

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 учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ прибыли и рентабельности организации

Обучающийся

А.А. Чумак

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Н.А. Ярыгина

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

Тольятти 2025

Аннотация

В бакалаврской работе рассматривается решение актуальной проблемы анализа прибыли и рентабельности организации (на примере ПАО «КуйбышевАзот»). Анализируя прибыльность, компания может своевременно определить и решить возникающие финансовые и управленческие проблемы, что является ключом к поддержанию финансового здоровья и успешности бизнеса. Это подчеркивает важность показателей прибыли в оценке эффективности и деловой компетентности организации.

Целью бакалаврской работы является на основании анализа финансовых результатов выявить резервы повышения прибыли и рентабельности организации.

В исследовании решаются следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности предприятия;
- проанализировать прибыль и рентабельность и дать оценку их эффективности на примере конкретного предприятия;
- разработать пути эффективного управления прибылью и рентабельностью.

Бакалаврская работа имеет новизну и практическую значимость; работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы (источников) и приложений.

Текст бакалаврской работы изложен на 69 страницах. Текст работы иллюстрирует 27 таблиц и 14 рисунков.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности предприятия .	7
1.1 Понятие, сущность прибыли и рентабельности предприятия.....	7
1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности предприятия	13
2 Анализ прибыли и рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «КуйбышевАзот».....	26
2.2 Анализ прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот».....	28
3 Пути повышения прибыли и рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот».....	63
3.1. Разработка мероприятий повышения прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот».....	63
3.2 Экономическая эффективность разработанных мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот»	66
Заключение	69
Список используемой литературы	72
Приложение А Классификация прибыли	75
Приложение Б Функции прибыли предприятия	76
Приложение В Факторы, влияющие на динамику прибыли и рентабельности	77
Приложение Г Классификация внутренних факторов	78
Приложение Д Резервы роста эффективности деятельности организации ..	79
Приложение Е Отчет о финансовых результатах 2023г.	80
Приложение Ж Бухгалтерский баланс на 2021г.	81
Приложение И Отчет о финансовых результатах за 2021год	83
Приложение К Мероприятия по увеличению прибыли и повышения рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот».....	84
Приложение Л Алгоритм закупки на B2B-Center.....	85
Приложение М Этапы работы с клиентами	86

Введение

Актуальность темы: важность изучаемой проблематики вытекает из факта, что в рыночной экономике производительность бизнеса, вне зависимости от типа собственности и сектора, преимущественно измеряется через его способность генерировать прибыль. С этой точки зрения, эффективное управление доходами и затратами в пределах коммерческой структуры представляет собой основополагающий аспект финансовой стратегии.

«Использование доходов как основного критерия для анализа активности и финансового положения предприятия играет ключевую роль в его развитии. Это не только отражает успехи в бизнесе, но и указывает на экономическую устойчивость организации» [9]. «Когда компании сосредотачиваются на увеличении прибыльности, это ведет к расширению производства, совершенствованию качества товаров, а также более эффективному использованию ресурсов. Повышение значимости доходов приводит к тому, что предприятия стремятся не только к росту общей прибыли, но и к максимизации той ее части, которая может быть использована для инвестиций в развитие и благополучие сотрудников, основываясь на оценке их вклада. Этот процесс подкрепляется системой распределения прибыли, которая стимулирует интерес к улучшению бизнес-процессов на всех уровнях» [5].

«Значимость прибыли в поддержке улучшения производственной эффективности и мотивации сотрудников к достижению отличных результатов в работе их организации неоспорима. Повышение интереса к дальнейшему укреплению функций прибыли как стимула и средства распределения требует доработки процессов ее распределения» [22]. Однако просто опираться на прибыль как показатель успешности работы компании недостаточно, ввиду того что высокая прибыль не всегда свидетельствует о ее эффективности. В этом контексте для адекватной оценки того, насколько

эффективно используются ресурсы, предпочтение следует отдавать использованию такого показателя, как рентабельность, что позволяет учитывать относительную эффективность затраченных средств [1].

Индикаторы доходности отражают, насколько эффективно функционирует компания в целом и насколько прибыльными являются её различные сферы деятельности.

Вместе с тем, прибыль субъекта предпринимательской деятельности не является гарантированной. Для ее получения руководство предприятия должно приложить максимум усилий на всех уровнях управления для увеличения потенциальных возможностей предприятия. В этом и заключается актуальность темы управления прибылью организации [3].

Управление прибылью включает в себя анализ и принятие решений относительно ее создания, распределения и использования по назначению. Такой системный подход к управлению прибылью обеспечивает максимизацию ее абсолютной величины и стабильность формирования во времени, что является главной целью любой коммерческой организации.

Целью выпускной квалификационной работы является на основании анализа финансовых результатов выявить резервы повышения прибыли и рентабельности организации.

В соответствии с целью работы были определены следующие задачи исследования:

- раскрыть теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности предприятия;
- проанализировать прибыль и рентабельность и дать оценку их эффективности на примере конкретного предприятия;
- разработать пути эффективного управления прибылью и рентабельностью.

Объектом исследования является ПАО «КуйбышевАзот».

Предметом исследования выступают экономические отношения в сфере управления прибылью и рентабельностью предприятия.

Теоретической и методологической основой данной работы послужили научные и методические труды российских авторов, опубликованные в периодических изданиях.

Практическая значимость результатов заключается в возможности их непосредственного применения для анализа прибыли и рентабельности в ПАО «КуйбышевАзот». Предложенные мероприятия и рекомендации могут быть использованы и в других компаниях для анализа прибыли и рентабельности.

Кроме того, использовались материалы нормативно-правовых актов, публичная информация по теме исследования, интернет-ресурсы, финансовая (бухгалтерская) отчетность ПАО «КуйбышевАзот».

В работе использовались следующие методы исследования: методы системного и комплексного подхода; экономические методы исследования: метод прямого счета; сравнения, абсолютные, относительные и средние величины, группировки, графики, методы горизонтального и вертикального анализа, факторный анализ; метод наблюдения, опроса.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов, разделенных на параграфы, введения, заключения, списка использованных источников.

1 Теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности предприятия

1.1 Понятие, сущность прибыли и рентабельности предприятия

«Показатель прибыли служит индикатором общей эффективности работы компании, отражая итоговую выгоду от её деятельности через разницу между заработанными доходами и понесёнными издержками» [27]. Она играет ключевую роль в экономической теории, демонстрируя успешность бизнес-операций. «Увеличение прибыли способствует не только капиталовложениям в развитие активов и повышению их стоимости для владельцев, но и к росту выплат дивидендов» [15].

Рассмотрение экономической сущности прибыли начнем с исследования определений этого понятия, которые даются ему в научных трудах и публикациях (таблица 1).

Таблица 1 - Исследование определений понятия «прибыль»

Автор	Определения
Белобтецкий И.А	«Прибыль — это доходы в виде денег, которые накапливают учреждения различных владельческих формаций, представляют собой прибыль» [4, с. 40].
Алёшкина А.М.	«Прибыль - продукт труда, присваиваемый капиталистом» [2, с. 82].
Грибов В.Д.	Прибыль - «достижение финансового успеха, выражающееся в положительном результате, играет ключевую роль в выполнении целей предпринимательских структур» [10, с. 448].
Карпушов С.В.	«В сущности, чистая прибыль возникает как результат деятельности в области физического производства через применение ресурсов предпринимательства» [12, с. 226].
Новак М.А.	«Прибыль является сложным экономическим показателем, который отражает итоги деятельности в финансово-экономической сфере. Она вычисляется как разность между доходами от продажи товаров или услуг и издержками, связанными с их производством и реализацией, выраженная в денежной форме» [19, с. 82].
Опарина Т.А.	«Прибыль является мерилем успешности и ключевым показателем для определения чистой прибыли организации, служа основой для создания разнообразных финансовых ресурсов» [20, с. 366].

Изучая концепцию, предложенную Белобтецкий И.А. и его командой, можно признать, что «стремление организаций к накоплению средств является очевидным, но не каждое накопление можно однозначно квалифицировать как прибыль. Ведь примером может служить ситуация, когда средства накапливаются в резервном фонде компании благодаря внесениям от учредителей, что напрямую не связано с получением прибыли» [4, с.40].

Классификация прибыли представлена в приложении А на рисунке А.1.

Грибов В.Д. [10, с.448] внес свой вклад в экономическую науку, представив определение в рамках своей работы над теорией трудовой стоимости.

Грибов В.Д. пришел к выводу, что «источниками любого дохода и меновой стоимости являются заработная плата, прибыль и рента» [10, с.448]. Он указал, что в стоимость произведенной продукции включается не только стоимость материалов, но и оплата труда работников, а также расходы на использование общего капитала, который предприниматель инвестирует в производственный процесс через заработные платы и стоимость материалов.

Взгляд Алёшкиной А.М. [2, с.82] на прибыль подчеркивает ее важность как финансового актива, который не только маркирует успешное развитие хозяйственных субъектов, но и служит ключом к их будущему процветанию через реинвестирование. С другой стороны, исследование, проведенное Грибовым В.Д. [10, с.448], подтверждает, что прибыль, возникающая на завершающем этапе операционной деятельности, отражает эффективность работы предприятия.

Основные аспекты экономической природы прибыли подчеркиваются в трудах Карпушова С.В., который предоставляет «глубокий анализ данного понятия. Согласно их тезисам, прибыль выступает в качестве чистой финансовой выгоды, получаемой предприятием в ходе его коммерческой деятельности. Важно отметить, что прибыль измеряется исключительно в денежном эквиваленте, что делает ее отличной от дохода, который может быть выражен как в денежной, так и в материальной форме» [12, с.226].

«Автор приходит к пониманию прибыли как многогранного понятия, исходя из наличия её многообразных форм. В приложении Д на рисунке Д.5 демонстрирует разделение прибыли на категории» [17].

В рамках бухгалтерского учета на предприятии различают несколько видов доходности:

- основываясь на разности между совокупными доходами и издержками на создание продуктов или предоставление услуг, определяется грубая доходность. Этот критерий дает возможность оценить экономическую целесообразность трат на производство;
- доход от реализации формируется за счет вычитания из грубой доходности затрат на выполнение коммерческих и управленческих функций. В случае если результат оказывается отрицательным, это свидетельствует о финансовых потерях, понесенных в процессе продаж.

«Окончательная оценка производительности бизнеса выражается через чистую прибыль, которая определяется вычитанием налога на прибыль из общего дохода предприятия, уже скорректированного на изменения в отложенных активах и обязательствах. Это значение отражает сумму, оставшуюся после уплаты налогов из доходов, полученных от любой деятельности компании» [10].

«Прибыль, заработанная предприятием, частично реинвестируется для поддержания и развития бизнеса, известная как нераспределенная прибыль, в то время как другая часть используется для выплаты дивидендов владельцам и акционерам. Прибыль предприятия складывается из нескольких ключевых источников, включая доходы от продажи своих товаров или услуг, прибыль от продажи активов, а также другие виды доходов» [23].

Прибыль в экономическом контексте выражается через её функции, подчёркивая её роль как экономической категории (приложение Б рисунок Б.2).

На рисунке Б.2 изображены различные функции прибыли компании, которые зависят от интересов определенных групп потребителей прибыли. «В контексте управления бизнесом, две функции прибыли выделяются как особенно значимые — это стимулирующая и оценочная роли» [20]. Прибыль играет центральную роль, поскольку она обеспечивает возможность для компании самостоятельно финансировать свою деятельность.

«Доходность бизнеса является зеркалом сложных экономических процессов» [7]. Это включает в себя взаимоотношения по оплате труда между работниками и их начальством, общение компаний с правительством по вопросам бюджетных и инвестиционных взаимодействий, а также взаимосвязь бизнесменов с доступом к инвестициям.

«Следовательно, доход, который приносит бизнес, должен не только обеспечивать удовлетворение всех финансовых обязательств предпринимателя, но также удовлетворять стремления владельцев к получению увеличивающегося дохода» [25].

«Функция, оценивающая прибыль, играет ключевую роль в анализе эффективности операций предприятия, поскольку она комплексно отражает объем производства и помогает оценить, насколько успешно функционирует бизнес в целом. В то время как концепция «рентабельности» часто рассматривается в контексте «прибыльности» или «доходности» многими исследователями, существует также ряд альтернативных мнений» [11].

«Для оценки эффективности работы компании используется серия критериев, основывающихся на ее доходности. Различные аспекты бизнеса, будь то предпринимательская, производственная или инвестиционная деятельность, анализируются через показатели их рентабельности» [16].

«Эффективное использование части капитала, которая находится в собственности учредителей компании, отражается через показатель рентабельности собственного капитала. Для его улучшения существуют различные методы: наращивание финансов за счет заемных средств;

повышение стоимости акций компании на фондовом рынке; сокращение объема капитала, принадлежащего акционерам» [5].

«Рентабельность, как показатель, иллюстрирует способность организации, будь то компания, фирма или предприятие, генерировать доходы из своих коммерческих операций. Этот критерий демонстрирует, насколько компетентно управление способно максимизировать прибыль, оптимизируя применение доступных на рынке ресурсов» [6].

«В рамках предприятия существуют определенные аспекты, которые оно может контролировать напрямую» [13]. Эти аспекты включают в себя эффективность управленческой команды и их компетенции, степень, в которой продукция может конкурировать на рынке, как организованы процессы производства и труда, а также их продуктивность. Кроме того, важным является текущее состояние планирования в финансовом и производственном аспектах и насколько эффективно оно выполняется в приложении В на рисунке В.3.

«Экономические результаты предприятий формируются под влиянием множества многообразных факторов» [16]. Для достижения устойчивости и успешности в финансово-хозяйственной деятельности предприятия должны учитывать и адаптироваться к изменяющимся условиям как внешней среды, так и внутриотраслевым аспектам, приложение Г рисунок Г.4.

«Эта систематизация предоставляет инструменты для воздействия на элементы, оказывающие влияние на итоговую эффективность работы компаний. Эффективное руководство способствует стабильности выпуска товаров, их производственному усовершенствованию, уменьшению или поддержанию производственных расходов на уровне, способном конкурировать на рынке. В ходе анализа отдельных элементов, оказывающих воздействие на размер прибыли, обнаруживается потенциал для ее повышения. Ключевые элементы, определяющие размер заработанной прибыли, включают - увеличение объемов изготовления и продажи товаров – при значительной доле фиксированных расходов в стоимости товара» [18].

Для повышения доходности предприятия важно рассмотреть различные стратегии, среди которых:

- «увеличение стоимости товаров во время инфляционных периодов может способствовать росту прибыли благодаря воздействию на ценообразование» [24];
- оптимизация издержек производства через эффективное управление и контроль над расходами позволяет сохранить качество продукции при снижении её себестоимости;
- «адаптация и обновление предлагаемых товаров и услуг в соответствии с текущими требованиями рынка, что особенно критично в моменты экономических спадов, когда финансовые возможности потребителей уменьшаются» [3].

Рост продаж, сокращение издержек производства, эксплорация новых территорий для сбыта, улучшение стандартов качества товаров, ускорение процесса доставки продукции до конечного потребителя и наращивание стоимости товаров Рисунок А.1.

«Идентификация и использование возможностей для повышения экономических результатов предприятия является основой для изучения его доходности и операционной эффективности» [8].

Ключ к повышению экономической отдачи лежит в определении и активации этих потенциалов в контексте производственной деятельности.

«Методы экономического воздействия и мотивации, включая оптимизацию тарифов, изменение подходов к заработной плате, повышение эффективности использования оборотных активов и другие аспекты» [11].

«Экономический показатель играет ключевые роли в распределении ресурсов, мотивации участников и оценке эффективности бизнеса, стремясь удовлетворить интересы различных сторон» [14].

1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности предприятия

«Для улучшения рентабельности и прибыльности необходимо начать с их анализа. Анализировать прибыль — значит оценивать текущий уровень доходов компании, выявлять факторы, влияющие на изменения в доходности. В ходе анализа прибыли необходимо выполнить следующие действия: оценить, насколько хорошо был выполнен план и как изменились финансовые результаты; разобраться в составе и структуре прибыли» [21].

«Анализируются и оцениваются качественные аспекты доходности, а также исследуются траектории и масштабы, которые играют роль в распределении доходов. В процессе выясняется, какие элементы могут способствовать увеличению доходов» [26]. Помимо этого, внимание уделяется количественным показателям, отражающим, как различные факторы влияют на прибыль. На основе собранной информации формулируются стратегические советы, целью которых является не только улучшение распределения прибыли, но и создание условий для будущего роста предприятия.

«Чтобы оценить доходность бизнеса, аналитики опираются на данные, предоставляемые бухгалтерским балансом (известным как форма №1) и отчётом о доходах и расходах (форма №2)» [29]. «Анализ основывается на комплексном подходе, включающем в себя вертикальное и горизонтальное изучение процессов генерации и распределения доходов; вычисление скорости изменений для отдельных статей; определение как абсолютных, так и относительных колебаний; проведение структурного анализа; а также оценку показателей рентабельности через расчёт соответствующих коэффициентов» [23].

