркнуть, что прибыль коммерческого субъекта рассчитывается в зависимости от классификационных признаков, что оказывает влияние на её размер, а также позволяет выявить различные отклонения и подобрать варианты для оптимизации величины итогового финансового результата. [14, с. 11-23].

Подводя итоги, стоит отметить, что финансовый результат коммерческого предприятия может выражаться как в виде прибыли, так и в форме убытка. Прибыль является предпочтительным результатом деятельности и может быть направлена на финансирование бизнеса или на выплаты собственникам. От эффективности деятельности предприятия зависит его место на конкурентном рынке, стабильность, лояльность контрагентов и масштаб. Поэтому так важно анализировать изменения финансовых результатов и искать возможности для повышения результативности деятельности. В связи с этим необходимо изучить информационные источники для оценки финансовых результатов и факторов, влияющих на них.

1.2 Информационное обеспечение анализа финансовых результатов предприятия

Информационное обеспечение анализа финансовых результатов предприятия включает совокупность информационных ресурсов и способы их организации для проведения аналитических процедур. Источники информации делятся на внешние и внутренние. Внешняя информация включает общеэкономическую и нормативно-правовую информацию, а внутренняя информация подразделяется на внеучетную и учетную (бухгалтерская, управленческая, статистическая).

Бухгалтерская отчётность представляет собой агрегированные данные бухгалтерского учёта, систематизация которых производится на основе

фактов хозяйственной жизни коммерческого предприятия. Показатели, которые формируют бухгалтерскую отчетность, выступают источником для проведения анализа деятельности предприятия. На основе сведений, отраженных в бухгалтерской отчетности, пользователи могут сделать выводы о происходящих изменениях, а также оценить промежуточные итоговые значения и выявить причины произошедших отклонений. Бухгалтерская отчетность представляет собой данные учетных регистров в табличной форме, сформированной за отдельный период и позволяющей провести сопоставление с информацией за другой период, с данными других организаций-конкурентов, а также со среднеотраслевыми значениями [13, с. 201].

Основным источником информации для анализа доходов, расходов и итогов деятельности выступает Отчет о финансовых результатах, который является одним из двух основных форм бухгалтерской отчетности, которые составляют все коммерческие организации.

Отчет о финансовых результатах формируется по следующему принципу, показанному на рисунке 4:

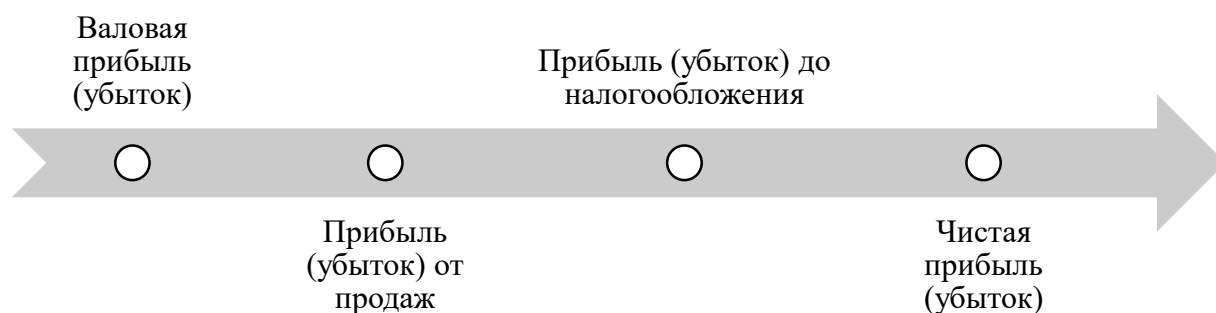


Рисунок 4 – Итоговые строки в
Отчете о финансовых результатах

Приведенные итоговые показатели имеют особое значение при проведении анализа финансовых результатов и позволяют оценить доходность как обычный, так и всей деятельности экономического субъекта, а также

оценить долю участия обычной деятельности в общем финансовом результате.

Как правило, обычная деятельность предполагает извлечение наибольшей величины доходов, которые сопряжены с расходами, разница между этими показателями составляет валовую прибыль (убыток). По сути, маржинальные итоги выступают характерным показателем финансовой деятельности, уменьшение которых на величину расходов по администрированию и продажам позволяет определить итог по обычной деятельности [1, с. 177-181].

На рисунке 5 перечислим доходы и расходы, которые относятся в разряд прочих и включаются в состав прочей деятельности предприятия:

<u>Доходы по обычной деятельности:</u> выручка от продаж	<u>Расходы по обычной деятельности:</u> по производству и продаже продукции, товаров, выполнению работ, оказанию услуг
Финансовые результаты:	
<u>Доходы от прочей деятельности:</u> предоставление за плату прав и активов результаты совместной деятельности участие в уставных капиталах организаций проценты по вкладам поступления от продажи активов безвозмездные поступления штрафы, пени, неустойки прибыль прошлых лет возмещение убытков курсовые разницы дооценка активов кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности	<u>Расходы от прочей деятельности:</u> по сдаче имущества в аренду передача прав интеллектуал. собственности участие в уставных капиталах организаций продажа имущества уплаченные проценты оплата услуг банков отчисления в оценочные резервы штрафы, пени, неустойки возмещение причиненных убытков убытки прошлых лет дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности курсовые разницы уценка активов благотворительная деятельность

Рисунок 5 – Классификация доходов и расходов
в бухгалтерском учете [5, с. 128]

Итоги обычной и прочей деятельности представляют собой прибыль, до исчисления налогов, показатель которой уменьшается посредством налогообложения и корректируется под влиянием временных разниц. Итогом функционирования коммерческого предприятия выступает чистая прибыль

(убыток), изменение величины которой осуществляется в соответствии с произведенными корректировками и пересчетом валютных разниц [7, с. 167-169].

На сегодняшний день происходят изменения бухгалтерского законодательства, в рамках которого начиная с 2025 года вступает в силу ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», утвержденный приказом Минфина России от 04.10.23 № 157н, в состав которого будут входить формы бухгалтерской отчетности, в том числе исследуемая форма Отчета о финансовых результатах. В связи с этим приказ 66н [20] утратит силу.

На рисунке 6 отразим схему, на основе которой производится заполнение Отчета о финансовых результатах:



Рисунок 6 – Формирование чистой прибыли в Отчете о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах в основе своей предполагает систематизацию данных из бухгалтерских регистров по счетам бухгалтерского учёта, отраженных в девятом разделе плана счетов. Как видно из представленной схемы, формирование чистой прибыли производится посредством последовательного суммирования отдельных компонентов обычной и прочей деятельности, которые оказывают положительное или

отрицательное влияние на конечный финансовый результат [3, с. 150-154].

В работе неоднократно подчеркивалось особое влияние прибыльной деятельности коммерческого предприятия, которое выражается в преследовании целей максимизации прибыли и характеризуется поставленными перед руководством задачами, суть которых обусловлена потребностями собственников в направлении полученной чистой прибыли на определенные нужды.

Извлечение прибыли сопровождается потребностью предпринимательского сообщества в оценке финансовых результатов деятельности предприятия, которые сопровождаются проведением анализа с применением методов, отраженных на рисунке 7:

1. Горизонтальный анализ	• сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.
2. Вертикальный анализ	• определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.
3. Анализ относительных показателей	• расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.
4. Факторный анализ	• анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов. Факторный анализ может быть прямым (результативный показатель дробят на составные части) и обратным (синтез, отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель).

Рисунок 7 – Методы анализа
финансовых результатов [29, с. 227-234]

Рисунок позволяет сделать вывод о существовании острой потребности предпринимательского сообщества в оценке финансовых результатов деятельности предприятия, для проведения которой используются различные методы, выбор которых осуществляется исходя из существующих текущих

условий хозяйствования [11, с. 160].

Систематизированные сведения говорят о существовании различных направлений для распределения чистой прибыли, полученной по итогам работы предприятия. В качестве основного направления выступает выплата дивидендов собственникам, как основная цель развития предпринимательской деятельности. Также одним из направлений распределения чистой прибыли выступает инвестирование в развитие предприятия и закрепление его позиций на рынке. За счёт чистой прибыли производится отчисления в резервные фонды, выплаты поощрительного характера работникам предприятия, а также поддержание текущей деятельности. Стоит подчеркнуть, что часть прибыли направляется в качестве налогового изъятия в бюджет [16, с. 70].

Таким образом, использование Отчета о финансовых результатах позволяет выявить результаты работы и степень доходности предприятия. Интерес пользователей удовлетворяется посредством использования при проведении анализа финансовых результатов различных методов, применение которых невозможно без обобщения методики анализа, присущей исследуемой категории финансовых результатов.

1.3 Методологические подходы к анализу и оценке финансовых результатов экономического субъекта

Финансовые результаты играют немаловажную роль в изучении предприятия с точки зрения эффективности его деятельности. От наличия прибыли или убытка зависят конечные результаты пользователей бухгалтерской отчетности, на основе которых делаются выводы о доходности экономического субъекта [2, с. 45].

Цель анализа финансовых результатов заключается в выявлении факторов, вызывающих уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли и рентабельности [8, с. 213].

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие

задачи:

- выявить положительные и отрицательные изменения финансовых показателей по сравнению с прошлыми периодами, средними отраслевыми значениями и плановыми показателями;
- оценить доходы и расходы с позиции занимаемой доли в основной и прочей деятельности;
- проанализировать эффективность и доходность работы коммерческого предприятия;
- определить малоприбыльные и убыточные виды деятельности, которые мешают максимизации прибыли;
- разработать способы оптимизации затрат и внедрить мероприятия по увеличению доходов [28, с. 157].

На рисунке 8 охарактеризуем этапы, применяемые для проведения анализа финансовых результатов:



Рисунок 8 – Алгоритм анализа финансовых результатов [9, с. 157]

Как видно из представленного рисунка, анализ итогов работы предприятия проводится на основе Отчета о финансовых результатах за несколько отчетных периодов.

Анализ включает изучение структуры и динамики финансовых показателей, обнаружение значительных отклонений, выходящих за рамки общего анализа. В ходе анализа следует обратить внимание на нестандартные статьи, существенные изменения которых требуют дополнительной оценки и определения причин этих изменений.

В процессе проведения исследования необходимо изучить влияние величины доходов и расходов на финансовый результат по обычной деятельности. На прибыль (убыток) от продаж влияет величина выручки и общая сумма затрат. Кроме того, следует оценить значимость затрат в разрезе себестоимости, а также управленческих и коммерческих расходов.

Для оценки влияния изменения рассматриваемых статей на финансовый результат от обычной деятельности существует множество методик, основанных на проведении факторного анализа указанных показателей. Рассмотрим одну из методик, суть которой заключается в использовании аддитивной модели [27, с. 311-318].

При проведении анализа влияния факторов используются как показатели базового и отчетного периода, так и условные значения, которые определяются исходя из показателей за два периода и принимаются для расчета на основе данных показателей исходя из объема продаж отчетного периода по ценам и себестоимости базового периода. Такой способ позволяет сопоставить произошедшие изменения и вычленить влияние большего количества факторов.

Обобщим этапы проведения факторного анализа прибыли от продаж.

Зависимость показателя прибыли по продажам от объема продаж находится следующим способом (формула 1):

$$\Delta IO1 = So \times (K1 - 1), \quad (1)$$

где S – выручка от продаж, т. р.;

$K1$ – коэффициент изменения объема продаж.

В свою очередь, коэффициент изменения объема продаж рассчитывается по формуле 2:

$$K1 = S1.0 / S0, \quad (2)$$

где $S1.0$ – фактический объем продаж за отчетный период в ценах базисного;

$S0$ – объем продаж базисного периода, т. р.

Зависимость показателя прибыли по продажам от изменения ассортимента и структуры продукции находится таким образом (формула 3):

$$\Delta IO2 = IO1.0 - IO0 \times K1, \quad (3)$$

где IO – прибыль от продаж, т. р.

Зависимость показателя прибыли по продажам от размера себестоимости находится формулой 4:

$$\Delta IO3 = COGS1 - COGS1.0, \quad (4)$$

где $COGS$ – себестоимость продаж, т. р.

Зависимость показателя прибыли по продажам от отклонения цен находится по формуле 5:

$$\Delta IO4 = S1 - S1.0, \quad (5)$$

Зависимость показателя прибыли по продажам от динамики коммерческих (управленческих) расходов находится следующим способом

(формула 6):

$$\Delta IO5 = SAE1 - SAE1.0, \quad (6)$$

где SAE – коммерческие и управленческие расходы, т. р. [22, с. 112-115].

Эффективность работы коммерческой организации измеряется показателями рентабельности. Важно отметить, что оценка результатов обычной деятельности характеризуется показателем рентабельности продаж. Этот показатель рассчитывается на основе прибыли и выручки и показывает, сколько прибыли получено на каждый рубль полученной предприятием выручки [6, с. 50-53].

В рамках анализа финансовых результатов нужно провести факторный анализ рентабельности продаж методом относительных разниц, разделив итоговый результат на составляющие. Такой анализ позволит оценить вклад каждого исследуемого фактора в изменение результативного показателя [25, с. 259].

Расчет рентабельности продаж производится по формуле 7:

$$R = \frac{IO}{S} \times 100 \% = \frac{S - COGS - SAE}{S} \times 100 \%, \quad (7)$$

где R – рентабельность продаж, т. р.

Методику расчета величины отклонения показателя рентабельности продаж за счет указанных факторов представим в виде расчетов отклонений факторов.

Зависимость показателя рентабельности от динамики выручки находится по формуле 8:

$$R^S = \frac{S_1 - COGS_0 - SAE_0}{S_1 - \frac{S_0 - COGS_0 - SAE_0}{S_0}} \times 100 \%, \quad (8)$$

Зависимость показателя рентабельности от динамики себестоимости находится следующим способом (формула 9):

$$R^{COGS} = \frac{S_1 - COGS_1 - SAE_0}{S_1 - \frac{S_1 - COGS_0 - SAE_0}{S_1}} \times 100 \%, \quad (9)$$

Зависимость показателя рентабельности от динамики коммерческих (управленческих) расходов находится таким способом (формула 10):

$$R^{SAE} = \frac{S_1 - COGS_1 - SAE_1}{S_1 - \frac{S_1 - COGS_1 - SAE_0}{S_1}} \times 100 \%, \quad (10)$$

По итогам факторного анализа рентабельности продаж определяется баланс отклонений по суммарному влиянию каждого фактора. Результаты анализа помогают обнаружить возможности для увеличения рентабельности продаж и предложить меры, способствующие росту этого показателя [6, с. 50-53].

Проведенные исследования позволили сделать вывод о важности оценки финансового результата коммерческой компании, так как это способствует самоокупаемости и максимизации прибыли. Оценка финансовых результатов помогает выявлять риски снижения доходности, оптимизировать финансовую деятельность и разрабатывать мероприятия для улучшения финансовых результатов на планируемый период.

Прибыль выступает ключевым результатом коммерческой деятельности, зависящим от доходов и расходов. Она отражает эффективность, доходность и рентабельность предприятия. Анализ прибыли позволяет определить использование активов и капитала, а также эффективность основной деятельности.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «КАМАЗ»

2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности ПАО «КАМАЗ»

Практическое исследование выполнено на материалах ПАО «КАМАЗ», которое является производителем грузовых автомобилей и осуществляет свою деятельность с 1969 года. Рассматриваемое предприятие в течение 55 лет работает на обеспечение транспортной отрасли готовыми решениями для комплектации и ремонта грузового транспорта. За время работы завода с конвейера сошло 2,25 млн автомобилей и 2,85 млн двигателей.

Адрес регистрации: 423827, Республика Татарстан (Татарстан), г Набережные Челны, пр-кт Автозаводский, зд. 2.

Целью создания рассматриваемого предприятия выступает извлечение прибыли.

Предметом деятельности завода является производство грузовых автомобилей.

На конец 2023 года численность персонала составляла 21 459 человек. Завод ПАО «КАМАЗ» возглавляется генеральным директором, который утверждён советом акционеров. В обязанности генерального директора входят разработка и контроль выполнения стратегических планов, общее руководство предприятием, мониторинг рынка грузовых автомобилей, заключение договорных отношений с поставщиками сырья и запасных частей, а также налаживание связей для поддержания сбыта и стабильной работы производителя.

Производство завода грузового транспорта имеет сложную структуру и разделено на несколько отдельных заводов находящихся на одной территории, которые выполняют определенный комплекс работ и имеют закрытый технологический цикл. Производство включает в себя выпуск штампованных

изделий, окраску, сварку различных механизмов. Отдельный производственный завод специализируется на сборочных работах крупных механизмов: кабин, платформ, картеров, а также выполнении облицовочных работ внутри кузова. Производство предполагает самостоятельный выпуск двигателей для грузовых автомобилей, которые впоследствии устанавливаются на заводе либо продаются отдельно. Производственные заводы подразделяются на отдельные цеха и подразделения, во главе каждого из которых поставлен начальник, в обязанности которого входит соблюдение технологического цикла, выполнение поставленного плана работ, а также контроль за сохранением коммерческой тайны и соблюдением экологических стандартов при производстве грузовых автомобилей.

На рисунке 9 изучим схему управления ПАО «КАМАЗ»:

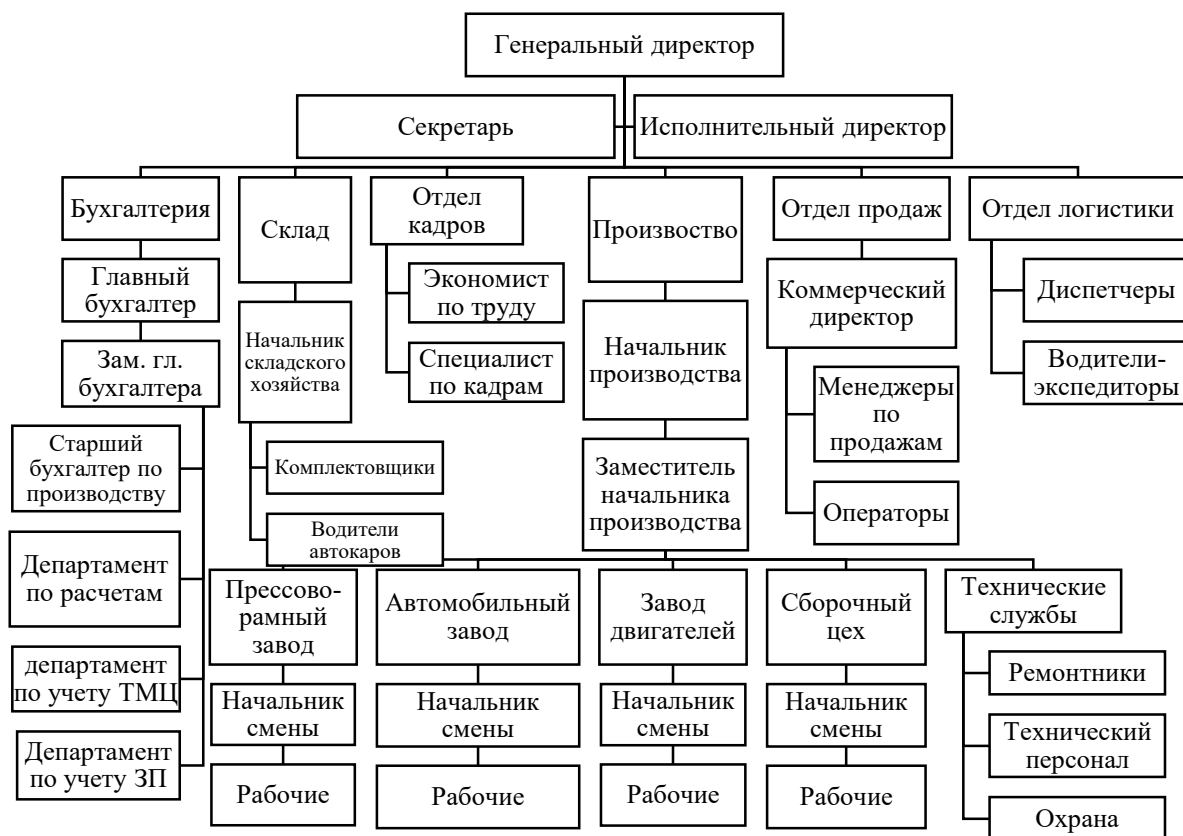


Рисунок 9 – Организационная структура ПАО «КАМАЗ»

Реализация грузовых автомобилей и комплектующих производится

через отдел продаж, руководство которым осуществляет коммерческий директор. Продажи осуществляются через собственные автоцентры, а также с привлечением дилеров.

Хранение сырья для производства грузовых автомобилей и двигателей осуществляется на складе, закупки производятся в соответствии с установленными планами. Для производства приобретается российское и импортное сырьё. Склад возглавляется начальником складского хозяйства, который отвечает за сохранность запасных частей для грузового транспорта, их работоспособность и качество. Перемещение запасных частей между ангарами склада осуществляется автокарами.

Закупка сырья и комплектующих для выпуска грузового транспорта и двигателей входит в ответственность отдела логистики, в рамках обязанностей которого производится закупка необходимого сырья, его транспортировка от заводов-изготовителей с соблюдением плана поставок и особенностей технических регламентов по хранению и передвижению.

Штаты подбираются отделом кадров, который производит подбор персонала, его обучение, переаттестацию, а также осуществляет поиск кадровых резервов и ведет работу по созданию рабочих мест в рамках производственного плана. Эффективность использования персонала оценивается экономистом по труду. Набор производится специалистом по кадрам.

Финансовый учёт организуется централизованно и ведётся на каждом отдельном заводе отделом бухгалтерии. Все департаменты бухгалтерии возглавляются главным бухгалтером, в подчинении у которого имеется заместитель. Обязанности главного бухгалтера включают разработку стратегии бухгалтерского и налогового учёта, оптимизацию налогообложения, а также взаимодействие отдела бухгалтерии со всеми заводскими структурными подразделениями.

Заместитель главного бухгалтера отвечает за политику налогообложения, её оптимизацию и производит расчёт налогов, в рамках

которого осуществляется взаимодействие с налоговыми структурами.

Производство грузовых автомобилей учитывается отдельным департаментом, который возглавляется старшим бухгалтером по производству. Указанный департамент осуществляет калькулирование грузового транспорта, оценивает возможные резервы снижения себестоимости, а также проводит инвентаризацию на производстве.

Департамент по расчётам производит взаиморасчёты с поставщиками сырья и комплектующих для грузового транспорта, отвечает за контроль своевременности совершения платежей со стороны дилерских центров, выставляет претензии и ведёт судебные разбирательства.

Департамент по учёту материалов отвечает за учёт складского хранения и отпуска сырья в производство.

Департамент по учёту заработной платы осуществляет начисление и выплаты трудового вознаграждения работникам завода в рамках заключенных трудовых отношений.

По данным бухгалтерской отчетности, представленной на рисунках А.1-А-6 приложения А, в таблице Б.1 приложения Б проведем анализ основных показателей работы предприятия.

На основе данных, представленных в таблице, видно, что финансовые показатели завода за 3 года исследования имеют тенденцию к росту. Отмечен стремительный рост выручки на 43 %, величина которой составила 354 713 189 т. р. При этом выявлен тождественный рост затрат на 38 % до отметки 339 945 794 т. р. Общая тенденция к повышению доходов и расходов от выпуска грузового транспорта связана с ростом объёма продаж и повышением среднереализационных цен. Итоги выпуска автомобилей принесли заводу прибыль в 5,5 раз больше показателя 2021 года. Причина повышения прибыли от продаж в совокупности на 12 077 557 т. р. кроется в стремительном росте выручки, что вызвало повышение исследуемого показателя за период 2021-2022 гг. Однако в последующем периоде прибыль от продаж снизилась на 5 591 400 т. р., так как затраты по выпуску грузового

транспорта существенно поднялись. Рост финансового результата по выпуску грузовых автомобилей сказался на повышении чистой прибыли более чем в три раза. Следует подчеркнуть существенный прирост чистой прибыли за последние 2 года на 7 315 201 т. р.

Вследствие санкционных ограничений произошло повышение спроса на грузовой транспорт, что спровоцировало рост объёма производства и вызвало необходимость в увеличении вложений в текущую деятельность. В связи с этим, наблюдается стремительный прирост величины активов более чем в полтора раза.

Примечателен тот факт, что 3 года последнего периода характеризуется резким ростом средств, отвлечённых в расчеты с дебиторами, повышение среднего значения которого произошло более чем в 9 раз. Одновременно, отмечается рост показателя антагониста – кредиторской задолженности – в два раза.

Полученная за последние 3 года чистая прибыль повлияла на рост собственного капитала завода, которая характеризуется приростом на 80 % среднегодового показателя. Отметим небольшое превышение роста собственного капитала над приростом активов (+57 %), что характеризует отвлечения средств в развитие бизнеса с положительной стороны.