«Доходы, заработанные от бизнес-операций, зависят от широкого спектра элементов. Эти элементы включают в себя, но не ограничиваются, изменениями в объемах продаж, ассортиментом товаров (С), стратегиями ценообразования, стоимостью закупки ресурсов, включая сырье и топливо, а также расходами на энергию и логистику» [28]. Расчет прибыли в торговле

осуществляется путем вычисления разности между общим объемом выручки и суммой всех производственных расходов, где нетто-прибыль (П) представляет собой разницу между общим доходом и полной суммой издержек.

$$П = В - С, \quad (1)$$

Методика формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции состоит следующем:

Расчет общего изменения прибыли $\Delta П$ от реализации продукции:

$$\Delta П = П_{\text{Отч}} - П_{\text{Баз}}, \quad (2)$$

где $П_{\text{Отч}}$ – прибыль отчетного года, т. р.;

$П_{\text{Баз}}$ – прибыль базисного года, т. р.

Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию:

$$\Delta П1 = В11 - В01, \quad (3)$$

где $В11$ – реализация в отчетном году в ценах отчетного года, т. р.;

$В01$ – реализация в отчетном году в ценах базисного года, т. р.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta П2 = П_{\text{Баз}} \times (К1 - 1), \quad (4)$$

где $К1$ – коэффициент роста объема реализации продукции,

$$K1 = \frac{C10}{C0}, \quad (5)$$

где $C10$ – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода, т. р.;

$C0$ – себестоимость базисного года (периода), т. р.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции:

$$\Delta ПЗ = П_{БАЗ} \times (K2 - K1), \quad (6)$$

где $K2$ – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам,

$$K2 = \frac{B10}{B0}, \quad (7)$$

где $B10$ – реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода, т. р.;

$B0$ – реализация в базисном периоде, т. р.

Расчет влияния на прибыль экономии и от снижения себестоимости продукции:

$$\Delta П4 = C10 - C1, \quad (8)$$

где $C10$ – себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода, т. р.;

$C1$ – фактическая себестоимость реализованной продукции

отчетного периода, т. р.

Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе затрат:

$$\Delta П5 = C0 \times K2 - C10, \quad (9)$$

Для проведения факторного анализа чистого финансового результата используем следующую факторную модель:

$$\text{ЧФР} = В - С - КР - УР + ДУ + ПП - ПУ + ПД - ПР - НП, \quad (10)$$

где В – выручка, т. р.;

С – себестоимость, т. р.;

КР – коммерческие расходы, т. р.;

УР – управленческие расходы, т. р.;

ДУ – доходы от участия в других организациях, т. р.;

ПП – проценты к получению, т. р.;

ПУ – проценты к уплате, т. р.;

ПД – прочие доходы, т. р.;

ПР – прочие расходы, т. р.;

НП – налог на прибыль, т. р.

Изменение финансовых результатов целесообразно сопоставить с динамикой других показателей, характеризующих финансовое состояние компании. В соответствии с «золотым правилом экономики» должно соблюдаться соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{В} > T_{А} > 100\%, \quad (11)$$

где T_{Π} – темп прироста чистой прибыли, %;

T_v – темп прироста выручки, %;

T_a – темп прироста активов, %.

Показатель рентабельности продаж характеризует, сколько к. прибыли от продаж генерирует 1 руб., получаемый компанией в составе выручки. Расчет данного показателя ведется по формуле:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{П}_{\text{ПР}}}{\text{В}} \times 100, \quad (12)$$

где $\text{П}_{\text{ПР}}$ – прибыль от продаж, т. р.,

В – выручка, т. р.

Для проведения факторного анализа рентабельности продаж формируем факторную модель:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{П}_{\text{ПР}}}{\text{В}} = \frac{\text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР}}{\text{В}} \times 100, \quad (13)$$

где С – себестоимость, т. р.,

КР – коммерческие расходы, т. р.,

УР – управленческие расходы, ты. руб.

Для проведения факторного анализа используем способ цепных подстановок. Этот способ предполагает выполнение ряда вспомогательных расчетов:

$$R_{\text{ПР}}^{\text{БАЗ}} = \frac{\text{В}_{\text{БАЗ}} - \text{С}_{\text{БАЗ}} - \text{КР}_{\text{БАЗ}} - \text{УР}_{\text{БАЗ}}}{\text{В}_{\text{БАЗ}}} \times 100, \quad (14)$$

$$R_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ1}} = \frac{\text{В}_{\text{ОТЧ}} - \text{С}_{\text{БАЗ}} - \text{КР}_{\text{БАЗ}} - \text{УР}_{\text{БАЗ}}}{\text{В}_{\text{ОТЧ}}} \times 100, \quad (15)$$

$$P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ2}} = \frac{V_{\text{ОТЧ}} - C_{\text{ОТЧ}} - \text{КР}_{\text{БАЗ}} - \text{УР}_{\text{БАЗ}}}{V_{\text{ОТЧ}}} \times 100, \quad (16)$$

$$P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ3}} = \frac{V_{\text{ОТЧ}} - C_{\text{ОТЧ}} - \text{КР}_{\text{ОТЧ}} - \text{УР}_{\text{БАЗ}}}{V_{\text{ОТЧ}}} \times 100, \quad (17)$$

$$P_{\text{ПР}}^{\text{ОТЧ}} = \frac{V_{\text{ОТЧ}} - C_{\text{ОТЧ}} - \text{КР}_{\text{ОТЧ}} - \text{УР}_{\text{ОТЧ}}}{V_{\text{ОТЧ}}} \times 100, \quad (18)$$

Изменение рентабельности продаж за счет изменения выручки рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{\text{ПР}}(\Delta B) = P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ1}} - P_{\text{ПР}}^{\text{БАЗ}}, \quad (19)$$

Изменение рентабельности продаж за счет изменения себестоимости рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{\text{ПР}}(\Delta C) = P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ2}} - P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ1}}, \quad (20)$$

Изменение рентабельности продаж за счет изменения коммерческих расходов рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{\text{ПР}}(\Delta \text{КР}) = P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ3}} - P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ2}}, \quad (21)$$

Изменение рентабельности продаж за счет изменения управленческих расходов рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{\text{ПР}}(\Delta \text{УР}) = P_{\text{ПР}}^{\text{ОТЧ}} - P_{\text{ПР}}^{\text{УСЛ3}}, \quad (22)$$

Общее изменение рентабельности продаж составляет:

$$\Delta P_{\text{ПР}} = P_{\text{ПР}}^{\text{ОТЧ}} - P_{\text{ПР}}^{\text{БАЗ}}, \quad (23)$$

и это изменение должно быть равно совокупному влиянию факторов:

$$\Delta R_{\text{ПР}} = \Delta R_{\text{ПР}}(\Delta B) + \Delta R_{\text{ПР}}(\Delta C) + \Delta R_{\text{ПР}}(\Delta \text{КР}) + \Delta R_{\text{ПР}}(\Delta \text{УР}), \quad (24)$$

Показатель рентабельности основной деятельности (для производственных компаний – показатель рентабельности производства) характеризует, сколько к. прибыли от продаж генерирует 1 руб. затрат. Расчет данного показателя ведется по формуле:

$$R_{\text{ОД}} = \frac{\text{П}_{\text{ПР}}}{C + \text{КР} + \text{УР}}, \quad (25)$$

где $\text{П}_{\text{ПР}}$ – прибыль от продаж, т. р.;

C – себестоимость, т. р.;

КР – коммерческие расходы, т. р.;

УР – управленческие расходы, т. р.

Показатель рентабельности производственных фондов характеризует, сколько к. прибыли от продаж генерирует 1 руб., вложенный в производственные фонды (основные средства и запасы). Расчет данного показателя ведется по формуле:

$$R_{\text{ПФ}} = \frac{\text{П}_{\text{ПР}}}{\text{ОС} + \text{З}} \times 100, \quad (26)$$

где $\text{П}_{\text{ПР}}$ – прибыль от продаж, т. р.;

ОС – стоимость основных средств, т. р.

З – стоимость запасов, т. р.

Для проведения факторного анализа рентабельности производственных фондов можно использовать следующую модель:

$$\begin{aligned}
 R_{\text{ПФ}} &= \frac{\text{Ппр}}{\text{ОС} + \text{З}} \times 100 = \frac{\text{Ппр}}{\text{ОС} + \text{З}} \times \frac{\text{В}}{\text{В}} \times 100 = \frac{\text{Ппр}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{ОС} + \text{З}} \times 100 & (27) \\
 &= \frac{\text{Ппр}}{\text{В}} \times \frac{1}{\frac{\text{ОС} + \text{З}}{\text{В}}} \times 100 = \frac{\text{Ппр}}{\text{В}} \times \frac{1}{\frac{\text{ОС}}{\text{В}} + \frac{\text{З}}{\text{В}}} \times 100 \\
 &= \frac{R_{\text{РП}}}{\Phi_e + K_z'}
 \end{aligned}$$

где $R_{\text{РП}}$ – рентабельность продукции, %,

Φ_e – фондоемкость продукции, руб./руб.,

K_z – коэффициент закрепления запасов, руб./руб.

Для проведения факторного анализа используем способ цепных подстановок. Этот способ предполагает расчет ряда вспомогательных величин:

$$R_{\text{ПФ}}^{\text{БАЗ}} = \frac{K_{\text{РП}}^{\text{БАЗ}}}{\Phi_e^{\text{БАЗ}} + K_z^{\text{БАЗ}}}, \quad (28)$$

$$R_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ1}} = \frac{K_{\text{РП}}^{\text{ОТЧ}}}{\Phi_e^{\text{БАЗ}} + K_z^{\text{БАЗ}}}, \quad (29)$$

$$R_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ2}} = \frac{K_{\text{РП}}^{\text{ОТЧ}}}{\Phi_e^{\text{ОТЧ}} + K_z^{\text{БАЗ}}}, \quad (30)$$

$$R_{\text{ПФ}}^{\text{ОТЧ}} = \frac{K_{\text{РП}}^{\text{ОТЧ}}}{\Phi_e^{\text{ОТЧ}} + K_z^{\text{ОТЧ}}}, \quad (31)$$

На основе этих показателей рассчитывается влияние факторов на результирующий показатель – рентабельность производственных фондов:

влияние изменения рентабельности продаж:

$$\Delta P_{\text{ПФ}}(\Delta P_{\text{ПР}}) = P_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ1}} - P_{\text{ПФ}}^{\text{БАЗ}}, \quad (32)$$

влияние изменения фондоемкости продукции:

$$\Delta P_{\text{ПФ}}(\Delta \Phi_e) = P_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ2}} - P_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ1}}, \quad (33)$$

влияние изменения коэффициента закрепления запасов:

$$\Delta P_{\text{ПФ}}(\Delta K_z) = P_{\text{ПФ}}^{\text{ОТЧ}} - P_{\text{ПФ}}^{\text{УСЛ2}}, \quad (34)$$

«Показатель рентабельности активов характеризует, сколько к. прибыли от продаж генерирует 1 руб., вложенный в активы компании. Расчет данного показателя ведется по формуле:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100, \quad (35)$$

где ЧП – чистая прибыль, т. р.;

A – стоимость активов, т. р.» [3].

Для проведения факторного анализа рентабельности активов формируем модель:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100 = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВНА} + \text{ОА}} \times 100, \quad (36)$$

где ВНА – стоимость внеоборотных активов, т. р.;

ОА – стоимость активов, т. р.

При этом чистую прибыль (ЧП) можно представить как произведение

выручки (В) и чистой прибыли на 1 руб. выручки (ЧП_{ЕД}):

$$\text{ЧП} = \text{В} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}, \quad (37)$$

Учитывая эту формулу, преобразуем модель:

$$P_A = \frac{\text{В} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}}{\text{ВНА} + \text{ОА}} \times 100, \quad (38)$$

Для проведения факторного анализа используем способ цепных подстановок. Данный способ предполагает расчет ряда вспомогательных значений:

$$P_A^{\text{БАЗ}} = \frac{\text{В}^{\text{БАЗ}} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}^{\text{БАЗ}}}{\text{ВНА}^{\text{БАЗ}} + \text{ОА}^{\text{БАЗ}}} \times 100, \quad (39)$$

$$P_A^{\text{УСЛ1}} = \frac{\text{В}^{\text{ОТЧ}} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}^{\text{БАЗ}}}{\text{ВНА}^{\text{БАЗ}} + \text{ОА}^{\text{БАЗ}}} \times 100, \quad (40)$$

$$P_A^{\text{УСЛ2}} = \frac{\text{В}^{\text{ОТЧ}} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}^{\text{ОТЧ}}}{\text{ВНА}^{\text{БАЗ}} + \text{ОА}^{\text{БАЗ}}} \times 100, \quad (41)$$

$$P_A^{\text{УСЛ3}} = \frac{\text{В}^{\text{ОТЧ}} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}^{\text{ОТЧ}}}{\text{ВНА}^{\text{ОТЧ}} + \text{ОА}^{\text{БАЗ}}} \times 100, \quad (42)$$

$$P_A^{\text{ОТЧ}} = \frac{\text{В}^{\text{ОТЧ}} \times \text{ЧП}_{\text{уд}}^{\text{ОТЧ}}}{\text{ВНА}^{\text{ОТЧ}} + \text{ОА}^{\text{ОТЧ}}} \times 100, \quad (43)$$

Общее изменение рентабельности активов в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_A = P_A^{\text{ОТЧ}} - P_A^{\text{БАЗ}}, \quad (44)$$

Это изменение происходит под влиянием изменения:

– выручки:

$$\Delta P_A(\Delta B) = P_A^{УСЛ1} - P_A^{БАЗ}, \quad (45)$$

– чистой прибыли на 1 руб. выручки:

$$\Delta P_A(\Delta ЧП_{уд}) = P_A^{УСЛ2} - P_A^{УСЛ1}, \quad (46)$$

– стоимости внеоборотных активов:

$$\Delta K_A(\Delta ВНА) = P_A^{УСЛ3} - P_A^{УСЛ2}, \quad (47)$$

– стоимости оборотных активов:

$$\Delta P_A(\Delta ОА) = P_A^{ОТЧ} - P_A^{УСЛ3}, \quad (48)$$

Совокупное влияние факторов рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_A = \Delta P_A(\Delta B) + \Delta P_A(\Delta ЧП_{уд}) + \Delta P_A(\Delta ВНА) + \Delta P_A(\Delta ОА), \quad (49)$$

В модель рентабельности активов также можно включить показатель коэффициента оборачиваемости, который рассчитывается по формуле:

$$K_{ОА} = \frac{В}{ВНА + ОА}, \quad (50)$$

Из этой формулы выражаем выручку:

$$В = (ВНА + ОА) \times K_{ОА}, \quad (51)$$

И используя эту формулу, преобразуем полученную выше факторную модель:

$$P_A = \frac{(ВНА + ОА) \times K_{OA} \times ЧП_{уд}}{ВНА + ОА} \times 100 = K_{OA} \times ЧП_{уд} \times 100, \quad (52)$$

Факторный анализ осуществляем с помощью способа абсолютных разниц. Влияние изменения коэффициента оборачиваемости активов на рентабельность активов определяется по формуле:

$$\Delta P_A(\Delta K_{OA}) = \Delta K_{OA} \times ЧП_{уд}^{БАЗ} \times 100, \quad (53)$$

Влияние изменения чистой прибыли на 1 руб. выручки рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_A(\Delta ЧП_{уд}) = K_{OA}^{ОТЧ} \times \Delta ЧП_{уд} \times 100, \quad (54)$$

Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta P_A = \Delta K_{РА}(\Delta K_{OA}) + \Delta K_{РА}(\Delta ЧП_{уд}), \quad (55)$$

Показатель рентабельности собственного капитала характеризует, сколько к. прибыли от продаж приходится на 1 руб. собственного капитала компании. Расчет данного показателя ведется по формуле:

$$P_A = \frac{ЧП}{СК} \times 100, \quad (56)$$

где ЧП – чистая прибыль, т. р.;

СК – сумма собственного капитала, т. р.

С целью факторного анализа рентабельности собственного капитала можно применить модель Дюпон:

$$P_{СК} = \frac{П}{СК} = \frac{П}{В} \times \frac{В}{А} \times \frac{А}{СК} = P_{ПР} \times K_{ОА} \times M_{СК}, \quad (57)$$

где $P_{СК}$ – рентабельность собственного капитала, %;

$P_{ПР}$ – рентабельность продаж, %;

$K_{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости активов, оборотов;

$M_{СК}$ – мультипликатор собственного капитала (коэффициент трансформации), руб./руб.;

$П$ – чистая прибыль, т. р.;

$В$ – выручка, т. р.;

$А$ – стоимость совокупных активов, т. р.;

$СК$ – сумма собственного капитала, т. р.

Ключевыми мериллами успешности бизнеса являются его прибыльность и рентабельность.

2 Анализ прибыли и рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «КуйбышевАзот»

ПАО «КуйбышевАзот» компания, занимающая лидирующие позиции в сфере химической индустрии России, была основана и вписана в реестр ЕГРЮЛ 14 декабря 1992 года. Сейчас организация располагается по адресу: г. Тольятти, Самарская область, ул. Новозаводская, д. 6, индекс 445007. Налоговый орган - межрайонная инспекция ФНС России №24, действующая на территории Самарской области.