Положительная динамика показателя первого и второго раздела баланса ПАО «КАМАЗ» сказалась на повышении среднегодовой величины активов на 57 %, что объясняется ростом вложения в перевооружение производственных мощностей, а также стремительным ростом долгов дебиторов. Увеличение вложений в активы на 134 609 196 т. р. позволяет утверждать, что завод отвлекает всё больше средств в текущую деятельность. Поэтому так важно оценить доходность работы и эффективность ПАО «КАМАЗ».

При помощи сведений, отраженных в таблице В.1 приложения В оценим эффективность деятельности рассматриваемой организации за 3 года исследования. Относительно стабильная величина фондоотдачи, которая на последний год исследуемого периода составляет 5,98 руб./руб., объясняется

тождественным приростом объёма продаж грузового транспорта, который составил 43 %, при одновременном повышении вложений в перевооружение производства на 27 %. Тем самым, эффективность использования оборудования для производства грузового транспорта можно считать достаточно приемлемой.

Замедление оборачиваемости текущих средств на 34 дня связано с резким увеличением среднегодового значения второго раздела баланса в два раза, при этом возврат средств собственникам происходит почти два раза в год.

Неэффективная работа с покупателями грузового транспорта выражается в повышении длительности оборота дебиторской задолженности с 2 до 15 дней, тем самым, погашение долгов дебиторами производится только 23 раза в году против 151 раз на начало исследуемого периода. Заводу следует ужесточить кредитную политику для снижения риска невозврата.

Замедление сроков погашения задолженности перед кредиторами на треть с 87 до 111 дней связано с ростом величины обязательств по причине нехватки свободных средств, вызванных кассовыми разрывами вследствие повышения дебиторских обязательств.

Сокращение штатного состава на 5 % при одновременном росте производства и повышении выручки на 43 % позволило добиться увеличения производительности труда в полтора раза на 4 341 т. р./чел. Рост производительности труда объясняется повышением автоматизации труда за счёт частичного переоборудования производства.

Прибыльная деятельность завода по выпуску грузового транспорта выражается через положительные показатели рентабельности, величина которых за три последние года исследования имеет тенденцию к росту.

Рентабельность продаж ПАО «КАМАЗ» в 2023 году составила 4,16 %, что характеризует производственную деятельность как недостаточно эффективную и требует привлечения мер по повышению доходности работы завода.

Вместе с тем эффективность инвестиций собственников характеризуется через рентабельность собственного капитала, величина которой за последний год выросла до отметки 13,16 %. Такое значение говорит о существенном приросте чистой прибыли при одновременном снижении оборачиваемости активов.

Текущая деятельность сопровождается небольшим повышением рентабельности активов в два раза до отметки 3,41 %, вместе с тем, можно с уверенностью сказать о том, что вложения в текущую деятельность завода окупаются достаточно медленными темпами.

Итак, завод осуществляет прибыльную деятельность по выпуску грузового транспорта, однако, существует проблема низкой рентабельности продаж, устранение которой возможно после проведения анализа финансовых результатов ПАО «КАМАЗ».

2.2 Оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов ПАО «КАМАЗ»

Выявленная проблема низкоеффективности бизнеса по выпуску грузовых автомобилей требует повышенного внимания к оценке состава и структуры финансовых результатов ПАО «КАМАЗ», изменение которых необходимо рассмотреть в динамике за три последние года на основе сведений, представленных в Отчете о финансовых результатах. Для этого необходимо в таблице Г.1 приложения Г представить доходы, расходы и финансовые результаты в динамике.

На основе сведений, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что основным видом доходов рассматриваемого предприятия выступает выручка от реализации грузового транспорта, величина которой за 3 года исследования имеет тенденцию к росту на 43 %. Как показало исследование, выручка за последний год составила 354 713 189 т. р., что превышает показатель предыдущего года на 88 394 770 т. р. (+33 %). За период первых

двух лет исследования рост был не настолько существенным и составлял 17 929 207 т. р. (+7 %). Как видно, тенденция к росту наблюдается на протяжении всего исследуемого периода и вызвана ростом объёма продаж, а также повышением продажных цен на выпускаемый грузовой транспорт.

Кроме того, ПАО «КАМАЗ» получает прочие поступления, не связанные с производством грузовых автомобилей, однако, относящиеся к обычным видам деятельности. Прочие поступления за 3 года исследования снизились в 5 раз и составили 317 800 т. р. Общая величина доходов по обычной деятельности составила 355 030 989 т. р. Снижение показателя прочих поступлений не оказало существенного влияния на общий рост, который составил 105 084 745 т. р.

Аналогично выявлен рост расходов от выпуска и реализации грузовиков на 38 %. Стоит отметить, что за период 2021-2022 гг. Прирост был несущественным (менее 1 %) и составил 260 250 т. р. Однако, в последующем периоде ситуация кардинально поменялась, и общая величина расходов выросла на 93 986 170 т. р. Изменения в продажах грузового транспорта привели к повышению расходов, связанных с выпуском грузовиков до отметки 339 945 794 т. р.

Столь стремительное изменение доходов и расходов от выпуска и реализации грузового транспорта рассматриваемого завода привело к существенному повышению итогов обычной деятельности в 3,6 раз до отметки 15 085 195 т. р. Вместе с тем, стоит отметить стремительный рост показателя за первые 2 года на 17 072 375 т. р. (рост в 5 раз), а затем столь значительное падение прибыли от продаж на 6 234 050 т. р. (–29 %). Причиной снижения итогового показателя за последние 2 года выступило существенное повышение общей величины расходов по выпуску грузового транспорта.

Отметим, что прочая деятельность также оказывает влияние на общие финансовые результаты, однако, не столь существенное. За последние 2 года прочая деятельность оказывала отрицательное влияние на финансовые результаты завода. Причиной тому послужила высокая величина прочих

расходов, которые превышают размер прочих доходов. К тому же, проценты к уплате значительно превышают проценты, ожидаемые к получению. Несмотря на отрицательное сальдо прочей деятельности ПАО «КАМАЗ» получил прибыль до налогообложения, которая в 2,8 раз превышает показатель 2021 года. Следовательно, влияние прочей деятельности на финансовые результаты завода можно считать незначительным.

Стоит отметить прирост налогов в полтора раза, величина которых снизила чистую прибыль в 2023 году на 1 279 840 т. р. причиной повышения величины налогов стал стремительный рост финансовых результатов.

На рисунке 10 структурируем доходы и расходы завода за 3 года исследования:

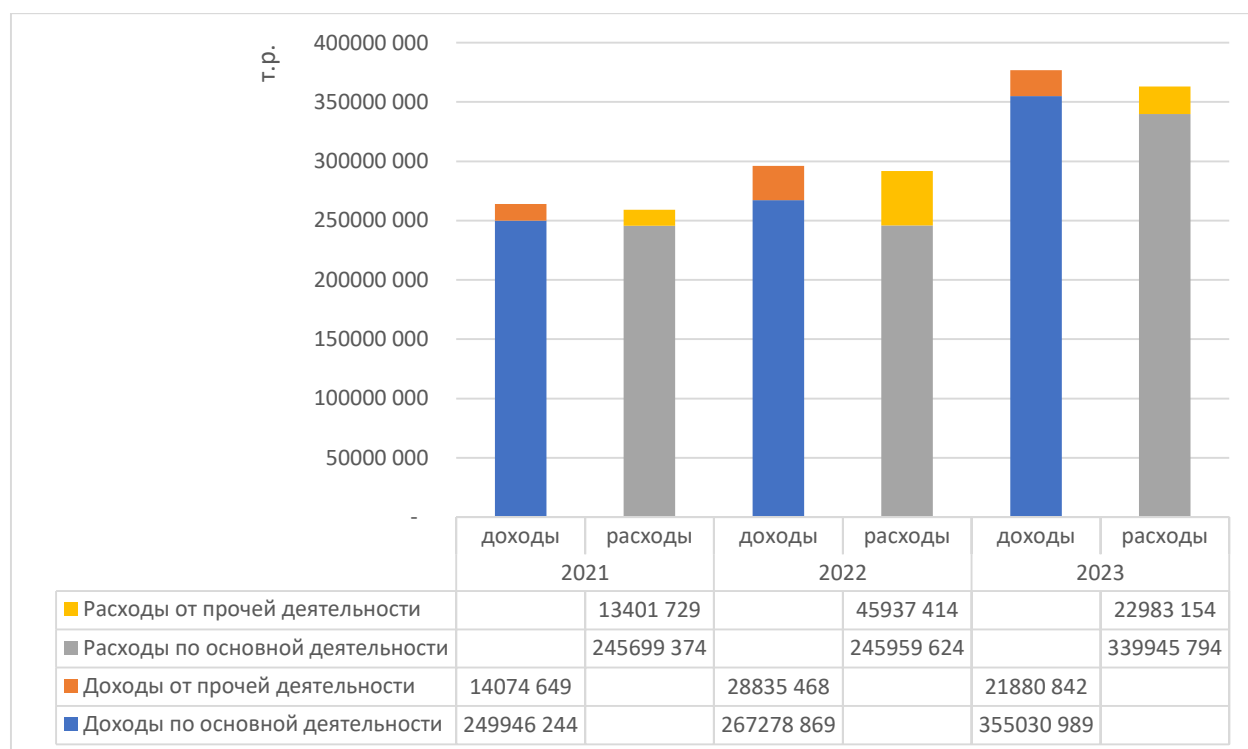


Рисунок 10 – Динамика доходов и расходов
ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг., т. р.

По данным Отчёта о финансовых результатах в таблице Д.1 приложения Д проведём структурно-динамический анализ доходов и расходов. Коммерческая деятельность рассматриваемого предприятия формируется под

влиянием доходов и расходов по обычной и прочей деятельности. Как показало исследование, за три последних года доходы ощутимо выросли на 27 % и составили 376 911 831 т. р. В свою очередь, темп роста расходов составил 24 % и показатель достиг отметки 362 928 948 т. р.

Как показали расчёты, сумма доходов превышает сумму расходов в соотношении 1,04. Тем самым, вся финансовая хозяйственная деятельность приносит прибыль. Отметим, что прибыль сформирована за счёт прибыльной обычной деятельности по причине превышения доходов над расходами, что выражается в коэффициенте 1,04. В свою очередь, соотношение прочих доходов к прочим расходам составляет 0,95 тем самым, можно сказать, что прочая деятельность убыточная.

Размер прочих доходов и расходов значительный и за два последних года его доля выручке занимал по 6 %, соответственно. Тем самым, можно сделать вывод о том, что финансовые результаты в большей степени зависят от обычной деятельности по оптовой торговле.

Очищенная от налогообложения прибыль составила на конец исследуемого периода 12 703 043 т. р., что более чем в три раза превышает показатель 2021 года. Отметим, что стремительный рост на 7 315 201 т. р. произошёл за последний год. Как видно, ПАО «КАМАЗ» осуществляет прибыльную деятельность, вместе с тем, отмечается стремительный рост расходов, который оказывает существенное влияние на общий финансовый показатель. Поэтому важно оценить долю всех доходов и расходов и их влияние на чистую прибыль предприятия.

Таким образом, деятельность ПАО «КАМАЗ» прибыльна на протяжении всего рассматриваемого периода. К тому же, отмечается существенный прирост показателей как по производственной деятельности, так и увеличение чистой прибыли.

2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности от продаж ПАО «КАМАЗ»

Выявленные проблемы снижения прибыли от выпуска и реализации грузового транспорта за последние два года требуют повышенного внимания к выявлению причин отрицательной динамики исследуемого показателя, оценка которых может быть проведена при помощи факторного анализа, суть которого состоит в выявлении резервов оптимизации итогов продаж.

В рамках исследования причин снижения прибыли от реализации грузового транспорта в таблице 1 приведем исходные данные для проведения факторного анализа:

Таблица 1 – Факторный анализ прибыли от продаж ПАО «КАМАЗ» за 2022-2023 гг., тыс. руб.

Факторы	2022	Отчетный год при прошлогодных ценах и себестоимости	2023
Выручка	266 318 419	313 148 877	354 713 189
Себестоимость продаж	231 091 658	296 585 546	319 259 082
Коммерческие расходы	6 221 716	6 221 716	9 188 179
Управленческие расходы	8 646 250	8 646 250	11 498 533
Прибыль (убыток) от продаж	20 358 795	1 695 365	14 767 395

На основе формулы (2) найдем коэффициент, используемый для определения влияния объема продаж на прибыль:

$$K_1 = 313\,148\,877 \div 266\,318\,419 = 1,18 \text{ пунктов.}$$

Используя формулу (1), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от объема продаж:

$\Delta\P_1 = 20\,358\,795 \times (1,18 - 1) = 3\,579\,969 \text{ т. р.}$ – рост объема продаж грузового транспорта в связи с санкционными ограничениями позволил повысить прибыль по выпуску грузовиков на 3 579 969 т. р.

Используя формулу (3), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от изменения структуры и производимого ассортимента:

$$\Delta\P_2 = 1\,695\,365 - 20\,358\,795 \times 1,18 = -22\,243\,399 \text{ т. р.} \text{ – новая}$$

ассортиментная политика не способствует росту прибыли от реализации грузового транспорта, что привело к снижению итогов продаж на 22 243 399 т. р.

Используя формулу (4), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от изменения закупочной стоимости сырья:

$\Delta\P_3 = 319\,259\,082 - 296\,585\,546 = 22\,673\,536$ т. р. – выстраивание новых логистических цепочек и заключение договоров на поставку сырья по более низким ценам не позволило снизить затраты, а напротив, привело к снижению прибыли от реализации транспортных средств на 22 673 536 т. р.

Используя формулу (5), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от размера цен на реализуемую продукцию:

$\Delta\P_4 = 354\,713\,189 - 313\,148\,877 = 41\,564\,312$ т. р. – ценовая политика ПАО «КАМАЗ» за последние два года обеспечила повышение выручки, что способствовало росту прибыли от продажи грузового транспорта и комплектующих на 41 564 312 т. р.

Используя формулу (6), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от размера коммерческих расходов:

$\Delta\P_5 = 9\,188\,179 - 6\,221\,716 = 2\,966\,463$ т. р. – перевозка запасных частей и комплектующих для сборки грузовиков, их хранение и логистика вследствие экономического кризиса за счет роста оказали отрицательное влияние на показатель прибыли производителя грузового транспорта, в связи с этим, отмечается снижение прибыли на 2 966 463 т. р.

Используя формулу (6), оценим влияние значения прибыли по выпуску грузового транспорта от размера управленческих расходов:

$\Delta\P_6 = 11\,498\,533 - 8\,646\,250 = 2\,852\,283$ т. р. – рост трудового вознаграждения сотрудников и отвлечение средств на административные нужды привел к снижению результата продаж на 2 852 283 т. р.

Определим баланс отклонений: $3\,579\,969 + (-22\,243\,399) - 22\,673\,536 + 41\,564\,312 - 2\,966\,463 - 2\,852\,283 = -5\,591\,400$ т. р.

Проведённый анализ выявил существенное снижение прибыли от

выпуска грузового транспорта на 5 591 400 т. р. Причину изменений результата работы завода стоит искать во влиянии динамики различных факторов, изменение которых оказывает как положительные, так и отрицательное значение на общий результат продажи грузовиков и спецтехники.

Подчеркнём, что положительное влияние на финансовый результат от выпуска транспортных средств ПАО «КАМАЗ» в размере 45 144 281 т. р. связано с увеличением объёма продаж транспорта, что принесло заводу 3 579 969 т. р., а также повышение политики ценообразования, изменение которой обеспечило прирост прибыли на 41 564 312 т. р.

Несмотря на существенное положительное влияние факторов, за два последних года выявлено отрицательное значение изменения факторов, которое принесло снижение результата продаж грузовиков на 50 735 681 т. р. наибольшее отрицательное значение вызвано изменением ассортиментной политики, что снизило прибыль завода на 22 243 399 т. р., а также роста закупочных цен на сырьё и комплектующие для производства грузовиков, повышение которых снизило прибыль на 22.673 536 т. р.

Стоит отметить отрицательное влияние на величину итогов производственной деятельности завода по выпуску грузовиков за счёт удорожания логистики на 2 966 463 т. р. и повышения затрат на администрирование, которое снизила прибыль на 2.852 283 т. р.

Как показало исследование, совокупное влияние факторов снизило прибыль от выпуска и реализации грузового транспорта на 5 591 400 т. р. при этом, резервами роста выступают изменение ассортиментной политики и структуры продажи грузовиков, также контроль расходов.

На рисунке 11 представим влияние факторов по выпуску грузового транспорта рассматриваемого завода:

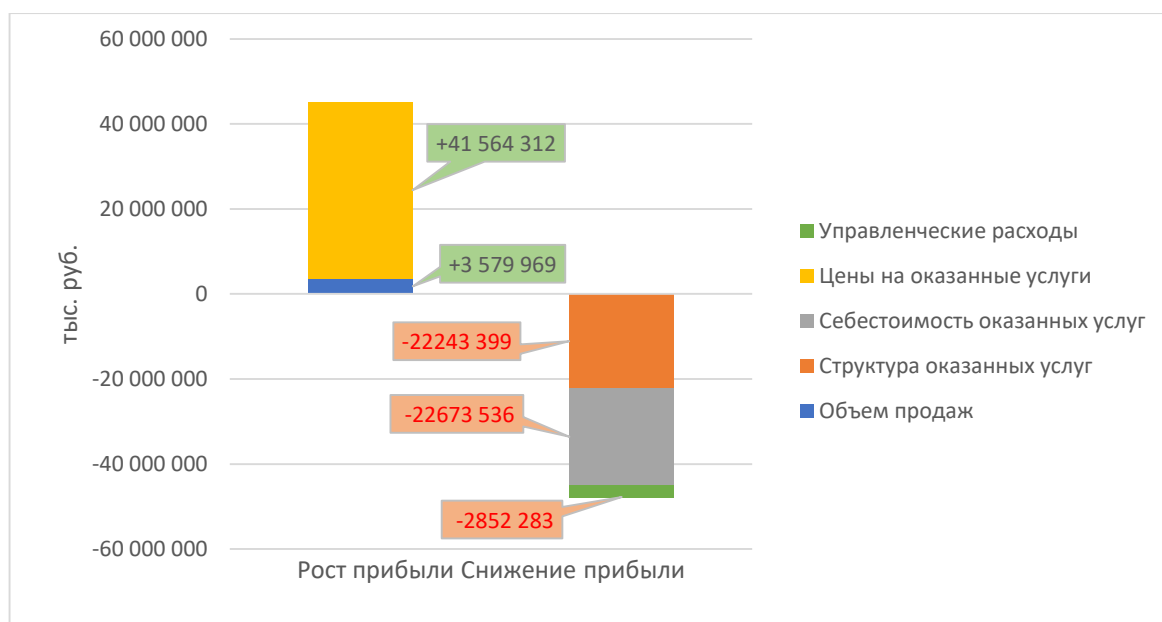


Рисунок 11 – Влияние динамики факторов на изменение прибыли от продаж ПАО «КАМАЗ» за 2023 год, т. р.

Оценка совокупности показателей рентабельности выявила достаточно низкую величину значения рентабельности продаж, несмотря на рост, которого показатель остаётся на невысоком уровне и характеризует продажную деятельность завода как низкоэффективную. В связи с этим, важно выявить факторы, которые оказывают отрицательное влияние на величину исследуемого показателя и разработать пути повышения рентабельности продаж.

В таблице 2 выполним расчёт исследуемого показателя и оценим его динамику за 3 года:

Таблица 2 – Динамика рентабельности продаж ПАО «КАМАЗ» за период 2021–2023 гг.

Показатель	Значения показателя			Изменение показателя	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Выручка, тыс. руб.	248 389 212	266 318 419	354 713 189	17 929 207	88 394 770
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	4 246 870	21 319 245	15 085 195	17 072 375	–6 234 050
Рентабельность продаж, %	1,08	7,64	4,16	6,56	–3,48

За 3 года исследования выявлено общее повышение рентабельности продаж ПАО «КАМАЗ» с 1,08 до 4,16 %, вместе с тем, за последний год отмечается снижение на 3,48 %, что связано с влиянием отдельных факторов.

Применяя формулу (8), оценим влияние изменения выручки на показатель рентабельности продаж завода:

$$R = ((355\,030\,989 - 231\,091\,658 - 6\,221\,716 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989 - (267\,278\,869 - 231\,091\,658 - 6\,221\,716 - 8\,646\,250) \div 267\,278\,869) \times 100 = 22,75 \% - \text{рост выручки за 2 года исследования на } 33 \% \text{ обеспечил повышение рентабельности продаж на } 22,75 \%$$

Используя формулу (9), рассчитаем зависимость рентабельности продаж от изменения себестоимости:

$$R = ((355\,030\,989 - 319\,259\,082 - 6\,221\,716 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989 - (355\,030\,989 - 231\,091\,658 - 6\,221\,716 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989) \times 100 = -24,83 \% - \text{снижение рентабельности продаж на } 24,83 \% \text{ обусловлено повышением затрат на производство грузовиков за 2 года на } 38 \%$$

Формула (10) позволяет выявить влияние динамики коммерческих расходов на прибыль от продаж:

$$R = ((355\,030\,989 - 319\,259\,082 - 9\,188\,179 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989 - (355\,030\,989 - 319\,259\,082 - 6\,221\,716 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989) \times 100 = -0,84 \% - \text{повышение логистических затрат почти вдвое привело к снижению рентабельности продаж на } 0,84 \%$$

На основе формулы (10), оценим зависимости показателя рентабельности продаж от уровня управленческих расходов:

$$R = ((355\,030\,989 - 319\,259\,082 - 9\,188\,179 - 11\,498\,533) \div 355\,030\,989 - (355\,030\,989 - 319\,259\,082 - 9\,188\,179 - 8\,646\,250) \div 355\,030\,989) \times 100 = -0,80 \% - \text{затраты на администрирование выросли на треть, что обусловило уменьшение рентабельности продаж на } 0,80 \%$$

$$\text{Оценим баланс отклонений: } 22,75 - 24,83 - 0,84 - 0,80 = -3,73 \%$$

По итогам проведенных расчетов в таблице 3 систематизируем влияние факторов на изменение рентабельности продаж:

Таблица 3 – Влияние факторов на показатель рентабельности продаж ПАО «КАМАЗ» за период 2022-2023 гг.

Показатель	Рост рентабельности продаж	Снижение рентабельности продаж	Итого
Выручка	+22,75	–	+22,75
Себестоимость	–	–24,83	–24,83
Коммерческие расходы	–	–0,84	–0,84
Управленческие расходы	–	–0,80	–0,80
Итого	+22,75	–26,47	–3,73

Оценка влияния факторов на изменение рентабельности продажи грузового транспорта заводом выявила положительное влияние роста продажи грузовиков, которое принесло повышение рентабельности на 22,75 %. Отрицательно сказалось повышение затрат, рост которых в совокупности снизил рентабельность продаж на 26,47 %. Резервом роста рентабельности продаж ПАО «КАМАЗ» выступает повышение продаж и снижение затрат.

По итогам проведённого анализа можно сделать вывод о небольшом снижении прибыльной деятельности завода, резервами для повышения которой выступает изменение ассортимента выпускаемого грузового транспорта. В связи с этим, в следующем разделе настоящей работы необходимо разработать рекомендации по внедрению в производство новых товарных групп.

3 Разработка направлений по повышению финансовых результатов и эффективности деятельности ПАО «КАМАЗ»

3.1 Разработка направлений по улучшению финансовых результатов

Практическое исследование, проведённое на базе ПАО «КАМАЗ», выявило проблемы со снижением прибыли от продажи грузового транспорта за последние два года. Причиной уменьшения выступили изменения ассортимента выпускаемого транспорта, что требует повышенного внимания при проведении структурного анализа ассортиментных групп выпускаемой продукции, который будет выполнен на основе данных таблицы 4:

Таблица 4 – Анализ ассортимента реализуемой продукции ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг., т. р.