«Реквизиты юридического лица - ОГРН 1036300992793, ИНН 6320005915, КПП 632401001. Регистрационный номер в ПФР - 077013065175, регистрационный номер в ФСС - 631200031963121. Организационно-правовой формой является "Публичные акционерные общества". Уставный капитал составляет 179,8 млн руб» [19].

Основная деятельность компании ориентирована на несколько ключевых секторов: это включает производство капролактама и его производных. Также ведется работа в области аммиака и азотных удобрений, а кроме того, предприятие занимается производством промышленных газов, в числе которых азот, кислород и аргон. Благодаря хорошо развитой транспортной и энергетической системе, наличию собственных служб по ремонту, а также проектных и исследовательских подразделений, компания уверенно реализует свою миссию. ПАО «КуйбышевАзот» стремится к созданию передовых продуктов на основе богатого опыта и последних научных достижений в области химии, целью которых является улучшение качества жизни и расширение возможностей для людей.

В условиях внешних испытаний, невзирая на препятствия, компания демонстрирует выдающиеся результаты в 2023 году, считающиеся одними из

самых эффективных на протяжении 57 лет её существования. Это успех подчеркивает важность обеспечения социальной защиты сотрудников на необходимом уровне Таблица 2.

Таблица 2 – Техничко-экономические показатели ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 к 2021	
				Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп прироста, %
1 Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112	73 481 844	26 576 406	56,66
2 Полная себестоимость, тыс. руб.	44 123 153	58 464 104	60 516 737	16 393 584	37,15
3 Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 782 285	33 450 008	12 965 107	10 182 822	365,99
4 Чистая прибыль, тыс. руб.	3 274 826	29 603 267	17 199 199	13 924 373	425,19
5 Стоимость имущества (активов), тыс. руб.	92 867 529	109 850 303	116 987 464	24 119 935	25,97
6 Стоимость основных средств, тыс. руб.	31 760 607	37 345 010	39 396 815	7 636 208	24,04
7 Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	32 845 313	46 056 661	47 214 244	14 368 931	43,75
8 Среднесписочная численность работников, чел.	5 091	5 127	5 114	23	0,45
9 Затратоемкость продукции, руб./руб.	0,94	0,64	0,82	-0,12	-12,77
10 Рентабельность продаж, %	5,93	36,39	17,64	11,71	197,47
11 Рентабельность имущества (активов), %	3,53	26,95	14,70	11,17	316,43
12 Коэффициент оборачиваемости имущества (активов), оборотов	0,505	0,837	0,628	0,123	24,36
13 Фондоотдача, руб./руб.	1,477	2,461	1,865	0,388	26,27
14 Фондоемкость, руб./руб.	0,677	0,406	0,536	-0,141	-20,83
15 Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	6 239	7 284	7 704	1 465	23,49
16 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	1,428	1,996	1,556	0,128	8,96
17 Производительность труда, тыс. руб./чел.	9 213	17 927	14 369	5 155	55,95

В 2022 году «КуйбышевАзот» отметилась рекордным повышением своих прибылей, достигнув увеличения в 95,96%, что в цифрах выражается как 45 008 674 т. р. Следующий год, однако, принес с собой спад доходов на 18 432 268 т. р., что указывает на уменьшение доходности на 20,05%. В тот же период, затраты на предоставляемые услуги компанией ухудшили свои показатели, поднявшись на 16 393 584 т. р., что означает увеличение на 37,15%. К 2023 году наблюдается значительное улучшение в финансовой дисциплине компании, проявляющееся в уменьшении затрат с 94 т. до 82 т. р.

на каждый рубль заработанной прибыли по сравнению с 2021 годом. Это свидетельствует о том, что компания успешно наладила процессы, направленные на увеличение прибыльности за счёт более рационального подхода к управлению расходами. В тот же временной интервал, стоимостная оценка активов предприятия «КуйбышевАзот» продемонстрировала впечатляющий рост на 24,97%, что в абсолютных числах выражается как увеличение на 24 119 935 т. р. В этот же период, стоимость ключевых производственных активов компании поднялась на 7 636 208 т. р., что отражает рост на 24,04%. Такое увеличение может указывать на активное инвестирование в производственные мощности, что, как правило, воспринимается как положительный момент, указывающий на развитие и укрепление производственного потенциала компании.

В то же время, стоимость текущих активов «КуйбышевАзот» увеличилась на 14 368 931 т. р., что демонстрирует рост на 43,75%. Это также повлияло на увеличение доли текущих активов в общей стоимости имущества компании на 4,99 %, подчеркивая важность и роль оборотных средств в структуре активов предприятия.

За рассматриваемый временной отрезок наблюдался рост производительности труда. Конкретно, производственная эффективность на единицу работника увеличилась с 9 213 т. р. в 2021 году до 14 369 т. руб. к окончанию исследуемого интервала.

2.2 Анализ прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот»

Одним из ключевых показателей финансового состояния предприятия является прибыль. Анализ ее формирования, динамики и структуры за период 2021-2023 годов для ПАО «КуйбышевАзот» представлен в таблице 3, позволяющей оценить эффективность деятельности компании.

Таблица 3 – Анализ прибыли ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Показатели	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2023/2021	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	46 905 438	100,00	91 914 112	100,00	73 481 844	100,00	26 576 406	56,66
Себестоимость	38 614 976	82,33	48 164 502	52,40	46 448 039	63,21	7 833 063	20,29
Валовая прибыль	8 290 462	17,67	43 749 610	47,60	27 033 805	36,79	18 743 343	226,08
Коммерческие расходы	5 508 177	11,74	7 856 458	8,55	10 774 757	14,66	5 266 580	95,61
Управленческие расходы	0	0,00	2 443 144	2,66	3 293 941	4,48	3 293 941	-
Прибыль от продаж	2 782 285	5,93	33 450 008	36,39	12 965 107	17,64	10 182 822	365,99
Доходы от участия в других организациях	1 415 317	3,02	3 202 501	3,48	2 195 150	2,99	779 833	55,10
Проценты к получению	153 689	0,33	1 488 692	1,62	553 938	0,75	400 249	260,43
Проценты к уплате	1 266 266	2,70	1 309 169	1,42	943 963	1,28	-322 303	-25,45
Прочие доходы	6 600 878	14,07	16 696 975	18,17	18 599 411	25,31	11 998 533	181,77
Прочие расходы	6 048 985	12,90	16 376 161	17,82	10 888 692	14,82	4 839 707	80,01
Прибыль до налогообложения	3 636 918	7,75	37 152 846	40,42	22 480 951	30,59	18 844 033	518,13
Налог на прибыль	362 092	0,77	7 549 579	8,21	5 281 752	7,19	4 919 660	1 358,68
Чистая прибыль	3 274 826	6,98	29 603 267	32,21	17 199 199	23,41	13 924 373	425,19

Выручка за анализируемый период выросла, достигнув прироста в 26 576 406 т. р., что эквивалентно ежегодному среднему увеличению на 25,16% и общему росту на 56,66%. Иллюстрацию этой тенденции можно увидеть на рисунке 1.

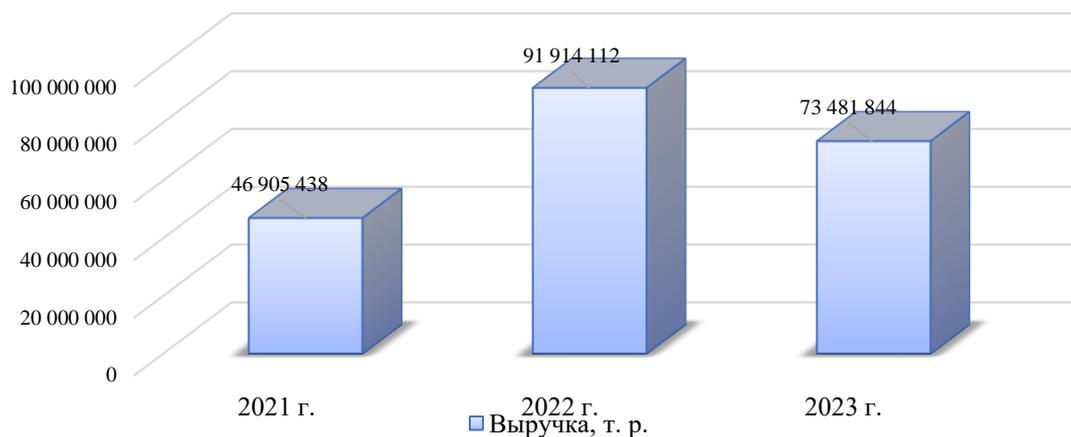


Рисунок 1 – Динамика выручки ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В ходе рассмотрения изменений финансовой отчётности, доходы компании демонстрировали нестабильность: изначально они увеличились на 45 мил.в р., достигнув роста почти в 96% за 2022 год, однако последующий год принёс снижение на 18 мил. р., что эквивалентно уменьшению на 20%. Такие колебания, тем не менее, способствовали положительному влиянию на итоговые финансовые результаты компании за данный период. С другой стороны, стоимость производства услуг компанией «КуйбышевАзот» показала ухудшение, увеличившись на 7 мил. р., или на 20%, что подразумевает годовой рост на примерно 10%. Данная динамика отражена на рисунке 2.

Изучаемый период характеризуется колебаниями ключевых финансовых показателей. За этот промежуток времени, рост стоимости производства в 2022 году составил значительные +9,55 млрд руб., что в процентном выражении достигло +24,73%. Однако в последующем 2023 году наблюдалось уменьшение на 1,72 млрд руб., или -3,56%, что оказало влияние на общий финансовый результат компании, снижая его объем. Эффективность производственной деятельности компании улучшилась к 2023 году, поскольку затраты на производство на единицу продукции уменьшились. Анализ показывает, что, если ранее, в 2021 году, на производство изделий на сумму один рубль приходилось тратить 82,33 к., то к 2023 году этот показатель

снизился до 63,21 к., что свидетельствует о повышении эффективности и экономии на себестоимости. При этом выручка компании увеличилась на 56,66%, опережая рост затрат на себестоимость, который составил 20,29%. Это указывает на оптимизацию расходов и улучшение финансовых показателей компании в анализируемом периоде.

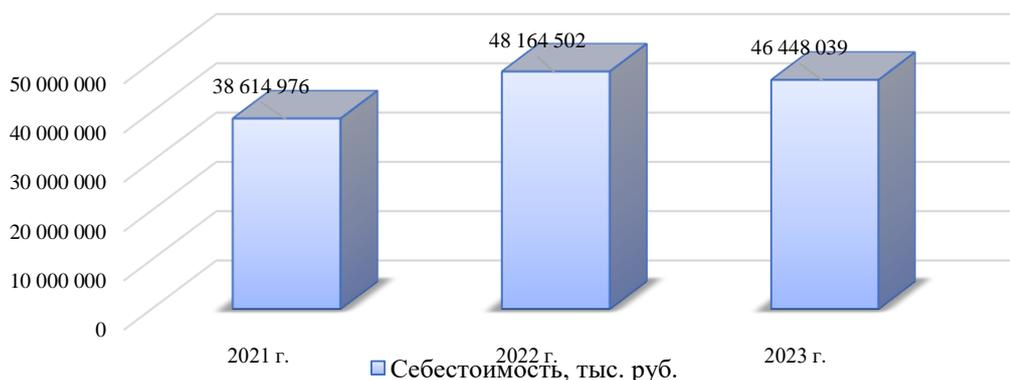


Рисунок 2 – Динамика себестоимости ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 ГОДЫ



Рисунок 3 – Динамика удельного веса себестоимости в выручке ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Между 2021 и 2023 годами компания испытала значительные колебания в размере своей валовой прибыли. Отметив начало этого периода с прибылью в размере 8 290 462 т. р., что представляло собой 17,67% от общего дохода в 2021 году, к 2022 году этот показатель увеличился до 43 749 610 т. р.,

достигнув 47,60% от всей выручки. Однако последующий год принес снижение до 27 033 805 т. р., что уже составляло 36,79% от выручки в 2023 году. Таким образом, колебания валовой прибыли были очевидны: сначала резкий рост на +35 459 148 т. р или +427,71% в 2022 году, за которым последовало падение на 16 715 805 т. р или 38,21% в 2023 году. Эти изменения в валовой прибыли повлияли на общую эффективность работы, улучшив ее. Обобщая анализируемый период, можно отметить положительное влияние на динамику валовой прибыли, что отражено на рисунке 4.

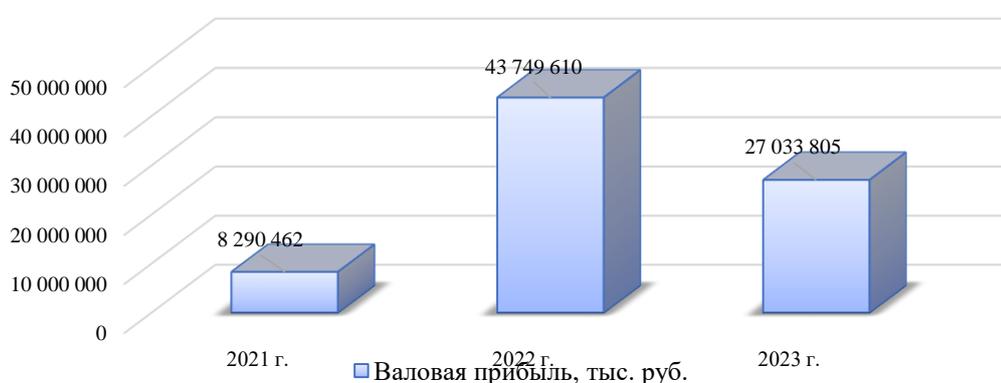


Рисунок 4 – Динамика валовой прибыли ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В указанный временной промежуток, затраты в коммерческой сфере поднялись на внушительные 5 266 580 млн. р. Это отражает почти двукратный прирост величины, увеличиваясь на примерно 96%, что эквивалентно приросту примерно на 40% ежегодно. Для наглядности данной динамики представлен на рисунке 5.

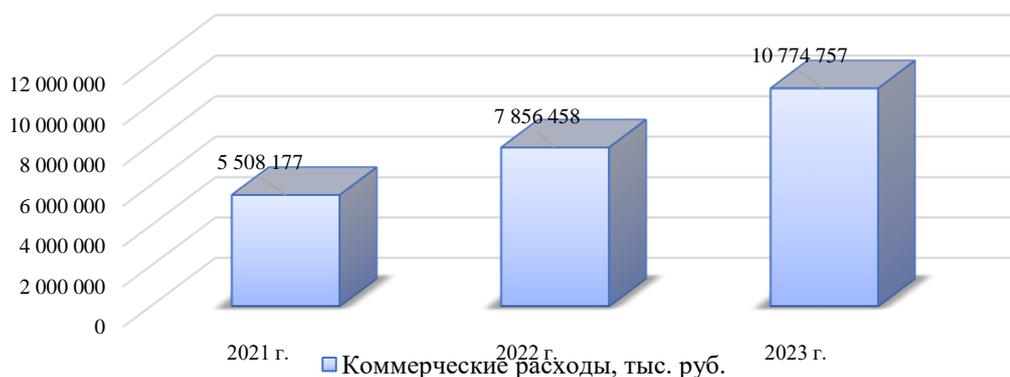


Рисунок 5 – Динамика коммерческих расходов ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В ходе анализируемого временного отрезка, увеличение расходов, связанных с коммерческой деятельностью, привело к снижению доходов от продаж. Отмечается рост управленческих расходов на 3 293 941 млн. р. Визуализация этой тенденции отображена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Динамика управленческих расходов ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы [4]

Таким образом, за исследуемый период наращивание управленческих расходов оказало негативное влияние на величину прибыли от продаж.

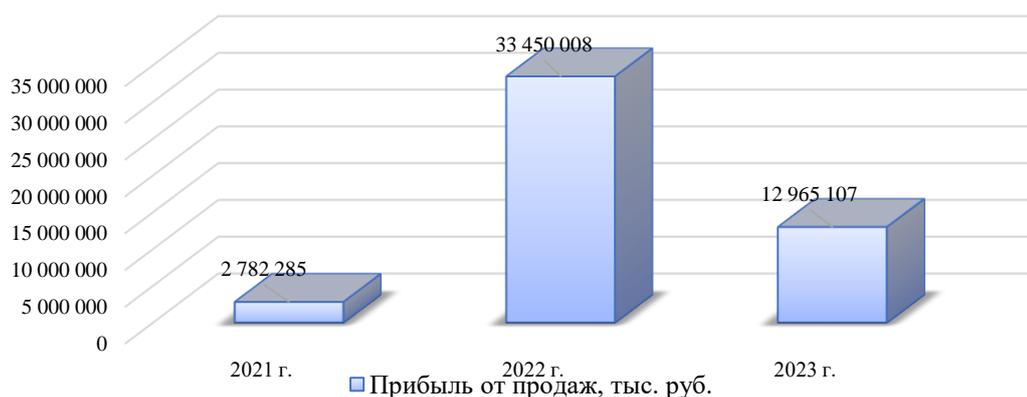


Рисунок 7 – Динамика прибыли от продаж ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы [4]

В период с 2021 по 2023 годы доходы от продаж продемонстрировали колебания: начиная с 2,78 мил. р. (7.75% от общего дохода) в 2021 году, они резко возросли до 33,45 мил. р. (40.42% от общего дохода) в следующем году, а затем упали до 12,97 мил. р. (30.59% от общего дохода) к 2023 году. Эти изменения в прибыли отражают непостоянную тенденцию: сначала значительный рост на 30,67 мил. р. (рост на 1102.25%) в 2022 году, за которым последовало падение на 20,48 мил. р. (снижение на 61.24%) в 2023 году. Изменения в динамике прибыли визуализированы на рисунке 12.