Наименование продукции	Объем продаж, тыс. руб.			Доля в общем объеме выручки, %		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Грузовые автомобили:	219 431 835	239 226 022	329 309 616	88	90	93
Бортовые автомобили	119 608 565	126 063 554	253 366 255	48,15	47,34	71,43
Седельные тягачи	59 126 156	48 900 117	57 458 568	23,80	18,36	16,20
Самосвалы	17 515 759	32 545 056	5 695 590	7,05	12,22	1,61
Автомобили с КМУ		6 332 963	5 634 601	–	2,38	1,59
Автомобили с крано-манипуляторной установкой	22 155 645	24 126 955	5 458 747	8,92	9,06	1,54
Шасси	1 025 710	1 257 377	1 695 855	0,41	0,47	0,48
Прочая продукция:	28 957 377	27 092 397	25 403 573	12	10	7
Газобалонная автотехника	4 569 754	3 158 452	2 578 627	1,84	1,19	0,73
Пассажирский транспорт	6 812 654	6 856 985	7 592 554	2,74	2,57	2,14
Итис-Камаз	2 615 954	6 515 620	3 665 697	1,05	2,45	1,03
Прицепная техника	6 545 694	4 585 236	1 245 899	2,64	1,72	0,35
Электроагрегаты	4 256 754	2 369 554	6 625 696	1,71	0,89	1,87
Двигатели и силовые агрегаты	2 156 495	1 247 459	1 258 675	0,87	0,47	0,35
Мини-ТЭС	2 000 072	2 359 091	2 436 425	0,81	0,89	0,69
Итого:	248 389 212	266 318 419	354 713 189	100	100	100

Анализ структуры выпускаемых заводом транспортных средств выявил, что товарные группы ПАО «КАМАЗ» подразделяются на грузовые автомобили и прочую продукцию. В состав грузовых автомобилей входят спецтранспорт и спецтехника, используемая при строительстве и возведении мостов, газо- и нефтепроводов, а также проведении ремонтных работ. Также в состав грузовых автомобилей входит транспорт, используемый для перевозки тяжёлых и крупногабаритных грузов. Указанная категория занимает основной удельный вес в выручке завода, который за три последние года увеличился с 88 до 93 %.

Прочая продукция на конец исследуемого периода составляла 7 % в величине выручки ПАО «КАМАЗ». В состав прочей продукции входит транспорт, не связанный с перевозкой грузов и не используемый в тяжёлых работах. Однако, прочая продукция завода также пользуется успехом у потребителей и приносит предприятию прибыль.

Структура выпускаемой заводом продукции отражена на рисунке 12:

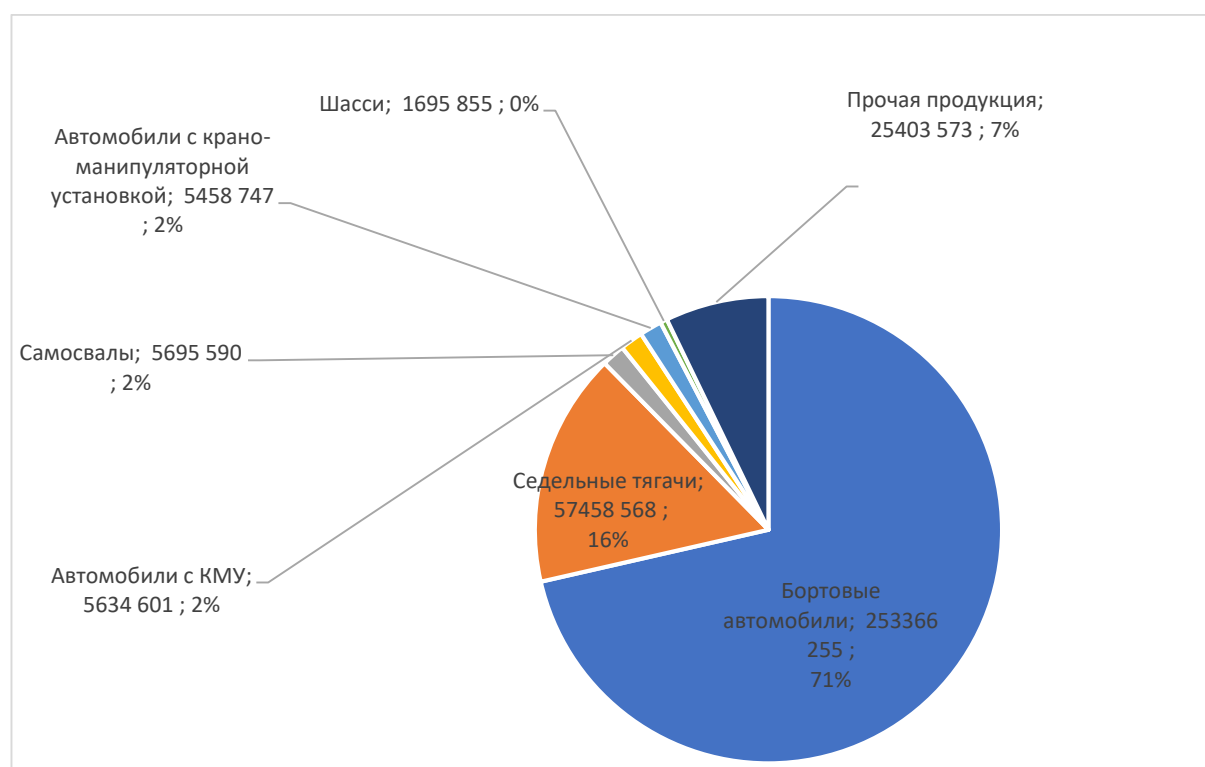


Рисунок 12 – Структура продажи продукции ПАО «КАМАЗ» за 2023 год, %

Основной удельный вес в составе грузовых автомобилей занимают бортовые автомобили, на долю которых приходится 71 % выручки. Отмечается перераспределение структуры указанной группы, при этом выявлено снижение доли продаж седельных тягачей и автомобилей с краном-манипуляторной установкой в объеме выручки завода. В прочей продукции лидирует пассажирский транспорт.

Важно подчеркнуть, что ассортимент выпускаемых транспортных средств расширяется, не смотря на стагнацию экономики, усиление влияния санкций, снижение перевозок автотранспортом, а также уменьшения стимулирования спроса и господдержки автопрома.

ПАО «КАМАЗ» планирует выйти к 2030 году на выручку в размере 806 млрд руб. (+452 млрд руб.). Ключевыми направлениями развития являются развитие продуктового ряда: выпуск новых автомобилей семейства Компас, а также производство карьерных самосвалов, шарнирносочлененных машин, лесозаготовительной техники.

По итогам оценки ассортиментной политики завода можно сделать вывод о наличии потребности в изменении структуры продукции, предлагаемой к реализации в связи с изменяющимися потребностями потенциальных покупателей, которые связаны с недоступностью грузового транспорта конкурентных марок вследствие санкционных ограничений. Заводу важно повысить объем продаж, величина которого оказывает прямое влияние на итоги работы компании что возможно реализовать посредством расширения ассортиментной политики. Ранее проведенный анализ выявил, что резервом роста прибыли от продаж, является расширение ассортимента грузового транспорта, при этом важно оценить эффективность выпуска продукции, которая пользуется успехом на сегодняшний день, и сделать выводы об оптимальной структуре товарооборота.

В таблице 5 необходимо оценить влияние различных факторов на величину выручки завода и выявить резервы её повышения.

Таблица 5 – Оценка влияния факторов на выручку ПАО «КАМАЗ» за период 2022-2023 г.

Наименование продукции	Объем проданной продукции, ед.		Цены на продукцию тыс. руб./ед.		Выручка за прошлый год, тыс. руб.	Расчетный показатель выручки за отчетный год, тыс. руб.		Выручка за отчетный год в ценах отчетного года, тыс. руб.
	2022	2023	2022	2023		при структуре прошлого года в ценах прошлого года, тыс. руб.	при структуре отчетного года в ценах прошлого года, тыс. руб.	
А	1	2	3	4	5 (1×3)	6	7 (2×3)	8 (2×4)
Бортовые автомобили	20 144	33 034	6 258	7 670	126 063 554	148 231 056	206 728 341	253 366 255
Седельные тягачи	19 214	20 254	2 545	2 837	48 900 117	57 498 902	51 546 217	57 458 568
Самосвалы	1 938	302	16 792	18 832	32 545 056	38 267 904	5 078 547	5 695 590
Автомобили КМУ с	1 762	2 048	3 595	2 752	6 332 963	7 446 576	7 361 642	5 634 601
Автомобили крано-манипуляторной установкой с	4 196	844	5 750	6 469	24 126 955	28 369 532	4 852 220	5 458 747
Шасси	1 663	1 847	756	918	1 257 377	1 478 479	1 396 110	1 695 855
Газобалонная авто-техника	872	615	3 622	4 194	3 158 452	3 713 846	2 226 794	2 578 627
Пассажирский транспорт	609	615	11 258	12 344	6 856 985	8 062 744	6 924 354	7 592 554
Итис-Камаз	867	471	7 512	7 782	6 515 620	7 661 352	3 538 318	3 665 697
Прицепная техника	3 651	865	1 256	1 441	4 585 236	5 391 522	1 086 224	1 245 899
Электроагрегаты	3 409	9 375	695	707	2 369 554	2 786 226	6 515 583	6 625 696
Двигатели и силовые агрегаты	1 002	940	1 245	1 338	1 247 459	1 466 817	1 170 860	1 258 675
Мини-ТЭС	9 551	9 781	247	249	2 359 091	2 773 923	2 415 890	2 436 425
Итого	68 879	80 991	-	-	266 318 419	313 148 877	300 841 099	354 713 189

Выполним расчет произошедших за 2 года изменений в объеме выручки:

$354\,713\,189 - 266\,318\,419 = 88\,394\,770$ т. р. – повышение товарооборота ПАО «КАМАЗ» на 88 394 770 т. р. за два последних года позволило увеличить выручку на 33 % до отметки 354 713 189 т. р.

Рост выручки произошел вследствие положительного и отрицательного влияния нескольких факторов, оценим их величину.

Определим влияние значения выручки по продаже грузового транспорта от изменения количества проданной продукции:

$313\,148\,877 - 266\,318\,419 = 46\,830\,458$ т. р. – за счет повышения количества проданной продукции на 12 112 ед. произошло увеличение выручки на 46 830 458 т. р.

Определим влияние значения выручки по продаже грузового транспорта от изменения ассортимента проданной продукции:

$300\,841\,099 - 313\,148\,877 = -12\,307\,778$ т. р. – перестройка ассортимента реализуемого грузового транспорта оказала отрицательное влияние на показатель выручки, снизив его на 12 307 778 т. р.

Определим влияние значения выручки по продаже грузового транспорта от изменения среднереализационных цен на проданную продукцию:

$354\,713\,189 - 300\,841\,099 = 53\,872\,090$ т. р. – повышение продажных цен на грузовую технику завода обеспечило повышение выручки на 53 872 090 т. р., которое позволило увеличить общий результативный показатель.

Вследствие произошедших изменений баланс отклонений составил: $46\,830\,458 - 12\,307\,778 + 53\,872\,090 = 88\,394\,770$ т. р. – увеличение выручки от продажи грузового транспорта на 88 394 770 т. р. произошло по причине повышения объема продажи транспортных средств и роста продажных цен. Структура ассортимента выступает резервом роста выручки и нуждается в оптимизации.

Представим итоги проведенного факторного анализа на рисунке 13:

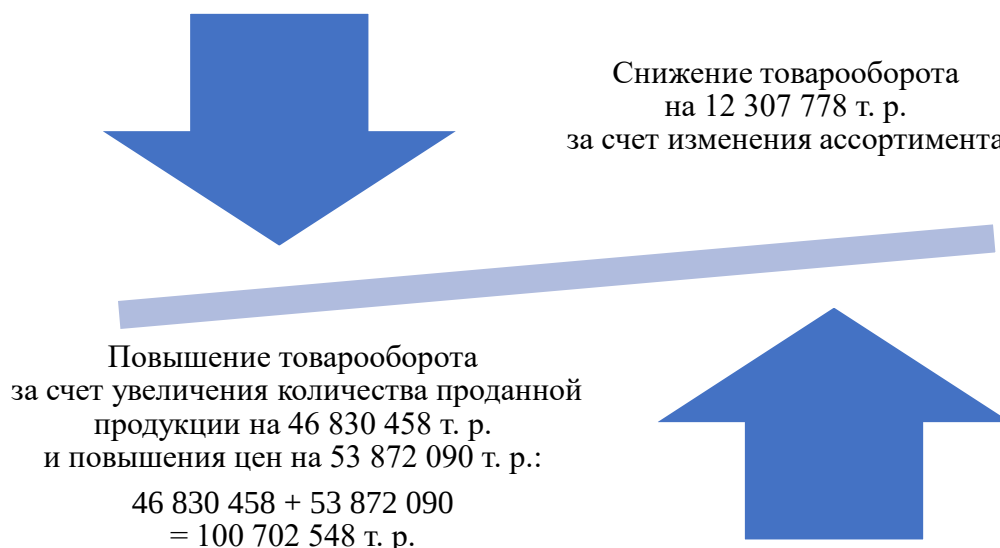


Рисунок 13 – Влияние факторов на величину выручки
ПАО «КАМАЗ» за 2023 год, т. р.

По результатам проведенного факторного анализа выручки подтверждается необходимость изменения ассортимента выпускаемой грузовой техники, перестройка структуры которого будет способствовать росту выручки и обеспечит повышение итогов продаж ПАО «КАМАЗ»

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Проведённое исследование выявило, что прибыль от продаж за последний год находилась на высоком уровне. Однако, рентабельность продаж низкая, что свидетельствует о высокой доле расходов в общей величине выручки и потребностях ПАО «КАМАЗ» в поиске путей повышения прибыли от продажи грузового транспорта. Рассматриваемое предприятие испытывает проблемы в связи с неэффективностью продаж грузового транспорта. Оценка спроса выявила потребность покупателей в автомобилях семейства Компас, а также тяжелой техники (карьерных самосвалов, шарнирносочлененных машин, лесозаготовительной техники). В рамках разработки мероприятий по повышению товарооборота и прибыли рассчитаем рентабельность внедрения новой продукции в таблице 6:

Таблица 6 – Рентабельность новой продукции в рамках повышения выручки
ПАО «КАМАЗ»

Наименование выпускаемой продукции	Спрос на продукцию, ед.	Цена на будущий период, руб./ед.	Себестоимость на следующий год, руб./ед.	Плановый объем продаж, тыс. руб.	Себестоимость плановая, тыс. руб.	Прибыль от продаж плановая, тыс. руб.	Рентабельность, %	Объем оказанных услуг, включенных в бизнес-план, шт.
А	1	2	3	4 (9×2)	5 (3×9)	6 (4-5)	$7=(6÷4×100)$	9
Бортовые автомобили	33 100	8 437	7 697	279 257 593	254 766 702	24 490 891	8,77	33 100
Седельные тягачи	20 300	3 121	2 652	63 348 234	53 826 994	9 521 240	15,03	20 300
Самосвалы	400	20 715	15 815	8 286 180	6 326 084	1 960 096	23,66	400
Автомобили с КМУ	2 100	3 027	2 200	6 356 226	4 619 578	1 736 648	27,32	2 100
Автомобили с крано-манипуляторной установкой	900	7 116	5 093	6 404 063	4 583 259	1 820 803	28,43	900
Шасси	1 900	1 010	864	1 919 275	1 642 074	277 201	14,44	1 900
Газобаллонная автотехника	700	4 614	4 004	3 229 593	2 802 576	427 017	13,22	700
Пассажирский транспорт	700	13 579	12 106	9 505 186	8 474 538	1 030 647	10,84	700
Итис-Камаз	500	8 561	7 666	4 280 338	3 833 226	447 111	10,45	500
Прицепная техника	900	1 585	1 357	1 426 226	1 221 619	204 606	14,35	900
Электроагрегаты	9 400	777	758	7 307 748	7 122 059	185 690	2,54	9 400
Двигатели и силовые агрегаты	1 000	1 472	1 292	1 472 213	1 292 131	180 081	12,23	1 000
Мини-ТЭС	9 800	274	223	2 685 293	2 187 678	497 614	18,53	9 800
Автомобили Компас	10 000	4 526	3 801	45 260 000	38 010 000	7 250 000	16,02	10 000
Шарнирно сочлененные машины	100	16 265	14 965	1 626 500	1 496 500	130 000	7,99	–
Итого	91 800	–	–	440 738 165	390 708 520	50 029 645	–	–

Разработанные мероприятия по расширению ассортиментной политики

завода на основе выпуска автомобилей Компас и шарниросочленённых машин позволил сделать вывод о рентабельности обоих предложенных к производству товарных групп, внедрение которых позволит ПАО «КАМАЗ» увеличить прибыль от продаж. Вместе с тем, спрос на автомобили Компас в размере 10 000 ед. при стоимости за один автомобиль в размере 4 526 т. р./ ед. с учётом затрат на изготовление 3 801 т. р./ед. принесёт заводу выручку в размере 45 260 000 т. р. В таком случае общая величина затрат составит 38 010 000 т. р. Планируемая прибыль от производства автомобилей Компас составит 7 250 000 т. р. за партию в объёме 10 000 ед. Рентабельность производства автомобилей Компас будет находиться на уровне 16,02 %. Тем самым внедрение указанной товарной группы в производство будет экономически целесообразно.

На рисунке 14 представим сравнительную оценку показателей рентабельности от выпуска различных товарных групп:

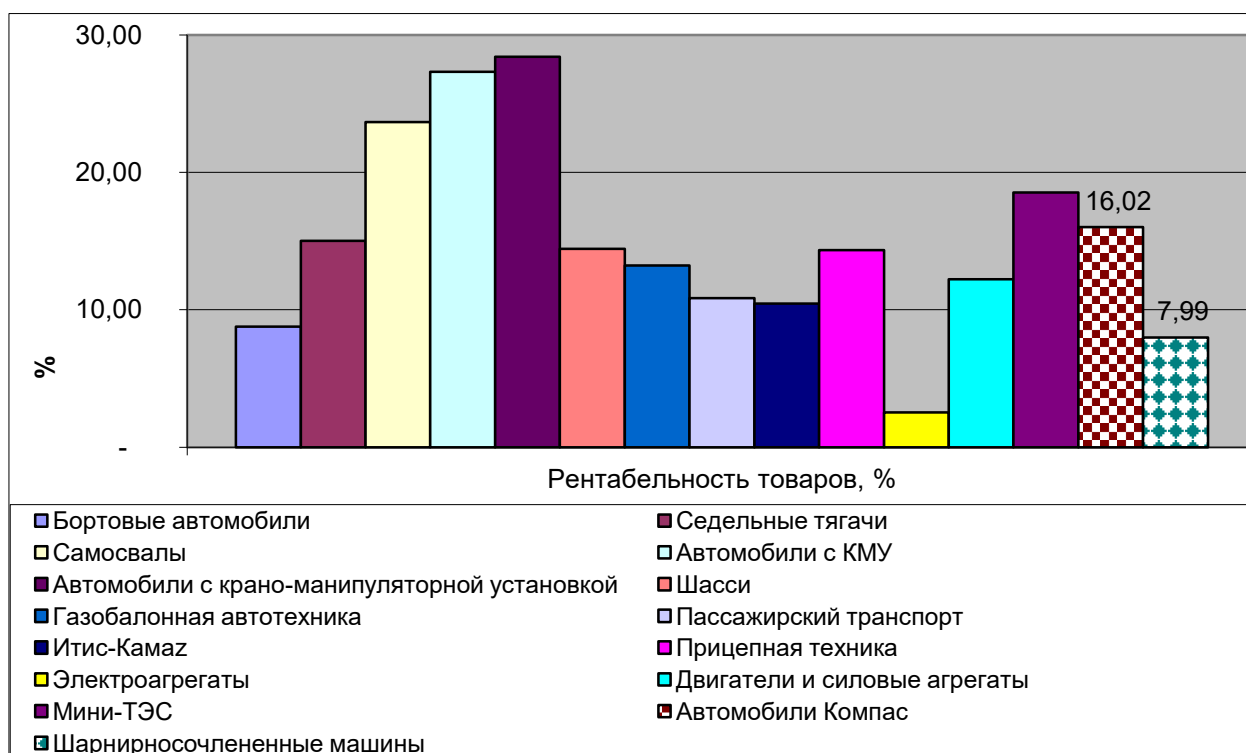


Рисунок 14 – Рентабельность продаж
ПАО «КАМАЗ» с учетом спроса на будущий год, %

Вместе с тем, выпуск шарниросочленённых машин в объёме 100 ед. Предполагает цену в размере 16 265 т. р./ед. Производство потребует осуществления расходов в размере 14.965 т. р./ед. Итоги производства предложенной товарной группы обеспечит прибыль, величина которой составит 130 000 т. р. при этом рентабельность от производства будет находиться на уровне 8 %. Высокий показатель рентабельности также интересен для рассматриваемого предприятия, однако, достаточно скромные плановые показатели прибыли, ожидаемые к получению в будущем периоде, не позволяют внедрить указанную продукцию в производство.

Тем самым, заводу рекомендуется расширение ассортимента выпускаемой продукции грузового транспорта за счёт внедрения в производство автомобилей Компас, выпуск которых будет прибыльным и рентабельным.

Разработанные мероприятия по расширению структуры ассортимента ПАО «КАМАЗ» приведет к изменению финансовых показателей, экономический эффект которых рассчитан в таблице Е.1 приложения Е. Выполненные расчёты показали, что расширение ассортимента товарных групп завода позволит повысить выручку от продажи грузового транспорта на 45 260 000 т. р. Вместе с тем, затраты на осуществление предложенных мероприятий увеличат себестоимость на 38 010 000 т. р. Итоги продаж завода вырастут за счёт оптимизации ассортиментной политики на 7 250 000 т. р. Исходя из налогообложения в размере 20 %, чистая прибыль на плановый период должна увеличиться на 5 800 000 т. р. и достигнуть отметки 16 197 245 т. р. Как следствие, предложенные мероприятия обеспечат повышение рентабельности продаж до отметки 5,5 %, что выше показателя 2023 года на 1,34 %.

Представим в графическом виде на рисунке 15 изменения на плановый период вследствие внедрения предложенных рекомендаций:

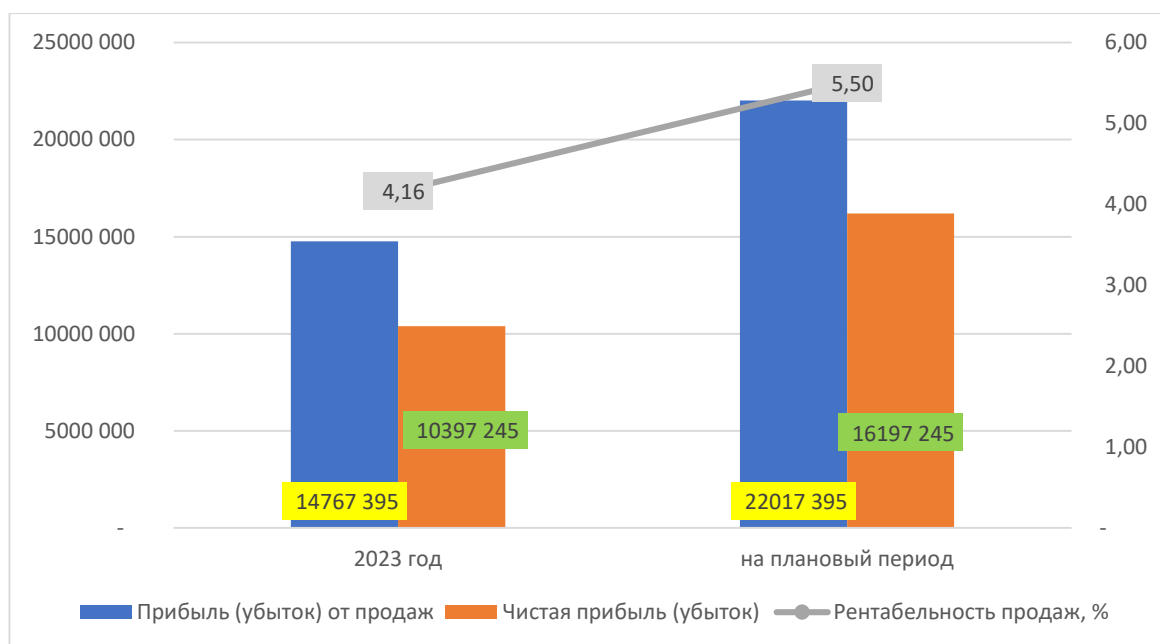


Рисунок 15 – Динамика показателей эффективности разработанных мероприятий для ПАО «КАМАЗ»

Предложены рекомендации по увеличению ассортимента завода за счёт внедрения новой товарной группы, которая предполагает производство автомобилей Компас, потребность в которых позволит повысить прибыль предприятия на 5 800 000 т. р. и будет способствовать повышению рентабельности продаж.

Заключение

Финансовый итог коммерческой организации может быть представлен прибылью или убытком. Прибыль – желательный результат работы, который можно использовать для развития бизнеса или выплат владельцам. Эффективность компании влияет на её положение на рынке, стабильность, доверие партнёров и масштабы. Важно отслеживать изменения финансовых показателей и искать способы повысить эффективность работы. Для этого нужно изучать информацию об оценке финансовых результатов и воздействующих на них факторов.

Анализ финансовых результатов дает возможность определить риски, оптимизировать финансы и разработать меры для улучшения результатов на планируемый период. Эффективность компании определяется окупаемостью инвестиций, измеряемой показателями деловой активности и рентабельностью, которая показывает размер прибыли на вложенный капитал.