Бухгалтерский баланс за 2021-2023гг. представлен в приложении И на рисунке И.8.

Отчет о финансовых результатах представлен в приложении Е и Ж на рисунках Е.6, Ж.7.

Общий рост баланса остальных доходов и расходов достиг отметки в 8 661 211 м. р., что демонстрирует рост на 1013,44% за рассматриваемый период, что в пересчете на год составляет приблизительно 123,30% увеличение. Изменения в этом показателе нашли свое отражение на 8 рисунке. Устойчивый рост в показателях баланса прочих доходов и расходов отмечается на протяжении нескольких лет, с наблюдаемым ежегодным увеличением. В частности, в 2022 году был зафиксирован прирост на 2 848 205 м. р., что составило увеличение на 333,27%, а следующий год, 2023,

продемонстрировал еще более значительный рост на 5 813 006 м. р., или на 156,99%.



Рисунок 8 – Динамика сальдо прочих доходов и расходов
ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Между 2021 и 2023 годами наблюдалась тенденция к увеличению общей суммы доходов до вычета налогов, указывая на положительное развитие этого экономического показателя. Начиная с 2021 года, когда до налогообложения доход составлял 3,64 мил. р., или 7,75% от общего дохода, происходит его существенный рост. В следующем году, 2022, этот показатель достиг поразительной отметки в 37,15 мил. р., что равнялось 40,42% от общей выручки, отмечая увеличение на 921,55%, или на 33,52 мил. р. Впрочем, к 2023 году произошло сокращение этого дохода до 22,48 мил. р., что составило 30,59% от общего объема выручки, снижение составило 39,49%.

Устойчивость результатов работы в этот период, несмотря на вариации доходов до вычета налогов, свидетельствует о повышении производительности, что подчеркивает важность таких изменений в показателях для анализа эффективности деятельности.

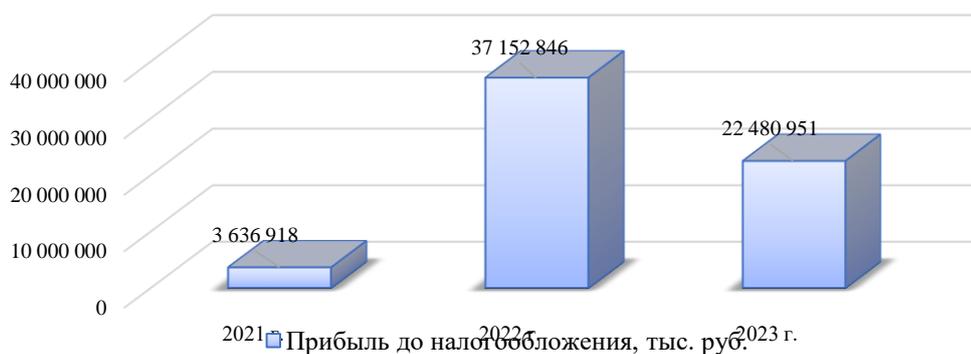


Рисунок 9 – Динамика прибыли до налогообложения ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В период между 2021 и 2023 годами, компания испытывала значительные взлеты и падения в отношении чистой прибыли. Начиная с 2021 года, когда она насчитывала всего 3,27 мил. р., что составляло немногим менее 7% от всей выручки, доходность компании была непостоянной. В следующем году, 2022-м, прибыль резко возросла до 29,6 мил. р., что позволило достичь 32,21% от общего дохода. Однако этот рост не был устойчивым, и к 2023 году чистая прибыль сократилась до 17,2 мил. р., что уже составляло 23,41% от выручки. Таким образом, период ознаменовался начальным ростом чистой прибыли на 26,3 мил. р. или 803,96% в 2022 году, а затем её уменьшением на 12,4 мил. р. или 41,90% к 2023 году.

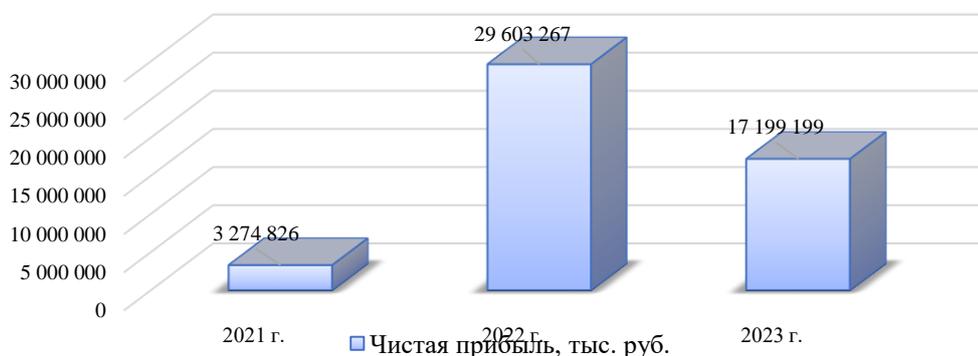


Рисунок 10 – Динамика чистой прибыли ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Производим аналитическое изучение доходности от продаж, сравнивая данные 2021 и 2022 годов. В течение 2022 года наблюдался инфляционный рост на уровне 111,94%. Для выполнения аналитических расчетов применялись формулы (1), (2), (3), (4), (5), (6), (7), (8), (9).

Таблица 4 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж в 2022 г. по сравнению с 2021 г.:

Показатели	2021 г., тыс. руб.	Фактический объем в оценке предыдущего года, тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.
Выручка	46 905 438	82 110 159	91 914 112
Полная себестоимость	44 123 153	52 228 072	58 464 104
Прибыль от продаж	2 782 285	29 882 087	33 450 008

После тщательного изучения представленных документов и аналитических таблиц становится очевидным, что анализ финансовых показателей за последние два года показывает значительный рост, прибыли от продаж. Если рассматривать цифры, то прибыль за 2021 год составила 46 905 438 т. р., тогда как в 2022 году этот показатель вырос до 91 914 112 т. р., что свидетельствует о впечатляющем увеличении доходов.

Это значительное увеличение (примерно в два раза) свидетельствует о положительной динамике продаж. Полная себестоимость увеличилась с 44 123 153 т. р. в 2021 году до 58 464 104 т. р. в 2022 году. В относительном выражении это увеличение менее интенсивное, чем рост выручки, но довольно значительное из-за увеличения коммерческих и управленческих расходов. Прибыль от продаж значительно увеличилась с 2 782 285 т. р. в 2021 году до 33 450 008 т. р. в 2022 году.

Успех компании в 2022 году отчетливо проявился в значительном повышении прибыльности, достигнутом за счет умелого управления затратами и увеличения доходов. Причем, ключевую роль в росте доходов сыграли эффективные стратегии в области продаж, вместе с изменениями на

рынке, подталкивая показатели прибыли вверх. Кроме того, аккуратное регулирование как управленческих, так и торговых издержек оказало существенное влияние. В совокупности, эти факторы обеспечили компании восьмикратный рост финансовых показателей, отражая успехи как в сфере увеличения продаж, так и в эффективности контроля затрат.

Таблица 5 – Факторы изменения прибыли от продаж в 2022 г. по сравнению с 2021 г.:

Фактор	Расчет влияния фактора, тыс. руб.
Изменение прибыли за отчетный период	+ 30 667 723
Изменение отпускных цен на продукцию	+ 9 803 953
Изменение объема продукции	+ 511 074
Изменение за счет структуры сдвигов в составе продукции	+ 1 577 161
Изменение себестоимости	- 6 236 032
Изменение за счет структуры сдвигов в составе затрат	+ 25 011 567
Сумма влияния факторов	+ 30 667 723

В 2022 году компания показала впечатляющие результаты, увеличив свои продажные доходы на 30,67 мил. р. по сравнению с прошлым годом, что указывает на существенный рост её активности. Этот успех был достигнут благодаря нескольким факторам, в том числе росту цен на продукцию, который внес вклад в прибыль на сумму 9,8 мил. р., что является свидетельством позитивного развития бизнеса. Играли значительную роль также оптимизация линейки товаров, которая обеспечила увеличение на 1,58 мил. р., и рост продаж на сумму 511 мил. р. Самый значительный вклад в рост прибыли сделали изменения в структуре затрат, добавившие 25,01 мил. р. Однако были и негативные факторы, например, рост себестоимости, который снизил прибыль на 6,24 мил. р.

В 2023 году мы проводим аналитическую работу по изучению прибыли от реализации товаров, сравнивая результаты с 2022 годом. Значение инфляции за этот период достигло отметки в 1,0742. Для расчетов используем формулы (1), (2), (3), (4), (5), (6), (7), (8), (9).

Таблица 6 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г.:

Показатели	2022 г., тыс. руб.	Фактический объем в оценке предыдущего года, тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.
Выручка	91 914 112	68 406 111	73 481 844
Полная себестоимость	58 464 104	56 336 564	60 516 737
Прибыль от продаж	33 450 008	12 069 547	12 965 107

В 2023 году, несмотря на увеличение доходной части, общее усиление расходов повлекло за собой сокращение прибыльности от реализации товаров и услуг по сравнению с предыдущим годом. Этот факт выделяет необходимость либо в совершенствовании подходов к управлению затратами, либо в поиске способов для дальнейшего роста доходов, чтобы обеспечить устойчивость прибыли на длительную перспективу.

Таблица 7 – Факторы изменения прибыли от продаж в 2023 г. по сравнению с 2022 г.:

Фактор	Расчет влияния фактора, тыс. руб.
Изменение прибыли за отчетный период	-20 484 901
Изменение отпускных цен на продукцию	+5 075 733
Изменение объема продукции	-1 217 264
Изменение за счет структуры сдвигов в составе продукции	-7 337 928
Изменение себестоимости	-4 180 173
Изменение за счет структуры сдвигов в составе затрат	-12 825 270
Сумма влияния факторов	-20 484 901

В 2023 году зафиксировали падение доходов от продаж на сумму в 20,484 мил. р. по сравнению с предыдущим годом, указывая на отрицательную динамику данного показателя. Хотя подорожание товаров способствовало увеличению выручки на 5,076 мил. р., разнообразные факторы привели к противоположному результату. Среди них – сокращение объемов

производства, что привело к потерям в 1,217 мил. р., и пересмотр ассортимента, который уменьшил доходы еще на 7,338 мил. руб., в итоге способствовали общему падению прибыльности.

В периоде анализа факторы, оказывающие воздействие на прибыльность от продаж, в основном способствовали ее снижению. Отмечается увеличение себестоимости на 4180173 т. р., в то время как изменения, связанные со структурными сдвигами в расходах, привели к увеличению на 12825270 т. р. В свете этих обстоятельств, для противодействия отрицательным тенденциям и улучшения финансового результата, компании предлагается сконцентрироваться на расширении объемов производства, оптимизации ассортимента выпускаемых товаров и услуг, исследовании путей уменьшения издержек и улучшении распределения затрат.

Для анализа воздействия различных факторов на сумму чистой прибыли, мы начинаем с вычисления ключевых параметров. Используя формулу (10), первоначальный расчет дает нам значение в 3 274 826 т. р., полученное через формулу. Когда выручка изменяется, остальные базовые показатели остаются неизменными, величина чистой прибыли возрастает до 48 283 500 т. р., демонстрируя значительное увеличение по сравнению с базовым расчетом.

В первом периоде, обозначенном как ЧФРусл2, суммарные расходы достигли 38 733 974 т. р. Эти расходы включают в себя различные базовые и специализированные пункты, такие как Вотч, Сотч, КРбаз и другие, с общей суммой в 91 914 112, 48 164 502 и так далее, вплоть до последних позиций, составляющих 5 508 и 1 770 плюс 1, что в сумме дает указанную величину.

Во втором периоде, указанном как ЧФРусл3, общие расходы несколько уменьшились и составили 36 385 693 т. р. Расходы по-прежнему включали ключевые позиции от Вотч до НПбаз, но с некоторыми изменениями в цифрах, например, значительное увеличение в позиции 7 856 против 4580 плюс 1 415 317 и так далее, что привело к общему уменьшению общей суммы расходов.

Третий период, ЧФРусл4, показывает дальнейшее снижение общих

расходов до 33 942 549 т. р. Здесь также наблюдается изменение в распределении средств по различным статьям, включая увеличение в позициях как УРотч и ДУбаз, так и в других, с конечной цифрой в 2 443 144 плюс несколько других значений, что ведет к итоговой указанной сумме.

В целом, с периода ЧФРусл2 к ЧФРусл4 наблюдается общее снижение расходов, отражающее изменения в финансовой структуре и распределении средств по различным направлениям.

В результате подсчетов было установлено следующее: в первом случае сумма составляет 35 729 733 т. р., что достигнуто за счёт комбинации различных параметров, включая Вотч, Сотч, КРотч, УРотч, ДУотч, а также базовые и дополнительные показатели ППбаз, ПУбаз, ПДбаз, ПРбаз и НПбаз. В следующем примере, с небольшими изменениями в этих же показателях, общая сумма увеличивается до 37 064 736 т. р. Наконец, последний расчёт, варьируя аналогичные параметры, показывает сумму в 37 021 833 т. р. Это демонстрирует, как незначительные корректировки в базовых и дополнительных значениях могут влиять на итоговые финансовые результаты.

В рамках финансовой отчетности, общие показатели дохода были зафиксированы следующим образом: в первом случае, доход составил 47 117 930 т. р. Во втором случае, общая сумма дохода уменьшилась до 36 790 754 т. р., что также является результатом сложения аналогичных статей дохода, но с другими итоговыми значениями. Наконец, в третьем случае, доход достиг 29 603 267 т. р., отражая изменения в структуре и объемах доходов от различных видов деятельности.

Оцениваем, как различные факторы повлияли на изменения в чистом финансовом доходе:

- положительное воздействие зафиксировано от изменения в выручке, где рост чистого финансового результата составил +45 008 674 т. р., вычисленный как разность между текущим чистым финансовым результатом и базовым (48 283 500 - 3 274 826);
- затем, анализируя себестоимость, мы видим уменьшение чистого

финансового результата на 9 549 526 т. р. Это выражается через разницу после и до изменений (38 733 974 - 48 283 500), указывая на отрицательное влияние;

- аналогично, рассмотрение изменений в коммерческих расходах показывает снижение на 2 348 281 т. р., которое рассчитывается как разность между последующими и предыдущими чистыми финансовыми результатами (36 385 693 - 38 733 974), свидетельствуя о негативном эффекте;
- наконец, изменение управленческих расходов также приводит к убытку в размере 2 443 144 т. р., подсчитанному через сравнение чистого финансового результата до и после изменений (33 942 549 - 36 385 693), что также является негативным вкладом.

В результате, анализ показывает, как положительные, так и отрицательные изменения в чистом финансовом доходе, обусловленные разными факторами.

Изменение доходности от взаимодействия с различными организациями привело к росту на 1 787 184 т. р., что является признаком положительного влияния, подтвержденного увеличением с 33 942 549 до 35 729 733 т. р. Результаты показывают, что доходы от процентов также внесли свой вклад, увеличившись на 1 335 003 т. р., достигнув отметки в 37 064 736 т. р. с предыдущих 35 729 733 т. р. Однако, не все изменения были такими же благоприятными: платежи процентов уменьшились на 42 903 т. р., обозначив негативное воздействие, снизившись с 37 064 736 до 37 021 833 т. р. В то же время, другие доходы показали значительный рост на 10 096 097 т. р., оказав положительное воздействие на общую финансовую картину, возросшую до 47 117 930 т. р. с предыдущих 37 021 833 т. р.

Влияние на чистый денежный поток (ЧДП) оказалось негативным из-за двух ключевых факторов: вариации в других расходах и корректировка налога на прибыль. Изначально ЧДП упало с 47 117 930 до 36 790 754 т. р., потеряв в сумме 10 327 176 т. р. из-за изменений в расходах. Затем, после корректировки

налога на прибыль, ЧДП сократилось дальше до 29 603 267 т. р., что представляет собой убыток в 7 187 487 т. р... Таким образом, оба события существенно уменьшили объем чистого денежного потока.

В ходе проверки было выявлено, что общее изменение чистого денежного потока составило +26 328 441 т. р., что было подтверждено расчетом изменения ЧДП, включающим прибавление и вычитание различных сумм, среди которых значительные позиции составили: уменьшение на 10 327 176 и 7 187 487 т. р., а также другие корректирующие добавления и вычеты. В итоге, суммирование всех изменений подтвердило итоговое положительное изменение ЧДП на указанную сумму, что также соответствовало расчету разности между 29 603 267 и 3 274 826 т. р.

Исходя из представленных данных, жизненно необходимо для финансовых директоров организации уделить внимание исследованию ключевых аспектов, которые способствовали росту издержек. Это, в свою очередь, стало причиной сокращения чистой прибыли на 9,549 мил. р. Также важно разобраться в факторах, вызвавших увеличение коммерческих расходов, что привело к уменьшению чистой прибыли на 2,348 мил. р.; важно оценить причины роста управленческих затрат, что в итоге снизило чистую прибыль на 2,443 мил. р.; и необходимо проанализировать увеличение процентных выплат, из-за которых чистая прибыль упала на 42,903 мил. р.

В 2023 году проведен анализ финансовых показателей, который показал падение чистой прибыли по сравнению с прошлым годом. Это было вызвано, в частности, увеличением расходов на 10 327 176 мил. р. и ростом налога на прибыль, что привело к уменьшению доходов на 7 187 487 мил. р. Эти выводы подчеркивают насущную потребность в разработке и внедрении стратегий, целью которых будет минимизация отрицательного влияния выявленных проблем на финансовое состояние компании.

Для анализа того, как различные факторы влияют на чистую прибыль, мы проводим расчеты ключевых показателей. Начнем с базовой формулы для чистой прибыли, которая интегрирует различные элементы: начальные

значения продаж, стоимости, коэффициенты рентабельности, учетные расходы, дополнительные доходы, проценты по привилегированным и обычным акциям, а также налоговые платежи, что в сумме составляет 29 603 267 т. р. Это позволяет нам углубиться в детали влияния на чистую прибыль, используя уравнение (10) для более точной оценки.

В следующем шаге адаптируем наш расчет, изменяя величину продаж на отчетный период при сохранении остальных базовых значений неизменными. Это дает нам новый результат в размере 11 170 999 т. р. Таким образом, мы можем сравнить, как изменение одного лишь фактора продаж влияет на общую чистую прибыль, обеспечивая ценные инсайты для дальнейшего анализа и планирования.

В рамках финансового отчета за три последовательных периода, представлены следующие данные. В первом периоде общая сумма составила 12 887 462 т. р., которая была распределена следующим образом: основная сумма в размере 73 481 844, за ней следуют другие составляющие - 46 448 039, затем идет разделение на более мелкие категории в виде 7 856 458 и далее распределяется по уменьшающимся сегментам до самых малых в размере 1 309 169, при этом особое внимание уделяется крупным сегментам в 16 696 975 и 16 376 161.

В следующем периоде общий финансовый результат уменьшился до 9 969 163 т. р., при этом структура распределения осталась схожей, но с учетом изменений в некоторых сегментах, что привело к изменению в общей сумме. В этот раз, основная сумма также начинается с 73 481 844, за которой следуют по размеру сегменты, но уже с изменением в одном из сегментов, что составило 10 774 757, в то время как остальные части остались без значительных изменений.

В третьем периоде обнаруживается дальнейшее снижение финансовых результатов до 9 118 366 т. р. На этот раз изменения коснулись не только одного из ключевых сегментов, где наблюдается увеличение до 3 293 941, но и общей структуры распределения средств, сохраняя при этом основную

сумму неизменной и равной 73 481 844. Эти подсчеты отражают динамику и изменения в распределении финансовых потоков организации за рассматриваемые периоды.

В рамках финансовой отчетности за три последовательных периода, мы наблюдаем следующие ключевые фигуры. Начиная с первого периода, общая сумма составила 8 111 015 т. р., включая различные категории доходов и расходов, такие как основная деятельность, дополнительные доходы, а также доходы и расходы, связанные с базовыми и непредвиденными операциями. Второй период показал некоторое снижение, с общей суммой доходов в 7 176 261 т. р., отражающее изменения в тех же категориях. Третий период привел к небольшому увеличению по сравнению со вторым, с итоговой суммой в 7 541 467 т. р., что указывает на некоторые положительные сдвиги в финансовом состоянии организации в этих же категориях.

В рамках финансового отчета, мы рассматриваем следующие данные. В первом случае, общая сумма доходов составила 9 443 903 т. р. Эти цифры были получены путем агрегации различных финансовых категорий, включая основные и дополнительные доходы, а также прочие поступления. Разбивка показывает, что основная часть доходов пришлась на первые четыре категории, с общим итогом в мил. р., а остальные категории добавили меньшие суммы к общему итогу.

В следующем периоде, общий доход возрос до 14 931 372 т. р. При этом, структура доходов осталась аналогичной предыдущему периоду, но с изменением в размерах поступлений от различных источников.

Наконец, последний отчет показывает еще большее увеличение общего дохода, достигнув 17 199 199 т. р. Это было достигнуто благодаря аналогичному распределению источников дохода, как и в предыдущих периодах, но с увеличением объема поступлений по каждому направлению.

Изучив представленные отчеты, можно наблюдать значительное улучшение финансового положения компании, обусловленное ростом основных и дополнительных доходов.

Влияние разнообразных аспектов на чистый доход компании различается:

- снижение доходов привело к уменьшению чистого дохода на 18 432 268 т. р., что негативно сказалось на финансовых показателях;
- уменьшение затрат на производство продукции повысило финансовый результат на 1 716 463 т. р., оказав положительное влияние на общую финансовую ситуацию.

Падение чистого финансового дохода на сумму 2 918 299 тыс. р. было вызвано увеличением коммерческих затрат, что стало причиной негативных последствий. Кроме того, повышение затрат на управление привело к дополнительному уменьшению чистого финансового результата на 850 797 т. р.

Финансовые итоги подверглись негативному влиянию, проявившемуся в снижении на сумму 1 007 351 т. р. вследствие разнообразия доходов, получаемых через взаимодействие с разными организациями. В дополнение к этому, отрицательные последствия были подчеркнуты уменьшением на 934 754 т. р., обусловленным изменениями в размерах начисляемых процентов. В то же время, увеличение на 365 206 т. р., обусловленное изменением процентов по выплатам, указало на положительное влияние на финансовые показатели. Кроме того, корректировка в сторону увеличения других доходов на 1 902 436 т. р. оказало положительное влияние на финансовые показатели.

Изменение в структуре других затрат показало положительный эффект, увеличив чистый финансовый результат (ЧФР) на 5,487,469 т. р., подняв его с 9,443,903 до 14,931,372 т. р. Аналогично, налог на прибыль, повлияв на ЧФР, привел к его росту на 2,267,827 т. р., изменяясь с 14,931,372 до 17,199,199 т. р., что также является положительным моментом.

Подтверждение результатов выявило, что общее изменение ЧФР составило 12,404,068 т. р., суммируясь через разнообразные факторы, включая упомянутое увеличение на 5,487,469 т. р. и 2,267,827 т. р., а также другие составляющие, достигшее в совокупности 12,404,068 т. р. Это было

сопоставлено с общей разницей между отчетными показателями ЧФР, подтверждая точность расчетов.

Из предложенной информации ясно, что для повышения чистой прибыли, руководству необходимо серьезно заняться анализом и устранением негативных аспектов, влияющих на финансовые результаты компании. Основные направления для стратегического вмешательства обусловлены необходимостью противодействия следующим негативным тенденциям: снижение доходов привело к уменьшению чистой прибыли до 18,432 мил. р.; рост коммерческих издержек, который уменьшил чистую прибыль на 2,918 мил. р.; увеличение затрат на управление, приведшее к уменьшению чистой прибыли на 850,797 мил. р.; понижение доходности от вложений в другие компании, что сократило чистую прибыль на 1,007 мил. р.; и уменьшение процентных доходов на 934,754 мил. р.. Важно разработать и внедрить стратегические инициативы для минимизации влияния этих проблем Таблица 8.

В 2022 году компания "КуйбышевАзот" отметила впечатляющее улучшение своих результатов по сравнению с 2021 годом. Стоимость активов компании выросла на 18,29%, что уже само по себе впечатляет, однако ещё более заметным был рост выручки, достигший 95,96%, и крайне впечатляющее увеличение чистой прибыли на 803,96%. Данные изменения подчёркивают соблюдение "золотого правила экономики", согласно которому оптимальное финансовое состояние достигается, когда рост чистой прибыли (+803,96%) опережает увеличение выручки (+95,96%), указывая на повышение рентабельности деятельности компании.

Таблица 8 – Оценка соблюдения критериев «золотого правила экономики» ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы (для сопоставления расчетов используется формула (11))

Показатели	2021 г.	2021 г.	Темп изменения в 2022 г. по сравнению с 2021 г., %	2021 г.	Темп изменения в 2023 г. по сравнению с 2022 г., %	Оценка тенденции по критерию
Стоимость активов, тыс. руб.	92 867 529	109 850 303	18,29	116 987 464	6,50	поскольку 6,50% < 18,29%, тенденция отрицательная
Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112	95,96	73 481 844	-20,05	поскольку -20,05% < 95,96%, тенденция отрицательная
Чистая прибыль, тыс. руб.	3 274 826	29 603 267	803,96	17 199 199	-41,90	поскольку -41,90% < 803,96%, тенденция отрицательная

В 2023 году произошло увеличение активов ПАО «КуйбышевАзот» на 6,50% по сравнению с предыдущим годом, в то время как прибыль компании сократилась на 41,90%, а доходы упали на 20,05%. Это значительное падение основных финансовых показателей, в частности, более стремительное снижение чистой прибыли на 41,90% по сравнению с сокращением доходов на 20,05%, свидетельствует о понижении эффективности работы предприятия. При этом, повышение стоимости активов на 6,50% на фоне уменьшения доходов на 20,05% показывает ухудшение доходности активов.

Таблица 9 – Анализ показателей рентабельности ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023/2021	
				Абс. изм., тыс. руб.	Темп прироста, %
Исходные данные:					
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 782 285	33 450 008	12 965 107	10 182 822	365,99
2 Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112	73 481 844	26 576 406	56,66
3 Себестоимость, тыс. руб.	38 614 976	48 164 502	46 448 039	7 833 063	20,29
4 Коммерческие расходы, тыс. руб.	5 508 177	7 856 458	10 774 757	5 266 580	95,61
5 Управленческие расходы, тыс. руб.	0	2 443 144	3 293 941	3 293 941	-
6 Стоимость основных средств, тыс. руб.	31 760 607	37 345 010	39 396 815	7 636 208	24,04

Продолжение таблицы 9

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023/2021	
				Абс. изм., тыс. руб.	Темп прироста, %
7 Стоимость запасов, тыс. руб.	6 326 931	7 999 443	10 158 917	3 831 986	60,57
8 Чистая прибыль, тыс. руб.	3 274 826	29 603 267	17 199 199	13 924 373	425,19
9 Стоимость активов, тыс. руб.	92 867 529	109 850 303	116 987 464	24 119 935	25,97
10 Сумма собственного капитала, тыс. руб.	58 524 618	83 234 471	90 973 165	32 448 547	55,44
Расчетные показатели:					
Рентабельность продаж, %	5,93	36,39	17,64	11,71	197,47
Рентабельность основной деятельности (для производственных компаний - рентабельность производства), %	6,31	57,21	21,42	15,11	239,46
Рентабельность производственных фондов, %	7,30	73,77	26,16	18,86	258,36
Рентабельность активов, %	3,53	26,95	14,70	11,17	316,43
Рентабельность собственного капитала, %	5,60	35,57	18,91	13,31	237,68

В анализируемый период компания продемонстрировала успешные продажи. Рентабельность в 2021 году достигла 5,93%, а к 2022 году она резко увеличилась до 36,39%, что означает прирост на 30,46 пунктов. Однако к 2023 году наблюдалось падение рентабельности на 18,75 пунктов, установившись на отметке в 17,64%. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности продаж используем формулы (13), (14), (15), (16), (17), (18), (19), (20), (21), (22), (23), (24).

Таблица 10 – Данные для факторного анализа изменения рентабельности продаж

Показатели	2021 г.	2022 г.
1 Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112
2 Себестоимость, тыс. руб.	38 614 976	48 164 502
3 Коммерческие расходы, тыс. руб.	5 508 177	7 856 458
4 Управленческие расходы, тыс. руб.	0	2 443 144
5 Рентабельность продаж	5,93	36,39

В 2022 году был замечен существенный прогресс в области финансов и повышение общей производительности компании, если сравнивать с результатами года, предшествующего.

Таблица 11 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности продаж

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности продаж, процентных пунктов	+30,46
в том числе:	
1) за счет изменения выручки	+46,07 (влияние фактора положительное)
2) за счет изменения себестоимости	-10,39 (влияние фактора негативное)
3) за счет изменения коммерческих расходов	-2,56 (влияние фактора негативное)
4) за счет изменения управленческих расходов	-2,66 (влияние фактора негативное)

В 2022 году было зарегистрировано увеличение дохода от продаж на 30,46% по сравнению с результатами прошлого года. Различные аспекты, принимавшиеся во внимание во время анализа, внесли свой вклад в конечные результаты. Среди них, увеличение доходов положительно сказалось на общем итоге, прибавив 46,07 процентных пунктов к показателю. В то же время, отрицательное влияние на итоговые цифры оказали такие аспекты, как рост себестоимости и коммерческих затрат, снизив показатель на 10,39 и 2,56 %.

В ходе анализа динамики прибыльности продаж за 2023 год по сравнению с предыдущим годом выявлено, что ключевую роль сыграл фактор, положительно повлиявший на показатели рентабельности. В частности, было замечено значительное влияние управленческих расходов, которое оценивается в 2,66 процентных пункта. Важно отметить, что в анализируемом периоде именно этот фактор оказал наибольшее положительное воздействие. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности продаж используем формулы с 13 по 24.

Таблица 12 – Данные для факторного анализа изменения рентабельности продаж

Показатели	2022 г.	2023 г.
1 Выручка, тыс. руб.	91 914 112	73 481 844
2 Себестоимость, тыс. руб.	48 164 502	46 448 039
3 Коммерческие расходы, тыс. руб.	7 856 458	10 774 757
4 Управленческие расходы, тыс. руб.	2 443 144	3 293 941
5 Рентабельность продаж ((п. 1 - п. 2 - п. 3 - п. 4) × 100 / п. 1)	36,39	17,64

В целом, предприятие столкнулось с уменьшением выручки и ростом эксплуатационных расходов, что существенно сказалось на его рентабельности.

Таблица 13 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности продаж

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности продаж, процентных пунктов	-18,75
в том числе:	
1) за счет изменения выручки	-15,95 (влияние фактора негативное)
2) за счет изменения себестоимости	+2,33 (влияние фактора положительное)
3) за счет изменения коммерческих расходов	-3,97 (влияние фактора негативное)
4) за счет изменения управленческих расходов	-1,16 (влияние фактора негативное)

В 2023 году зафиксировано уменьшение рентабельности продаж на 18,75%, что стало результатом воздействия ряда факторов с различным эффектом. Положительное изменение на 2,33 % было достигнуто благодаря понижению издержек производства. В то же время, сокращение выручки на 15,95 % и увеличение расходов на рекламу и другие коммерческие нужды на 3,97 % привели к значимому понижению общей прибыльности.

В период анализа бизнес-компания демонстрировал прибыльность. К примеру, в 2021 году показатель рентабельности достиг 6,31%, а в последующем году также сохранялся на высоком уровне. Однако, в этот же временной промежуток, были выявлены факторы, оказывающие отрицательное воздействие на прибыльность от продаж, среди которых стоит выделить управленческие расходы, увеличение которых на 1,16 процентных пункта стало заметным.

В ходе рассматриваемого временного отрезка, эффективность использования производственных активов предприятия оказалась выгодной. Рентабельность основной деятельности, как видно из представленной диаграммы, вначале зафиксировала значительный рост на 50,90 пунктов до 57,21%, а затем в 2023 году понизилась на 35,79 пунктов до 21,42%. В период между 2021 и 2023 годами, анализ показывает, что несмотря на некоторое падение, общая картина демонстрирует положительную динамику в прибыли от основных операций, указывая на прогресс в экономическом развитии рассматриваемой сферы. В этот временной отрезок было зафиксировано значимое увеличение эффективности использования производственных активов. В частности, зафиксирован рост на 66,47 процентных пунктов с 7,30% в 2021 году до 73,77% в 2022 году. Тем не менее, за следующий год произошло сокращение этого показателя на 47,61 пункта, достигнув отметки в 26,16%. График, отображающий изменения в рентабельности производственных активов, наглядно показывает эти улучшения.



Рисунок 11 – Динамика рентабельности основной деятельности ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В анализируемый период наблюдаемая прибыльность, связанная с активами предприятия, показывала положительные результаты. Первоначально, в 2021 году, основной показатель доходности составил 7,30%, после чего в следующем году произошел его резкий скачок до 73,77%, отметив увеличение на 66,47 %. Впрочем, когда наступил 2023 год, зафиксированное сокращение доходности до 26,16%, что на 47,61 % меньше по сравнению с предыдущим годом, указывало на обратный тренд. Данные изменения в финансовой эффективности активов компании можно увидеть на графике.



Рисунок 12 – Динамика рентабельности производственных фондов ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Осуществляем факторный анализ изменения рентабельности производственных фондов в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности производственных фондов используем формулы (26), (27), (28), (29), (30), (31), (32), (33), (34).