Практическое исследование проведено по материалам завода по производству транспортных средств ПАО «КАМАЗ», которое специализируется на производстве грузового и спецтранспорта, а также прицепной техники и запасных частей.

Основным видом доходов ПАО «КАМАЗ» выступает выручка от реализации произведенных грузовых автомобилей, которая относится к обычной деятельности. Доходы по прочей деятельности сформированы за счет поступления излишков, выявленных по результатам инвентаризации продукции, сдаче в аренду помещений и транспорта, а также получения процентов по финансовым вложениям.

Расходами признаются все затраты, понесенные в связи с выпуском и реализацией транспорта, логистические затраты, расходы на управленческие нужды, а также прочие расходы, в состав которых входят проценты уплаченные, арендные платежи автоцентрам, а также списание брака.

Финансовые показатели завода увеличились за три года. Выручка

выросла на 43 %, достигнув 354 713 189 т. р. Затраты также возросли на 38 % до 339 945 794 т. р. Рост доходов и расходов связан с увеличением объёмов продаж и средневзвешенных цен. Производство грузовых автомобилей принесло заводу прибыль, которая в 5,5 раза превышает показатель 2021 года. Основной фактор увеличения прибыли от продаж – рост выручки, который привёл к повышению показателя за период 2021-2022 годов. Однако в следующем периоде прибыль от продаж снизилась на 5 591 400 т. р. из-за увеличения затрат на производство грузовых автомобилей. Улучшение финансового результата по выпуску грузовых автомобилей привело к значительному увеличению чистой прибыли более чем в три раза. Заметный прирост чистой прибыли за последние два года составил 7 315 201 т. р.

Низкий уровень рентабельности продаж обусловлен влиянием определённых факторов. Факторный анализ прибыли от продаж показал снижение прибыли от выпуска и реализации грузового транспорта на 5 591 400 т. р. Для увеличения прибыли необходимо пересмотреть ассортиментную политику, структуру продаж грузовиков и контролировать расходы.

Проблемы с прибылью от продажи грузового транспорта за последние два года связаны с изменением ассортимента. Необходимо провести структурный анализ ассортиментных групп. Оценка ассортиментной политики показала потребность в изменении структуры продукции из-за потребностей покупателей и санкций. Заводу нужно увеличить объём продаж через расширение ассортимента. Резерв роста прибыли от продаж – расширение ассортимента грузового транспорта с оценкой эффективности текущей продукции и оптимального товарооборота.

За счёт добавления новой ассортиментной группы «автомобили Компас» предприятие получит прибыль в размере 5 800 000 т. р. и повысит рентабельность продаж до отметки 5,50 %. Следовательно, предложенные мероприятия будут выгодны для ПАО «КАМАЗ» и экономически целесообразны.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Авдеева, Т. З. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия / Т. З. Авдеева // Научный Лидер. – 2022. – № 6(51). – С. 177-181.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 434 с.
3. Бисаева З.М. Отчет о финансовых результатах предприятия и его роль в анализе финансового состояния / З.М. Бисаева, Р.С. Маккаева Р.С. // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 1. С. 150-154.
4. Бухгалтерский учет: учебник / под общ. ред. проф. Н.Г. Гаджиева. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 581 с.
5. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 601 с.
6. Васильева А.В. Анализ финансовых результатов деятельности организаций / А.В. Васильева // Научный Лидер. 2022. № 43 (88). С. 50-53.
7. Волкова А.А. Сравнительный анализ определения доходов и расходов в налоговом и бухгалтерском учете / А.А. Волкова // В сборнике: Наука и молодежь: новые идеи и решения. материалы XIV Международной научно-практической конференции молодых исследователей. Волгоград, 2020. С. 167-169.
8. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» /Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2022 – 159 с.
9. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 335 с.
10. Дьяков И.В. Методологические основы управления финансовыми результатами деятельности организации / И. В. Дьяков, Е. А. Пасько // Актуальные исследования. – 2023. – № 5(135). – С. 111-113.

11. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. - Москва: Финансы и Статистика, 2021. - 370 с.
12. Камышанов П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 425 с.
13. Карпов В.В. Бухгалтерский учет и отчетность организаций: учеб. пособие / В.В. Карпов, Н.В. Лукина. - М.: Экономика и финансы, 2021. 612 с.
14. Кораблев Н.Е. Учет как информационная база для принятия решений по управлению финансовыми результатами организации / Н. Е. Кораблев // Научные вести. – 2023. – № 1(54). – С. 11-23.
15. Корж К.А. Формы и методы управления финансовыми результатами деятельности предприятия в современных условиях / К. А. Корж // Ceteris Paribus. – 2022. – № 12. – С. 99-102.
16. Кудинова М.Г. Проблемы управления финансовыми результатами хозяйствующих субъектов Российской Федерации в условиях экономического кризиса / М. Г. Кудинова, Р. Г. Горносталь, А. В. Столярова // Дневник науки. – 2022. – № 10(70).
17. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М.: ИД «ФОРУМ» ИНФРА-М, 2022. – 512 с.
18. Мешалкина И.В. Бухгалтерский учет: учебник / И.В. Мешалкина, Л.А. Иконова. - Минск: РИПО, 2023. - 219 с.
19. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2023. - 592с.
20. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (в ред. от 19.04.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
21. Половинкина, И.С. Управление прибылью предприятия в условиях финансовой нестабильности / И. С. Половинкина // Политика, экономика и инновации. – 2022. – № 5(46). – С. 45-47.
22. Псарева Ю.А. Проблемы анализа финансовых результатов и пути их решения / Ю. А. Псарева // Молодой ученый. – 2021. – № 49 (391). – С. 112-

115. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/391/86162/>

23. Раджабова И.Р. Основные аспекты организации бухгалтерского учета и методика анализа финансовых результатов / И.Р. Раджабова, С.Д. Тиллакмуродова // Вестник университета (Российско-Таджикский (Славянский) университет). 2022. № 1 (76). С. 31-41.

24. Райзберг Б.А. «Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. - 6-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/

25. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебн. пособие / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2023. - 284 с.

26. Табаченков А.Н. Сущность прибыли и основные методы ее управления / А. Н. Табаченков // Научно-исследовательский центр «Вектор развития». – 2022. – № 10. – С. 893-896.

27. Тюпакова Н.Н. Методика факторного анализа в оценке финансовых результатов деятельности организации / Н.Н. Тюпакова, В.А. Адамян, П.Е. Гейн, В.А. Нечаев // Вестник Академии знаний. 2022. № 51 (4). С. 311-318.

28. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 421 с.

29. Шарудина З.А. Практические аспекты анализа финансовых результатов деятельности торговой организации по данным упрощенной бухгалтерской отчетности / З.А. Шарудина // Деловой вестник предпринимателя. 2022. № 7 (1). С. 227-234.

30. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М. – 2022. – 374 с.

Приложение А **Бухгалтерская отчетность ПАО «КАМАЗ»**

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2023 г.

Организация <u>ПАО "КАМАЗ"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Производство грузовых автомобилей</u> по ОКВЭД Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Публичное акционерное общество / <u>Совместная частная и иностранная</u> <u>собственность</u> Единица измерения: <u>тыс. руб.</u> Местонахождение (адрес) <u>423827, Республика Татарстан,</u> <u>город Набережные Челны, проспект Автозаводский, 2</u>	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО ИНН _____ по ОКФС/ОКФС по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr><td colspan="3">Коды</td></tr> <tr><td colspan="3">0710001</td></tr> <tr> <td>31</td> <td>12</td> <td>2023</td> </tr> <tr><td colspan="3">00231515</td></tr> <tr><td colspan="3">1650032058</td></tr> <tr><td colspan="3">29.10.4</td></tr> <tr> <td>12247</td> <td colspan="2">34</td> </tr> <tr><td colspan="3">384</td></tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2023	00231515			1650032058			29.10.4			12247	34		384		
Коды																										
0710001																										
31	12	2023																								
00231515																										
1650032058																										
29.10.4																										
12247	34																									
384																										

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ☒ ДА ☐ НЕТ
 Наименование аудиторской организации/ ООО "ЦАТР-аудиторские услуги"
 Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации
 Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации

ИНН 7709383532
 ОГРН 1027739707203

Пояснения	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 20 <u>23</u> г.	На 31 декабря 20 <u>22</u> г.	На 31 декабря 20 <u>21</u> г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
3.1, 3.2, 3.3	Нематериальные активы	1110	248 263	165 774	36 154
3.4	Результаты исследований и разработок	1120	2 107 150	3 470 723	3 774 463
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
4.1, 4.2, 4.3, 4.4	Основные средства	1150	63 096 761	55 456 638	49 115 110
4.1	Доходные вложения в материальные ценности	1160	5 185 060	5 151 371	2 211 897
5.1, 5.2, 20.8	Финансовые вложения	1170	55 610 930	46 379 272	65 943 032
16	Отложенные налоговые активы	1180	9 485 410	8 607 238	5 481 569
3.5, 4.5, 6.3	Прочие внеоборотные активы	1190	29 019 557	20 355 858	14 530 502
	Итого по разделу I	1100	164 753 131	139 586 874	141 072 727
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
6.1, 6.2, 6.3	Заласы	1210	68 636 182	39 138 464	36 777 553
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	25 120	26 650	19 845
8.1, 8.2, 20.5	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1230.1	15 635 134	14 326 862	43 049
8.1, 8.2, 20.5	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	1230.2	94 162 632	56 847 661	48 582 628
5.1, 20.8	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	26 806 888	30 372 406	26 752 325
10	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	65 191 055	39 866 582	10 820 269
7	Прочие оборотные активы	1260	26 826	36 030	59 435
	Итого по разделу II	1200	260 683 837	180 614 655	123 055 104
	БАЛАНС	1600	425 436 968	320 201 529	264 127 831

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ПАО «КАМАЗ» по состоянию на 31.12.2023 г.

Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 20 23 г.	На 31 декабря 20 22 г.	На 31 декабря 20 21 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
11	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	35 361 478	35 361 478	35 361 478
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
11	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	4 198 424
11	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	33 830 000	33 830 000	13 580 000
11	Резервный капитал	1360	1 768 074	1 768 074	1 698 016
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	31 239 698	19 837 957	5 430 933
	Итого по разделу III	1300	102 199 250	90 797 508	60 268 851
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
8.3, 20.7	Заемные средства	1410	108 201 276	100 153 332	80 138 568
16	Отложенные налоговые обязательства	1420	9 496 086	8 116 127	5 572 165
12.1	Оценочные обязательства	1430	5 600 508	5 043 626	5 423 011
21	Доходы будущих периодов	1440	5 197 101	4 112 149	3 245 723
8.3	Прочие обязательства	1450	5 147 725	9 887 540	807 933
	Итого по разделу IV	1400	133 642 696	127 312 774	95 187 400
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
8.3, 9, 20.7	Заемные средства	1510	39 862 773	25 309 319	33 930 995
8.3, 8.4, 20.6	Кредиторская задолженность	1520	139 926 759	68 947 691	68 727 291
21	Доходы будущих периодов	1530	16 589	10 685	600
12.1	Оценочные обязательства	1540	8 970 736	7 349 533	6 012 694
8.3	Прочие обязательства	1550	798 163	474 018	-
	Итого по разделу V	1500	189 595 022	102 091 246	108 671 580
	БАЛАНС	1700	425 436 968	320 201 529	264 127 831

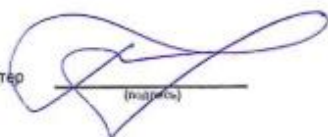
Руководитель


(подпись)

С.А.Коголин

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер


(подпись)

Т.И.Кундер

(расшифровка подписи)

* 06 " февраля 20 24 г.

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ПАО «КАМАЗ» по состоянию на 31.12.2023 г.

Продолжение Приложения А

Отчет о финансовых результатах за 2023 год

Организация <u>ПАО "КАМАЗ"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Производство грузовых автомобилей</u> Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Публичное акционерное общество / Совместная частная и иностранная собственность _____ Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по _____ ОКВЭД 2 _____ по ОКФС/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="3">Коды</td></tr> <tr><td colspan="3">0710002</td></tr> <tr> <td style="width: 33.33%;">31</td><td style="width: 33.33%;">12</td><td style="width: 33.33%;">2023</td></tr> <tr><td colspan="3">00231515</td></tr> <tr><td colspan="3">1650032058</td></tr> <tr><td colspan="3">29.10.4</td></tr> <tr> <td>12247</td><td>34</td><td></td></tr> <tr><td colspan="3">384</td></tr> </table>	Коды			0710002			31	12	2023	00231515			1650032058			29.10.4			12247	34		384		
Коды																										
0710002																										
31	12	2023																								
00231515																										
1650032058																										
29.10.4																										
12247	34																									
384																										

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
13, 18, 20.3	Выручка	2110	354 713 189	266 318 419
21	Прочие поступления	2115	317 800	960 450
14, 18	Себестоимость продаж	2120	(319 259 082)	(231 091 658)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	35 771 907	36 187 211
14, 18	Коммерческие расходы	2210	(9 188 179)	(6 221 716)
14	Управленческие расходы	2220	(11 498 533)	(8 646 250)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	15 085 195	21 319 245
5.1, 20.9	Доходы от участия в других организациях	2310	1 987 998	1 901 473
	Проценты к получению	2320	6 153 494	6 013 029
15	Проценты к уплате	2330	(7 637 047)	(9 370 766)
15, 20.3	Прочие доходы	2340	13 739 350	20 920 966
15	Прочие расходы	2350	(15 346 107)	(36 568 648)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	13 982 883	4 217 299
16	Налог на прибыль	2410	(962 489)	1 189 133
16	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(472 748)	(646 734)
16	отложенный налог на прибыль	2412	(489 741)	1 835 867
	Прочее	2460	(317 351)	(18 590)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	12 703 043	5 387 842

Рисунок А.3 – Отчет о финансовых результатах ПАО «КАМАЗ» за 2023 год

Продолжение Приложения А

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	12 703 043	5 387 842
17	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0,01796	0,00762
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель


(подпись)

С.А.Когогин

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер


(подпись)

Т.И.Киндер

(расшифровка подписи)

* 06 * февраля 20 24 г.

Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах ПАО «КАМАЗ» за 2023 год

Продолжение Приложения А

Отчет о финансовых результатах за 2021 год

Организация <u>ПАО "КАМАЗ"</u>		Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	0710002		
Вид экономической деятельности		по ОКПО	31	12	2021
деятельности <u>Производство грузовых автомобилей</u>		ИНН	00231515		
Организационно-правовая форма/форма собственности		по	1650032058		
Публичное акционерное общество / Совместная частная и иностранная собственность		ОКВЭД 2	29.10.4		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКОПФ/ОКФС			
		по ОКЕИ	12247	34	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
13, 18, 20.3	Выручка	2110	248 389 212	185 868 017
21	Прочие поступления	2115	1 557 032	1 020 625
14, 18	Себестоимость продаж	2120	(230 732 844)	(169 066 430)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	19 213 400	17 822 212
14, 18	Коммерческие расходы	2210	(6 462 490)	(5 427 712)
14	Управленческие расходы	2220	(8 504 040)	(7 049 083)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 246 870	5 345 417
5.1, 20.9	Доходы от участия в других организациях	2310	586 519	474 684
	Проценты к получению	2320	3 517 407	3 703 118
	Проценты к уплате	2330	(6 245 046)	(6 135 088)
15, 20.3	Прочие доходы	2340	9 970 723	6 271 437
15	Прочие расходы	2350	(7 156 683)	(8 435 998)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 919 790	1 223 570
16	Налог на прибыль	2410	(732 512)	272 491
16	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(6 607)	-
16	отложенный налог на прибыль	2412	(725 905)	272 491
	Прочее	2460	(130 602)	49 154
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 056 676	1 545 215

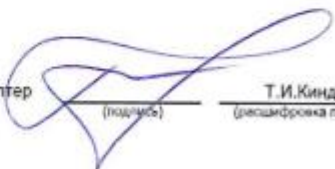
Рисунок А.5 – Отчет о финансовых результатах ПАО «КАМАЗ» за 2021 год

Продолжение Приложения А

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
11	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	2 062	255 171
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	4 058 738	1 800 386
17	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0,00574	0,00218
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  С.А.Когин
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер  Т.И.Киндер
(подпись) (расшифровка подписи)

" 28 " февраля 20 22 г.

Рисунок А.6 – Отчет о финансовых результатах ПАО «КАМАЗ» за 2021 год

Приложение Б

Основные технико-экономические показатели

Таблица Б.1 – Основные технико-экономические показатели ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Абсолютные отклонения (+,-)		Темп роста, %	
				2022 к 2021	2023 к 2022	2022 к 2021	2023 к 2022
Выручка, тыс. руб.	248 389 212	266 318 419	354 713 189	17 929 207	88 394 770	107	133
Общие затраты, тыс. руб.	245 699 374	245 959 624	339 945 794	260 250	93 986 170	100	138
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 689 838	20 358 795	14 767 395	17 668 957	- 5 591 400	757	73
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 056 676	5 387 842	12 703 043	1 331 166	7 315 201	133	236
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:							
основных средств	46 545 445	52 285 874	59 276 700	5 740 430	6 990 826	112	113
оборотных средств	107 200 626	151 834 880	220 649 246	44 634 254	68 814 367	142	145
дебиторской задолженности	1 646 528	7 184 956	15 080 998	5 538 428	7 896 043	436	210
кредиторской задолженности	59 475 885	68 837 491	104 437 225	9 361 606	35 599 734	116	152
собственного капитала	53 637 620	75 533 180	96 498 380	21 895 560	20 965 200	141	128
активов	238 210 062	292 164 680	372 819 258	53 954 618	80 654 578	123	128
Среднесписочная численность работников, чел.	28 639	28 305	27 255	- 334	- 1 050	99	96
Среднемесячная зарплата 1 сотрудника, руб.	66 566	69 899	101 577	3 332	31 679	105	145
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	22 876 769	23 741 798	33 221 919	865 029	9 480 121	104	140

Приложение В

Оценка эффективности деятельности

Таблица В.1 – Оценка эффективности деятельности ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг.

Показатель	2021	2022	2023	Абсолютные отклонения (+,-)		Темп роста, %	
				2022 к 2021	2023 к 2022	2022 к 2021	2023 к 2022
Фондоотдача, руб./руб.	5,34	5,09	5,98	- 0,24	0,89	95	117
Оборачиваемость:							
оборотных средств, обороты	2,32	2,06	1,90	- 0,26	- 0,15	89	93
дни	155	175	189	20	14	113	108
дебиторской задолженности, обороты	150,86	37,07	23,52	-113,79	- 13,55	25	63
дни	2	10	15	7	6	407	158
кредиторской задолженности, обороты	4,13	3,57	3,26	- 0,56	- 0,32	86	91
дни	87	101	111	14	10	116	110
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, п. п.	0,03	0,10	0,14	0,08	0,04	377	138
Производительность труда, тыс. руб./чел.	8 673	9 409	13 015	736	3 606	108	138
Рентабельность продаж, %	1,08	7,64	4,16	6,56	- 3,48	-	-
Рентабельность собственного капитала, %	7,56	7,13	13,16	- 0,43	6,03	-	-
Рентабельность активов, %	1,70	1,84	3,41	0,14	1,56	-	-

Приложение Г

Анализ динамики и структуры финансовых результатов

Таблица Г.1 – Анализ динамики и структуры финансовых результатов ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.		Относительное изменение, %	
	2021	2022	2023	2022/ 2021	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2021
1. Выручка	248 389 212	266 318 419	354 713 189	17 929 207	88 394 770	107,22	133,19
Прочие поступления	1 557 032	960 450	317 800	-596 582	-642 650	61,68	33,09
2. Расходы по обычным видам деятельности	245 699 374	245 959 624	339 945 794	260 250	93 986 170	100,11	138,21
Себестоимость продаж	230 732 844	231 091 658	319 259 082	358 814	88 167 424	100,16	138,15
Коммерческие расходы	6 462 490	6 221 716	9 188 179	-240 774	2 966 463	96,27	147,68
Управленческие расходы	8 504 040	8 646 250	11 498 533	142 210	2 852 283	101,67	132,99
3. Прибыль (убыток) от продаж	4 246 870	21 319 245	15 085 195	17 072 375	-6 234 050	502,00	70,76
4. Прочие доходы и расходы	3 400 559	-13 744 209	381 241	-17 144 768	14 125 450	-404,17	-2,77
доходы от участия в других организациях	586 519	1 901 473	1 987 998	1 314 954	86 525	324,20	104,55
прочие доходы	9 970 723	20 920 966	13 739 350	10 950 243	-7 181 616	209,82	65,67
прочие расходы	7 156 683	36 566 648	15 346 107	29 409 965	-21 220 541	510,94	41,97
5. Проценты к получению	-2 727 639	-3 357 737	-1 483 553	-630 098	1 874 184	123,10	44,18
к уплате	3 517 407	6 013 029	6 153 494	2 495 622	140 465	170,95	102,34
6. Прибыль до налогообложения	6 245 046	9 370 766	7 637 047	3 125 720	-1 733 719	150,05	81,50
7. Налоги	4 919 790	4 217 299	13 982 883	-702 491	9 765 584	85,72	331,56
8. Чистая прибыль (убыток)	863 114	-1 170 543	1 279 840	-2 033 657	2 450 383	135,62	-109,34
	4 056 676	5 387 842	12 703 043	1 331 166	7 315 201	132,81	235,77

Приложение Д

Анализ динамики и структуры доходов и расходов

Таблица Д.1 – Анализ динамики и структуры доходов и расходов
ПАО «КАМАЗ» за период 2021-2023 гг.

Показатели	2021г.		2022г.		2023г.		Абсолютное отклонение, ±		Темп роста, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. веса, %	
1. Доходы, всего, в т.ч.	264 020 893	100	296 114 337	100	376 911 831	100	112 890 938	-	127,29
1.1. Доходы от обычных видов деятельности	249 946 244	95	267 278 869	90	355 030 989	94	105 084 745	(0)	142,04
выручка	248 389 212	94	266 318 419	90	354 713 189	94	106 323 977	0	142,81
прочие поступления	1 557 032	1	960 450	0	317 800	0	- 1 239 232	(1)	20,41
1.2. Прочие доходы, из них	14 074 649	5	28 835 468	10	21 880 842	6	7 806 193	0	155,46
доходы от участия в деятельности других организаций	586 519	4	1 901 473	7	1 987 998	9	1 401 479	5	338,95
- проценты к получению	3 517 407	25	6 013 029	21	6 153 494	28	2 636 087	3	174,94
-прочие	9 970 723	71	20 920 966	73	13 739 350	63	3 768 627	- 8	137,80
2. Расходы, в т.ч.	259 101 103	100	291 897 038	100	362 928 948	100	71 031 910	-	124,33
2.1. Расходы по обычным видам деятельности	245 699 374	95	245 959 624	84	339 945 794	94	94 246 420	-1	138,36
2.2. Прочие расходы, из них	13 401 729	1	45 937 414	2	22 983 154	6	9 581 425	6	171,49
- проценты к уплате	6 245 046	47	9 370 766	20	7 637 047	33	1 392 001	-13	122,29
- прочие	7 156 683	53	36 566 648	80	15 346 107	67	8 189 424	13	214,43
3. Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов	1,02	х	1,01	х	1,04	х	0,02	х	х
4. Отношение доходов от обычной деятельности к соответствующей сумме расходов	1,02	х	1,09	х	1,04	х	0,03	х	х
5. Отношение прочих доходов к прочим расходам	1,05	х	0,63	х	0,95	х	-0,10	х	х

Приложение Е

Прогнозный Отчет о финансовых результатах

Таблица Е.1 – Прогнозный Отчет о финансовых результатах ПАО «КАМАЗ» на основе предложенных мероприятий, т. р.

Показатели	2023 год	После внедрения мероприятий	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп при роста, %
Выручка от продаж	354 713 189	399 973 189	45 260 000	12,76
Себестоимость продаж	319 259 082	357 269 082	38 010 000	11,91
Валовая прибыль	35 454 107	42 704 107	7 250 000	20,45
Управленческие расходы	9 188 179	9 188 179	-	-
Расходы на реализацию	11 498 533	11 498 533	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	14 767 395	22 017 395	7 250 000	49,09
Проценты к получению	6 153 494	6 153 494		
Проценты к уплате	7 637 047	7 637 047	-	-
Прочие доходы	13 739 350	13 739 350	-	-
Прочие расходы	15 346 107	15 346 107	-	-
Прибыль до налогообложения	11 677 085	18 927 085	7 250 000	62,09
Налог и прочее	1 279 840	2 729 840	1 450 000	113,30
Чистая прибыль (убыток)	10 397 245	16 197 245	5 800 000	(51,21)
Рентабельность продаж, %	4,16	5,50	1,34	-