Таблица 14 – Данные для факторного анализа рентабельности производственных фондов

Показатели	2021 г.	2022 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 782 285	33 450 008
2 Стоимость основных средств, тыс. руб.	31 760 607	37 345 010
3 Стоимость запасов, тыс. руб.	6 326 931	7 999 443
4 Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112
5 Рентабельность производственных фондов, %	7,30	73,77
6 Рентабельность продаж, %	5,93	36,39
7 Фондоемкость продукции, руб./руб.	0,6771	0,4063
8 Коэффициент закрепления запасов, руб./руб.	0,1349	0,0870

В представленной таблице заметен значительный рост показателей эффективности использования производственных фондов предприятия с 2021 по 2022 год. Доходность от коммерческой деятельности наблюдала рекордный рост, превысив предыдущие показатели более чем в двенадцать раз, что свидетельствует о заметном повышении эффективности работы компании. Эффективность использования производственных активов и материалов существенно улучшилась, отражаясь в увеличении их рентабельности с 7,30% до 73,77%, что подчеркивает умелое управление ресурсами предприятия для достижения максимальной прибыли. Рентабельность продаж также показала значительный рост, увеличившись с 5,93% до 36,39%, что свидетельствует о более высокой прибыльности по отношению к выручке.

Таблица 15 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности продаж

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности производственных фондов, процентных пунктов	+66,46
в том числе:	
1) за счет изменения рентабельности продаж	+37,51 (влияние фактора положительное)
2) за счет изменения фондоемкости	+22,43 (влияние фактора положительное)
3) за счет изменения коэффициента закрепления запасов	+6,52 (влияние фактора положительное)

В 2022 году произошел существенный скачок в прибыльности производственных ресурсов, достигнувший увеличения на 66,46% по отношению к предшествующему, 2021 году, благодаря благоприятному влиянию ряда элементов. Преобразования в самой структуре продаж оказались наиболее значимыми, обеспечив прирост на 37,51 процентных пункта. Далее, сокращение объема капиталовложений способствовало повышению на 22,43%, в то время как оптимизация управления запасами добавила еще 6,52% к общему улучшению рентабельности.

В 2023 году был запущен проект, цель которого - анализировать, как изменилась прибыльность производственных ресурсов в сравнении с 2022 годом. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности производственных фондов используем формулы (26), (27), (28), (29), (30), (31), (32), (33), (34).

Таблица 16 – Данные для факторного анализа рентабельности производственных фондов

Показатели	2022 г.	2023 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	33 450 008	12 965 107
2 Стоимость основных средств, тыс. руб.	37 345 010	39 396 815
3 Стоимость запасов, тыс. руб.	7 999 443	10 158 917
4 Выручка, тыс. руб.	91 914 112	73 481 844
5 Рентабельность производственных фондов, %	73,77	26,16

Продолжение таблицы 16

Показатели	2022 г.	2023 г.
6 Рентабельность продаж, %	36,39	17,64
7 Фондоёмкость продукции, руб./руб.	0,4063	0,5361
8 Коэффициент закрепления запасов, руб./руб.	0,0870	0,1383

В 2023 году наблюдается ухудшение эффективности как производственной деятельности, так и продаж по сравнению с предыдущим годом, как показывает таблица. Это отражается в более чем двукратном уменьшении прибыли от продаж, несмотря на легкое повышение стоимости основных активов и значительное увеличение стоимости запасов. Снижение рентабельности основных фондов до 26,16% с предыдущих 73,77% связывают с уменьшением прибыльности и увеличением стоимости активов, включая основные средства и запасы. Также произошло падение рентабельности продаж до 17,64% с 36,39%, что сигнализирует о сокращении эффективности продажной деятельности.

Таблица 17 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности продаж

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности производственных фондов, процентных пунктов	-47,61
в том числе:	
1) за счет изменения рентабельности продаж	-38,00 (влияние фактора негативное)
2) за счет изменения фондоёмкости	-7,45 (влияние фактора негативное)
3) за счет изменения коэффициента закрепления запасов	-2,15 (влияние фактора негативное)

В течение рассматриваемого времени деятельность компании оставалась прибыльной, несмотря на изменения. С 2021 по 2023 год, прибыль от использования активов компании показала рост, начиная с 3,53% и достигнув 14,70%, хотя и пережила падение с 26,95% до 14,70% в последний год анализа, что означает снижение на 12,25 процентных пунктов. Это

указывает на общее увеличение прибыльности активов в анализируемый период.

В 2023 году, в сравнении с прошлым годом, производственные активы столкнулись с уменьшением их доходности на 47.61 %, что было спровоцировано серией негативных аспектов. Среди основных причин, наиболее значимым образом повлиявших на данный показатель, выделяется падение рентабельности продаж, приведшее к уменьшению на 38.00 %, за ним следует изменение в структуре капиталовложений.

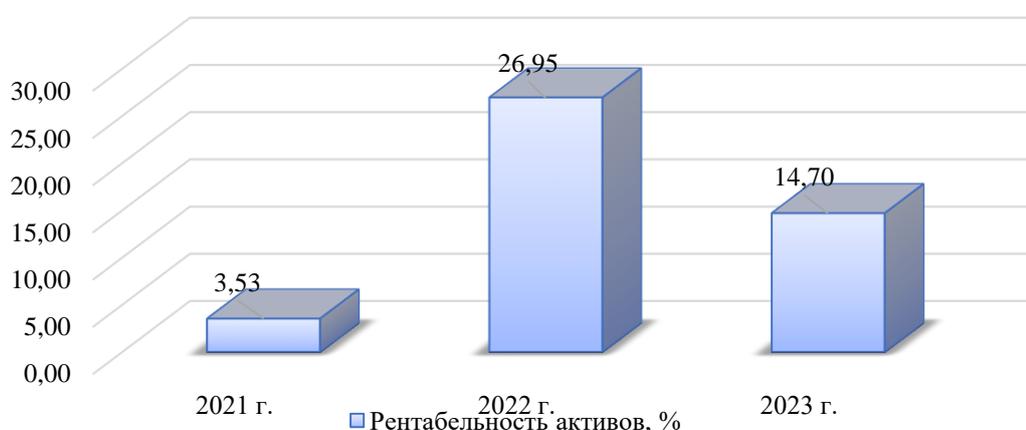


Рисунок 13 – Динамика рентабельности активов ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

Осуществляем факторный анализ изменения рентабельности активов в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности активов используем формулы (35), (36), (37), (38), (39), (40), (41), (42), (43), (44), (45), (46), (47), (48), (49).

Таблица 18 – Данные для факторного анализа рентабельности активов

Показатели	2021 г.	2022 г.
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	3 274 826	29 603 267
2 Стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	60 022 216	63 793 642
3 Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	32 845 313	46 056 661
4 Рентабельность активов, %	3,53	26,95

В целом, результаты свидетельствуют о значительном улучшении финансовых показателей компании за анализируемый период.

Таблица 19 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности активов, процентных пунктов	=+23,42
в том числе:	
1) за счет изменения чистой прибыли	+28,35 (влияние фактора положительное)
2) за счет изменения стоимости внеоборотных активов	-1,25 (влияние фактора негативное)
3) за счет изменения стоимости оборотных активов	-3,68 (влияние фактора негативное)

В 2022 году наблюдалось увеличение прибыльности активов на 23,42%, что стало следствием влияния множества разнообразных и не всегда однозначных причин по сравнению с данными предшествующего года. В частности, увеличение чистой прибыли положительно сказалось на итоговом показателе, добавив 28,35 %.

В ходе анализа изменений в рентабельности активов за период с 2022 по 2023 год стало очевидно, что определенные факторы имели ключевое значение для улучшения показателей доходности производственных ресурсов. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности активов используем формулы (35), (36), (37), (38), (39), (40), (41), (42), (43), (44), (45), (46), (47), (48), (49).

Таблица 20 – Данные для факторного анализа рентабельности активов

Показатели	2022 г.	2023 г.
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	29 603 267	17 199 199
2 Стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	63 793 642	69 773 220
3 Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	46 056 661	47 214 244
4 Рентабельность активов, %	26,95	14,70

Эти изменения указывают на уменьшение эффективности использования активов компании для генерации прибыли в 2023 году по сравнению с 2022 годом.

Таблица 21 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности активов, процентных пунктов	-12,25
в том числе:	
1) за счет изменения чистой прибыли	-11,29 (влияние фактора негативное)
2) за счет изменения стоимости внеоборотных активов	-0,81 (влияние фактора негативное)
3) за счет изменения стоимости оборотных активов	-0,15 (влияние фактора негативное)

В 2023 году наблюдалось уменьшение прибыльности активов на 12,25% в сравнении с предыдущим годом, вызванное серией неблагоприятных факторов. Снижение чистой прибыли сыграло ключевую роль в снижении уровня доходности, что привело к уменьшению на 11,29 %. Следующим по степени важности стало уменьшение стоимости внеоборотных активов, повлиявшее на общий результат на 0,81 %. Меньше всего на общую картину повлияло изменение в стоимости оборотных активов, внесённый вклад которого составил всего 0,15 %.

В 2022 году мы провели анализ рентабельности активов, акцентируя внимание на изменениях показателей коэффициента оборачиваемости в сравнении с предыдущим 2021 годом. Для проведения факторного анализа изменения рентабельности активов используем формулы (50), (51), (52), (53), (54), (55).

Таблица 22 – Данные для факторного анализа рентабельности активов

Показатели	2021 г.	2022 г.
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	3 274 826	29 603 267
2 Стоимость активов, тыс. руб.	92 867 529	109 850 303
3 Рентабельность активов, %	3,53	26,95
4 Выручка, тыс. руб.	46 905 438	91 914 112
5 Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	0,505	0,837
6 Сумма чистой прибыли на 1 руб. выручки	0,0698	0,3221

В целом, все ключевые показатели свидетельствуют о значительном улучшении финансовой эффективности компании в 2022 году по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 23 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности активов, процентных пунктов	+23,42
в том числе:	
1) за счет изменения коэффициента оборачиваемости активов	+2,32 (влияние фактора положительное)
2) за счет изменения суммы чистой прибыли на 1 руб. выручки	+21,11 (влияние фактора положительное)

В прошлом году наблюдался рост доходности активов на 23,42 % по сравнению с предыдущим периодом, что было обусловлено положительным влиянием разнообразных факторов. Основной движущей силой этого увеличения стал рост чистой прибыли с каждого полученного рубля выручки, что привело к увеличению на 21,11 %. В дополнение к этому, улучшение показателя эффективности использования активов, которое добавило еще 2,32 % к росту, заняло второе место по значимости. Для анализа того, как изменялась рентабельность активов, мы применяем уравнения с номерами от (50) до (55).

Таблица 24 – Данные для факторного анализа рентабельности активов

Показатели	2022 г.	2023 г.
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	29 603 267	17 199 199
2 Стоимость активов, тыс. руб.	109 850 303	116 987 464
3 Рентабельность активов, %	26,95	14,70
4 Выручка, тыс. руб.	91 914 112	73 481 844
5 Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	0,837	0,628
6 Сумма чистой прибыли на 1 руб. выручки	0,3221	0,2341

В целом, данные свидетельствуют о снижении операционной эффективности и рентабельности компании в 2023 году по сравнению с 2022 годом.

Таблица 25 – Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

Показатели	Расчет
Общее изменение рентабельности активов, процентных пунктов	- 12,25
в том числе:	
1) за счет изменения коэффициента оборачиваемости активов	- 6,72 (влияние фактора негативное)
2) за счет изменения суммы чистой прибыли на 1 руб. выручки	- 5,53 (влияние фактора негативное)

В 2023 году, по сравнению с предыдущим годом, произошло снижение эффективности использования активов на 12,25 %. Это было результатом воздействия ряда неблагоприятных факторов. Основным элементом, влияющим на ухудшение показателей рентабельности продаж, стало изменение в скорости оборота активов, которое привело к снижению на 6,72 %. Следующим значительным фактором стало сокращение чистой прибыли на один рубль выручки на 5,53 %.

В течение рассматриваемого временного отрезка, компания испытывала положительную динамику в отдаче от использования своих капитальных активов. В начале, в 2021 году, отдача составила 5,60%. Затем, в 2022 году, был зафиксирован значительный скачок до 35,57%, что представляет собой

прирост на 29,97 %. Однако в 2023 году наблюдалось снижение на 16,66 пунктов до отметки в 18,91%. Изменения этого показателя детально иллюстрируются на графике.

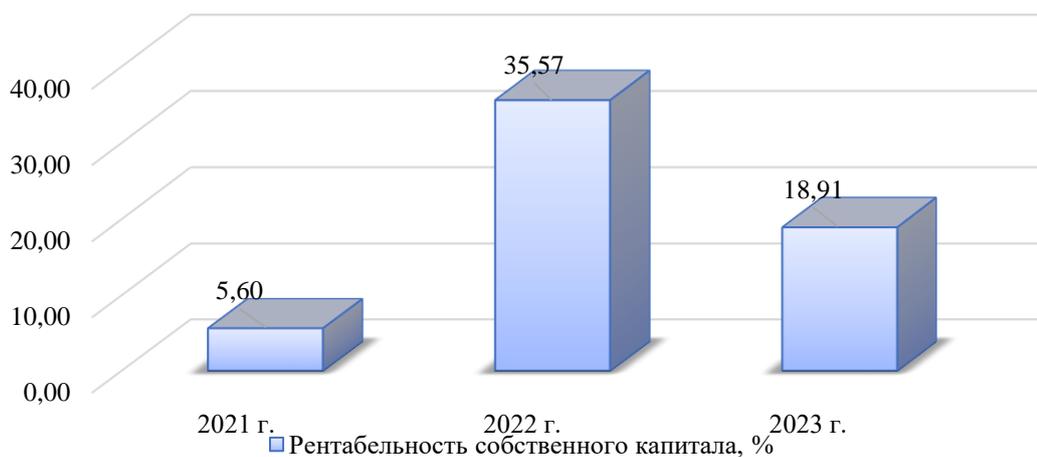


Рисунок 14 – Динамика рентабельности собственного капитала ПАО «КуйбышевАзот» за 2021-2023 годы

В 2023 году наблюдалось снижение рентабельности собственного капитала на 16,66 % до 18,91%, что стало следствием уменьшения рентабельности продаж до 23,41% с предыдущих 32,21%, а также падения коэффициента оборачиваемости активов с 0,8367 до 0,6281. Кроме того, мультипликатор собственного капитала сократился с 1,3198 до 1,2860.

3 Пути повышения прибыли и рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот»

3.1. Разработка мероприятий повышения прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот»

Для того чтобы повысить прибыльность и экономическую эффективность компании, можно предпринять несколько шагов:

- расширение объема продаж является ключом к увеличению доходов. Это может быть достигнуто через реализацию разнообразных подходов в области маркетинга и продаж, включая активизацию рекламных кампаний, добавление новых товаров в ассортимент, проникновение на новые рынки и повышение уровня лояльности среди существующих клиентов;
- минимизация издержек также способствует увеличению прибыльности. Это может быть достигнуто путем исключения непродуктивных трат, улучшения логистических процессов, снижения производственных издержек и увеличения общей операционной эффективности;
- корректировка ценовой политики с целью повышения цен может быть другим способом увеличения доходов. Однако такой подход требует детального рассмотрения, поскольку может оказать отрицательное влияние на уровень довольства и преданность клиентов.

Эти методы представляют собой комплексные меры для стимулирования финансового роста и улучшения финансовой устойчивости предприятия.

Чтобы улучшить эффективность работы, компании могут прибегнуть к различным методам, включая вложения в современные технологические разработки, обучение и повышение квалификации персонала,

совершенствование рабочих процессов и применение передовых управленческих практик. Кроме того, расширение ассортимента продукции или услуг, через добавление новых позиций к уже существующим, улучшение качества продуктов или вхождение в новые рынки, также является ключевым стратегическим шагом. Важно также сосредоточить усилия на создании и поддержании конкурентных преимуществ, что является основой для успешного присутствия на рынке.

В данном обзоре мы сосредоточим внимание на ключевых стратегиях для повышения доходности и эффективности в компании ПАО "КуйбышевАзот". Приложение К рисунок К.9 демонстрирует эти стратегии.

Далее в работе рассмотрим более подробно указанные мероприятия.

- поиск новых поставщиков через электронную торговую площадку.

Для снижения расходов, оптимизации процессов поставок, уменьшения затрат на производство и повышения эффективности операций, необходимо воспользоваться – Центром электронных торгов B2B-Center. Данная платформа является крупнейшим электронным ресурсом в России для сделок в сегменте business-to-business (b2b).

Алгоритм закупки на B2B-Center представлен в приложении Л на рисунке Л.10.

- модернизация сайта.

Мы предлагаем увеличить объем продаж через интернет-ресурсы путем модернизации сайта ПАО «КуйбышевАзот». Интернет открывает широкий спектр возможностей и является одним из самых эффективных каналов для реализации продукции в современном мире.

Основными целями модернизации собственного сайта являются:

- увеличение объема продаж и привлечение новых клиентов;
- повышение имиджа и расширение сферы влияния;
- упрощение и автоматизацию процессов (пользователям легче знакомиться с ассортиментом через веб-ресурс);
- возможность самовыражения для компании (делиться статьями,

видео и обзорами).

Основными преимуществами создания собственного сайта являются:

- круглосуточная доступность;
- получение отзывов от клиентов;
- более низкие затраты по сравнению с рекламой;
- демонстрация продукции в полной мере;
- отзывы.

Основные условия сайта заключаются в следующем:

- на платформе будет размещена полная номенклатура предоставляемых товаров с указанием цен с учетом НДС, а также актуальные предложения ПАО «КуйбышевАзот», что поможет привлечь новых клиентов;
- также необходимо отобразить наличие продукции, включить краткое описание характеристик, фотографии товаров, их размеры и вес, а также предоставить информацию о возможности доставки как по городу, так и за его пределы;
- на сайте должны быть представлены сертификаты качества продукции и гарантийные документы;
- необходимо разместить калькулятор для расчета стоимости товаров, а также скидок на оптовые закупки;
- Внедрение CRM - системы

Особенности работы отдела сбыта требуют, чтобы несколько сотрудников взаимодействовали с одним контактным лицом клиента.

Далее представлена схема работы отдела сбыта ПАО «КуйбышевАзот» с клиентом (приложение М рисунок М.11).

На основании рисунка 11 можно заметить, что четыре сотрудника отдела продаж одновременно взаимодействуют с клиентом. Каждый сотрудник, который осуществляет взаимодействие с заказчиком, должен обладать

информацией о взаимоотношениях с контактными лицами других сотрудников предприятия.

В настоящее время управление клиентской базой осуществляется при помощи программы MS Office Excel, что создает ряд проблем, таких как:

- отсутствие интеграции баз данных сотрудников, что может приводить к несогласованности действий и дублированию работы;
- у менеджера отдела нет мгновенного доступа к необходимой информации;
- необходимость обрабатывать большие объемы данных по всем работникам отдельно;
- отсутствие возможности автоматического формирования отчетов о деятельности отдела.

На наш взгляд, оптимальным решением является внедрение CRM-системы «Quick Sales 2» в сетевой версии на 30 пользователей. Эта программа позволит создать полноценную клиентскую базу с детальным учетом всех контактов и историй взаимодействия, автоматизировать отчетность и обеспечить защиту информации. Такое решение значительно повысит эффективность взаимодействия с клиентами и улучшит имидж компании.

3.2 Экономическая эффективность разработанных мероприятий по повышению прибыли и рентабельности ПАО «КуйбышевАзот»

В таблице 26 представлен экономический результат от внедрения CRM-системы.

Данные для этой таблицы были получены на основе информации, предоставленной специалистами экономического отдела.

Собственные средства компании будут направлены на финансирование. В таблице 27 представлены расчеты, демонстрирующие выгоду от внедрения системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Таблица 26 – Экономический эффект от внедрения CRM - системы ПАО «КуйбышевАзот»

Направления экономии	Ед. изм.	Экономия	сумма, тыс. руб.
Автоматизация работы работников (единая система)	час/чел	815	24,45
Снижение затрат на организационный процесс (канц.товары, оборудование для работы)	млн. руб.	60	60
Повышение скорости обработки документов	час/чел	24000	720
Снижение вероятности ошибок при оформлении документов	час/чел	5100	153
Повышение эффективности принятия управленческих решений	час/чел	5145	154
Итого экономии	-	-	1112

Отчёт в таблице 26 указывает на то, что экономия средств в результате этих действий достигнет 1112 т. р. ежегодно, что равно примерно 277,95 т. р. каждый квартал. Данный проект будет представлен в годовом разрезе с детализацией по кварталам. Дисконтная ставка, достигнет 42%, с разбивкой на составляющие: 23,5% за доход, 8,5% за инфляцию и 10% за риск.

Таблица 27 – Расчет эффективности внедрения CRM - системы в ПАО «КуйбышевАзот»

Показатели	Значение показателя по годам				
	2023			2024	
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
Полный приток					
Прирост выручки от реализации продукции	–	277,95	277,95	277,95	277,95
Инвестиции	495	-	-	-	-
Затраты на обслуживание программы	–	45	45	45	45
Налоги из прибыли	–	9	23	23	23
Итого приток	–	278	278	278	278
Итого отток	495	54	54	54	54

Продолжение таблицы 27

Показатели	Значение показателя по годам				
	2023			2024	
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
Сальдо	-495	224	224	224	224
Год расчета	0	1	2	3	4
Коэффициент дисконтирования	1	1,42	2,02	2,86	4,07
Чистый дисконтированный финансовый поток	-495	318	452,48	640,64	911,68
Экономический эффект нарастающим итогом	-495	-177	275,48	916,12	1827,8
Итого NPV	1827,8				
Срок окупаемости, мес.	6 мес.				

Приведенная стоимость (NPV) проекта достигает 1827,8 т. р. Это подтверждает, что инвестиции в программное обеспечение станут выгодными и ожидается их возврат в течение полугода.

Заключение

Успешность и финансовое благополучие компании тесно связаны с ее способностью генерировать прибыль и обеспечивать высокую рентабельность. Эти финансовые показатели не только отражают эффективность текущей хозяйственной деятельности, но и позволяют выявить потенциальные проблемные зоны, предоставляя тем самым ценную информацию для стратегического планирования и оптимизации распределения ресурсов. В контексте обеспечения экономической стабильности, рентабельность выступает ключевым показателем, указывающим на умение компании эффективно использовать свои ресурсы для максимизации доходов.

Расчет рентабельности, который представляет собой соотношение между полученной прибылью и вложенными ресурсами, вроде капитала, рабочей силы и материалов, служит индикатором того, насколько эффективно предприятие задействует свои активы для максимизации прибыли. Этот критерий способствует выявлению самых прибыльных сегментов деятельности. В контексте финансового анализа состояния бизнеса, эффективность использования ресурсов показывается через рентабельность, что делает её более весомым показателем, чем просто размер прибыли. Так, например, даже с высоким уровнем прибыли, компания может показывать низкую рентабельность, если для достижения этих финансовых результатов ей приходится задействовать значительные ресурсы.

В современных экономических теориях подчеркивается тесная связь между прибылью и рентабельностью, которые служат ключевыми показателями для оценки успешности бизнеса. Прибыль является показателем итоговой эффективности компании, в то время как рентабельность оценивает, насколько хорошо компания управляет своими ресурсами и какую отдачу она получает от инвестированного капитала. Эти два аспекта критически важны

для определения того, насколько хорошо предприятие работает и какие стратегии развития оно должно принимать.

Для того чтобы гарантировать свое стабильное развитие на долгосрочную перспективу и повысить свою устойчивость к экономическим потрясениям и риску банкротства, российские компании должны акцентировать внимание на достижении высокой рентабельности. Это не только способствует их экономической стабильности, но и поддерживает концепцию «социального предприятия», внося вклад в общественное благо страны.

В рамках исследования было рассмотрено предприятие ОАО «КуйбышевАзот». Основная деятельность компании ориентирована на несколько ключевых секторов: это включает производство капролактама и его производных. Также ведется работа в области аммиака и азотных удобрений, а кроме того, предприятие занимается производством промышленных газов, в числе которых азот, кислород и аргон. Благодаря хорошо развитой транспортной и энергетической системе, наличию собственных служб по ремонту, а также проектных и исследовательских подразделений, компания уверенно реализует свою миссию. ОАО «КуйбышевАзот» стремится к созданию передовых продуктов на основе богатого опыта и последних научных достижений в области химии, целью которых является улучшение качества жизни и расширение возможностей для людей.

Из проведенного исследования работы ОАО «КуйбышевАзот» стало известно, что компания на протяжении изучаемого времени проявила себя как финансово устойчивая организация благодаря достаточному количеству собственных средств.

В течение рассматриваемого временного отрезка фирма демонстрировала рост чистой прибыли. Таким образом, повышение общей производительности компании свидетельствует о том, что вложенные средства оказались более прибыльными в отчетном периоде.

В исследовании, посвященном повышению финансовой эффективности и прибыльности компании ПАО «КуйбышевАзот», были изучены различные стратегии, включая:

- исследование рынка с целью нахождения новых поставщиков с использованием интернет-платформ для торговли;
- обновление веб-сайта компании;
- применение системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Для улучшения управления финансами в компании было предложено принять во внимание систему CRM. Анализ экономической выгоды от внедрения системы ERP показал, что чистая приведенная стоимость (NPV) проекта достигает 1827,8 т. р., указывая на то, что инвестиции в программный продукт окупятся в течение шести месяцев.

Список используемой литературы

1. Адамайтис Л. А., Бабинцев А. И., Адамайтис И. М. Анализ рентабельности собственного капитала и эффект финансового рычага // Вектор экономики. 2020. 42 с.
2. Алёшкина А. М., Махаева Д. А. Формирование механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия [Текст] / А. М. Алёшкина, Д. А. Махаева // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. 82-86 с.
3. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник.- М.: Омега-Л, 2020. 669 с.
4. Белобтецкий И. А. Прибыль предприятия // Финансы. 2021. 40 – 47с.
5. Бобошко В. И. Анализ рентабельности активов предприятия как инструмента обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Московского университета МВД России. 2021. 328-334 с.
6. Гаврюшова Е. А. Стратегии анализа доходов деятельности предприятия [Текст] / Е. А. Гаврюшова // Дневник науки. 2020. 19 с.
7. Галицкая Ю. Н., Умарова А. В. Практические аспекты анализа рентабельности собственного капитала компании // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. 46-49 с.
8. Гогина Г. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г. Н. Гогина, Е. В. Никифорова, С. Л. Шиянова и др. – СПб.: Гиорд. 2020. 64 с.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.10.2024) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 16.01.2025)
10. Грибов В. Д. Прибыль предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – 6-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФАР-М. 2020. 448 с.
11. Ибрагимов А. З., Ганюта О. Н. Анализ рентабельности предприятия

в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности // Наука через призму времени. 2019. 25-27 с.

12. Карпушов С. В., Шевченко С. А. Теоретические аспекты формирования прибыли и рентабельности [Текст] / С.В. Карпушов, С.А. Шевченко // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. 226-229 с.

13. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика. 2020. 560 с.

14. Ковалева И. П., Жолба В. О. Актуальные методы оценки показателей рентабельности в российской практике // Вектор экономики. 2020. 58 с.

15. Крылов Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб.пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова. – М.: Финансы и статистика. 2020. 717 с.

16. Мельников А. К. Анализ динамики показателей рентабельности активов организаций в Российской Федерации // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2021. 37-39 с.

17. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. 30.09.2024) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 16.01.2025)

18. Наседкина Т. И., Черных А. И., Гончаренко О. В. Анализ рентабельности как инструмент управления организацией // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. 2021. 173-192 с.

19. Новак М. А., Митрофанова К. Н., Тонких В. В. Современные методики анализа прибыли и рентабельности [Текст] / М. А. Новак, К. Н. Митрофанова, В. В. Тонких // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. 82-86 с.

20. Опарина Т. А. Пути увеличения прибыли и повышения эффективности ее использования на предприятии [Текст] / Т. А. Опарина //

Инновации и инвестиции. 2019. 366-371 с.

21. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М. 2020. 544 с.

22. Сафонов А. Б. Разработка мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности организации [Текст] / А. Б. Сафонов // Вектор экономики. 2020. 104 с.

23. Секерин В. Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: уч. пос. / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2020. 158 с.

24. Тахумова О. В., Касьянова Е. В., Тюхтюнова А. В. Формирование и анализ прибыли организации и пути повышения рентабельности на примере ООО «Агро-Галан» // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. 199-205 с.

25. Титиевская О. В., Осадченко Д. В. Пути увеличения прибыли и рентабельности промышленных предприятий [Текст] / О. В. Титиевская, Д. В. Осадченко // Сборник научных работ серии "Финансы, учет, аудит". 2019. 38-47 с.

26. Титиевская О. В., Осадченко Д. В. Совершенствование механизма управления прибылью и рентабельностью [Текст] / О. В. Титиевская, Д. В. Осадченко // Сборник научных работ серии "Финансы, учет, аудит". 2021. 188-199 с.

27. Усачева Ю. А., Герасименко О. А. Коэффициентный метод как инструмент факторного анализа рентабельности денежного потока организации // Modern Science. 2021. 119-123 с.

28. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 12.12.2023) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 16.01.2025)

29. Хатамова К. Ч. Исследование факторов и резервов повышения прибыли и рентабельности организации [Текст] / К. Ч. Хатамова // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. 159-165 с.

Приложение А
Классификация прибыли

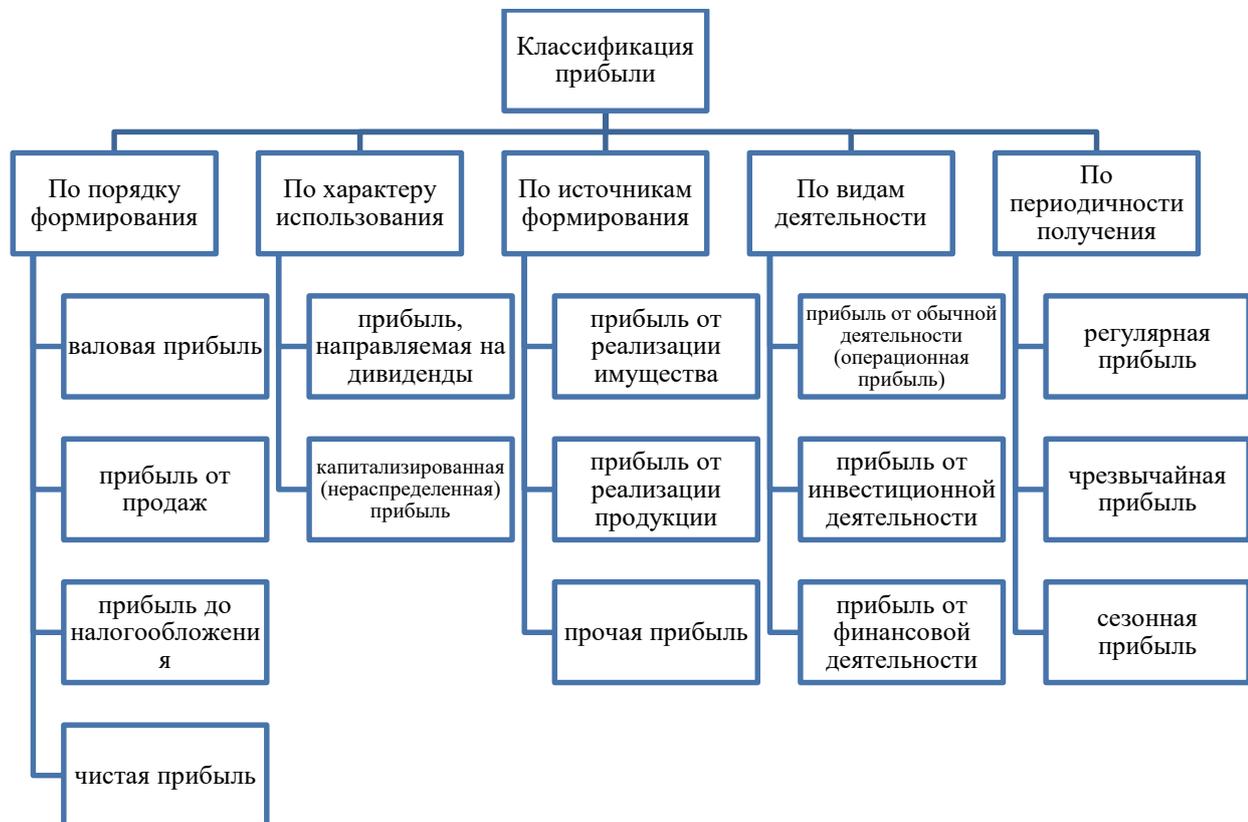


Рисунок А.1 - Классификация прибыли

Приложение Б

Функции прибыли предприятия

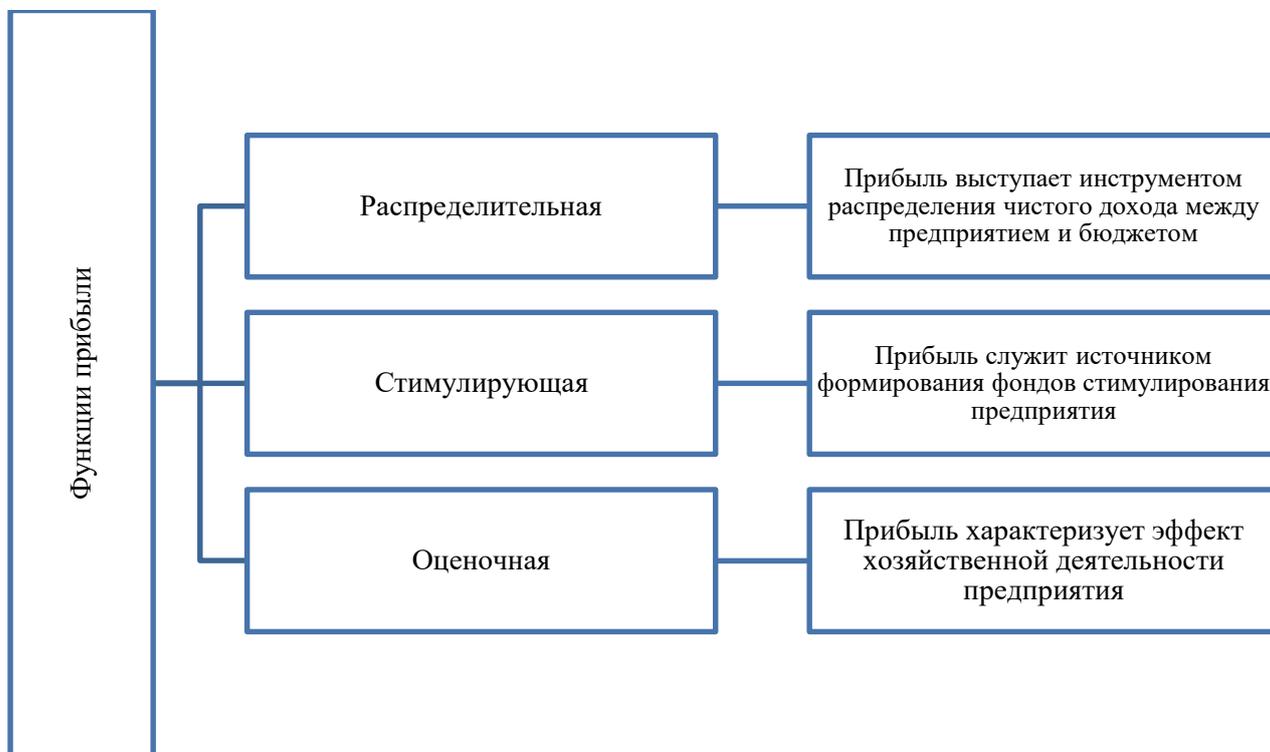


Рисунок Б.2 - Функции прибыли предприятия

Приложение В

Факторы, влияющие на динамику прибыли и рентабельности

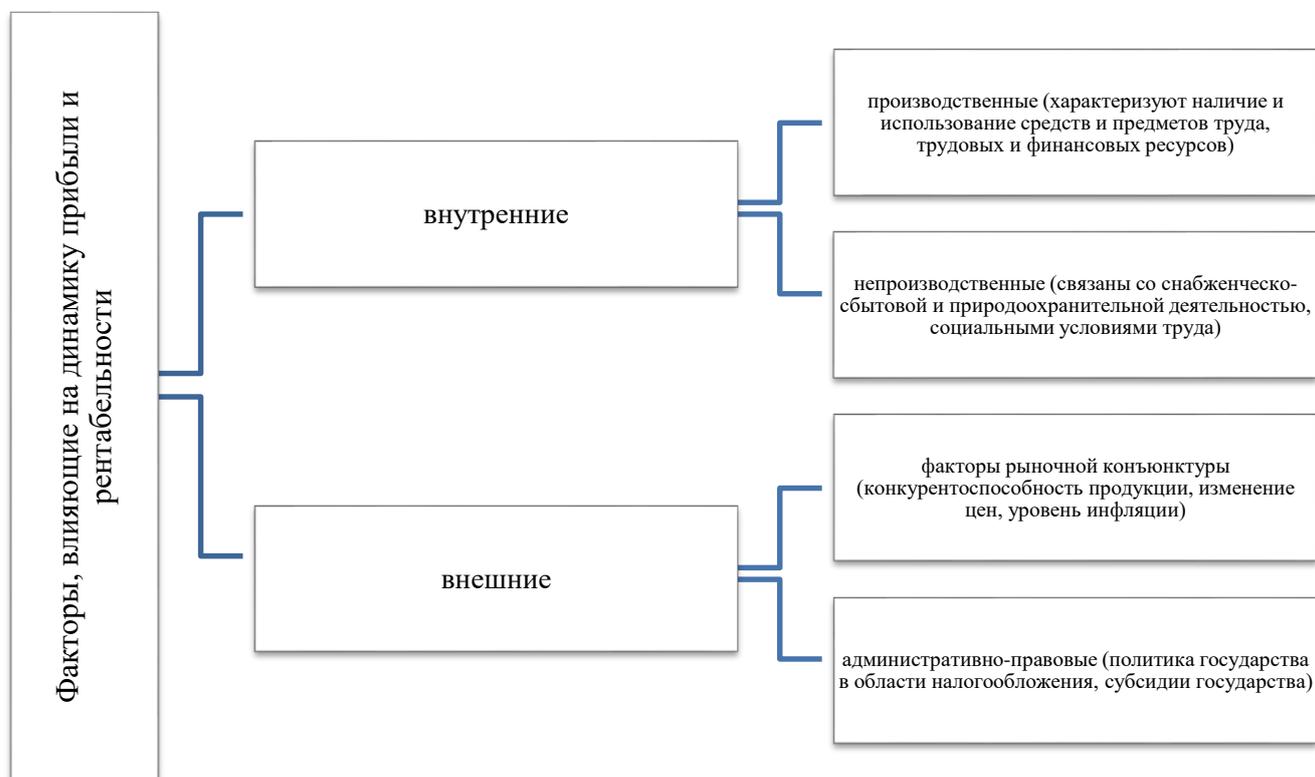


Рисунок В.3 - Факторы, влияющие на динамику прибыли и рентабельности

Приложение Г
Классификация внутренних факторов



Рисунок Г.4 - Классификация внутренних факторов

Приложение Д

Резервы роста эффективности деятельности организации

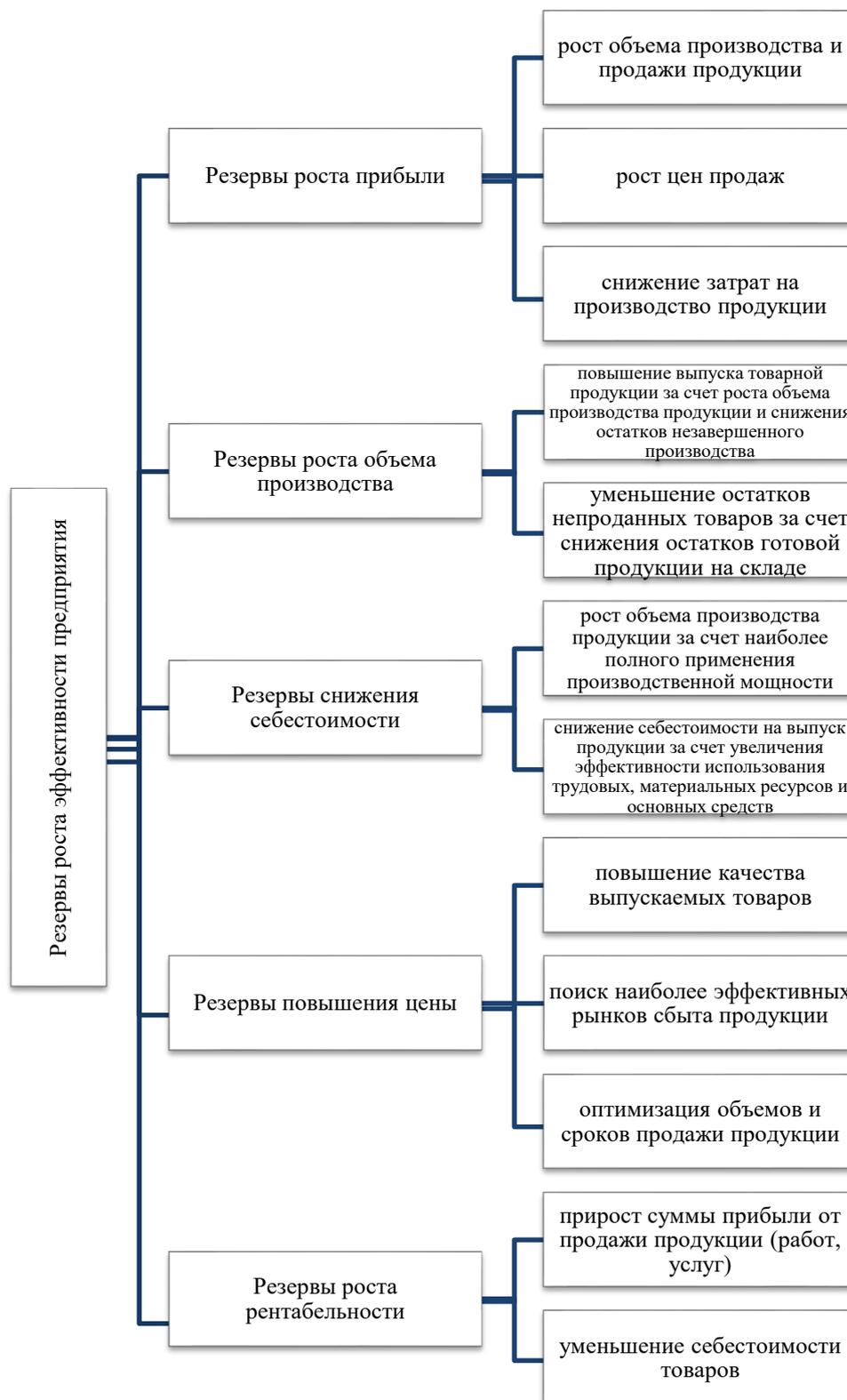


Рисунок Д.5 - Резервы роста эффективности деятельности организации

Приложение Е

Отчет о финансовых результатах 2023г.

(в ред. Приказа Минфина России
от 05.04.2015 № 57н, от 05.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2023 г.

Организация: <u>ПАО "КуйбышевАзот"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности: <u>Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах</u> Организационно-правовая форма/форма собственности: _____ публичное акционерное общество Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по _____ ОКВЭД 2 _____ по ОКФС/ОКФС _____ по ОКЕИ _____
--	---

Коды		
0710002		
31	12	2023
0205311		
6320005916		
20.18		
12247	49	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За I-XI 20 <u>23</u> г. ³	За I-XII 20 <u>22</u> г. ³
	Выручка ³	2110	73 481 844	91 914 112
	Себестоимость продаж	2120	(46 448 039)	(48 164 502)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	27 033 805	43 749 610
	Коммерческие расходы	2210	(10 774 757)	(7 859 458)
	Управленческие расходы	2220	(3 293 941)	(2 443 144)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12 965 107	33 450 008
	Доходы от участия в других организациях	2310	2 195 150	3 202 501
	Проценты к получению	2320	553 938	1 488 692
	Проценты к уплате	2330	(943 963)	(1 309 169)
	Прочие доходы	2340	18 599 411	16 696 976
	Прочие расходы	2350	(10 868 692)	(16 376 161)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	22 480 951	37 152 846
	Налог на прибыль ⁷	2410	(4 130 876)	(7 517 656)
	в т.ч.			
	текущий налог на прибыль	2411	(4 195 145)	(6 938 657)
	отложенный налог на прибыль	2412	64 270	(579 199)
	Прочее	2460	(1 150 876)	(31 723)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	17 199 199	29 603 267

Рисунок Е.6 – Отчет о финансовых результатах 2023г.

Приложение Ж

Бухгалтерский баланс на 2021г.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

Организация ПАО "КуйбышевАзот" Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ИНН _____
 Вид экономической деятельности Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах ОКВЭД 2 20.16
 Организационно-правовая форма/форма собственности публичное акционерное общество по ОКФС/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) 445007, Россия, г.Тольятти, ул.Новозаводская, 6

Коды		
0710001		
31	12	2021
00205311		
6320005915		
20.16		
12247	49	
384		

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора Общество с ограниченной ответственностью фирма "Аудит-Потенциал"

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ по ИНН _____
 Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ по ОГРН/ОГРНИП _____

6323031279
1036300998414

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2021 г. ³	На 31 декабря 2020 г. ⁴	На 31 декабря 2019 г. ⁴
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	88	106	124
	Результаты исследований и разработок	1120	842	611	982
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	31 760 607	29 350 065	26 491 070
	в том числе:				
	незавершенное строительство	1151	6 595 360	6 906 301	7 025 136
	оборудование требующее монтажа	1152	1 057 451	1 088 365	962 435
	основные средства	1153	24 107 796	21 355 399	18 503 499
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	364 634	682 765	776 860
	Финансовые вложения	1170	19 611 714	15 421 642	16 160 216
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	8 284 331	3 687 250	4 230 486
	Итого по разделу I	1100	60 022 216	49 142 439	47 659 738
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	6 326 931	7 378 326	7 415 632
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные	1211	2 857 179	4 421 579	3 777 340
	затраты в незавершенном производстве	1212	1 391 352	932 579	996 225
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	1 291 603	1 556 143	1 763 499
	товары отгруженные	1214	786 797	468 025	878 568
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	12 818	31 666	24 635
	Дебиторская задолженность	1230	10 731 333	12 415 584	11 038 595
	в том числе				
	задолженность покупателей	1231	6 464 604	5 272 017	5 182 922
	авансы выданные	1232	1 978 600	4 693 353	3 775 574
	переплата в бюджет и внебюджетные фонды	1233	481 675	1 062 297	912 220
	авансы, выданные подотчетным лицам	1234	122	4 215	1 329
	задолженность персонала по прочим операциям	1235	528 145	585 529	609 223
	задолженность прочих дебиторов	1236	294 447	456 403	359 850
	НДС с авансов полученных	1237	983 740	341 770	197 477
	недостачи и потери от порчи ценностей	1238	0	0	0
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	13 674 000	1 141 200	139 000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 937 228	908 265	212 490
	Прочие оборотные активы	1260	163 003	1 785 729	1 310 215
	Итого по разделу II	1200	32 845 313	23 660 770	20 140 567
	БАЛАНС	1600	92 867 529	72 803 209	67 800 305

Рисунок Ж.7 - Бухгалтерский баланс на 2021г.

Продолжение Приложения Ж

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2021 г. ³	На 31 декабря 2020 г. ⁴	На 31 декабря 2019 г. ⁴
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁵				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	237 844	237 844	237 844
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) ⁷	(0) ⁷	(112 144) ⁷
	Переоценка внеоборотных активов	1340	933 051	934 923	935 848
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	22 419	22 419	22 419
	Резервный капитал	1360	60 185	60 185	60 185
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	37 914 001	39 558 635	36 293 372
	Нераспределенная прибыль отчетного года	1371	19 357 118	0	0
	Итого по разделу III	1300	58 624 618	40 814 006	37 437 524
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	17 028 093	20 446 689	20 905 701
	Отложенные налоговые обязательства	1420	2 136 239	1 879 225	1 729 199
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	19 164 332	22 325 914	22 634 900
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	0	1 763 100	1 950 436
	Кредиторская задолженность	1520	14 845 647	7 600 444	5 450 580
	в том числе:				
	перед поставщиками и подрядчиками	1521	2 540 539	3 185 906	2 392 577
	авансы полученные	1522	6 573 765	2 443 069	1 539 291
	перед бюджетом и внебюджетными фондами	1523	1 628 592	45 062	111 562
	перед персоналом по оплате труда	1524	125 598	28	129 511
	перед персоналом по прочим операциям	1525	10 488	10 606	13 567
	перед прочими кредиторами	1526	1 573 923	1 906 511	1 012 000
	перед учредителями	1527	2 392 742	9 262	252 072
	Доходы будущих периодов	1530	30 510	31 380	32 251
	Оценочные обязательства	1540	302 422	268 365	294 614
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	15 178 579	9 663 289	7 727 881
	БАЛАНС	1700	92 867 529	72 803 209	67 800 305

Руководитель

(подпись)

магистр



Березинено А.В.

(подпись)

Главный бухгалтер

(подпись)

Кудашев В.Н.

(расшифровка подписи)

Продолжение рисунка Ж.7

Приложение И

Отчет о финансовых результатах за 2021год

Рисунок И.8 - Отчет о финансовых результатах за 2021год

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах
за январь - декабрь 20 21 г.

Организация <u>ПАО "КуйбышевАзот"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах</u> Организационно-правовая форма/форма собственности <u>публичное акционерное общество</u> Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД 2 _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____
---	---

Коды		
0710002		
31	12	2021
0205311		
6320005915		
20.16		
12247	49	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За XII 20 21 г. ³	За XII 20 20 г. ³
	Выручка ⁵	2110	82 014 040	46 905 438
	Себестоимость продаж	2120	(49 784 415)	(38 614 976)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	32 229 625	8 290 462
	Коммерческие расходы	2210	(5 874 022)	(5 508 177)
	Управленческие расходы	2220	(2 130 781)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	24 224 822	2 782 285
	Доходы от участия в других организациях	2310	1 758 658	1 415 317
	Проценты к получению	2320	356 019	153 689
	Проценты к уплате	2330	(955 046)	(1 266 266)
	Прочие доходы	2340	5 094 895	6 600 878
	Прочие расходы	2350	(4 027 389)	(6 048 985)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	26 451 959	3 636 918
	Налог на прибыль ⁷	2410	(4 993 176)	(474 503)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(4 736 162)	(363 432)
	отложенный налог на прибыль	2412	(257 014)	(111 071)
	Прочее	2460	276 780	112 411
	Чистая прибыль (убыток)	2400	21 735 563	3 274 826

Рисунок И.8 - Отчет о финансовых результатах за 2021год

Приложение К

Мероприятия по увеличению прибыли и повышения рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот»

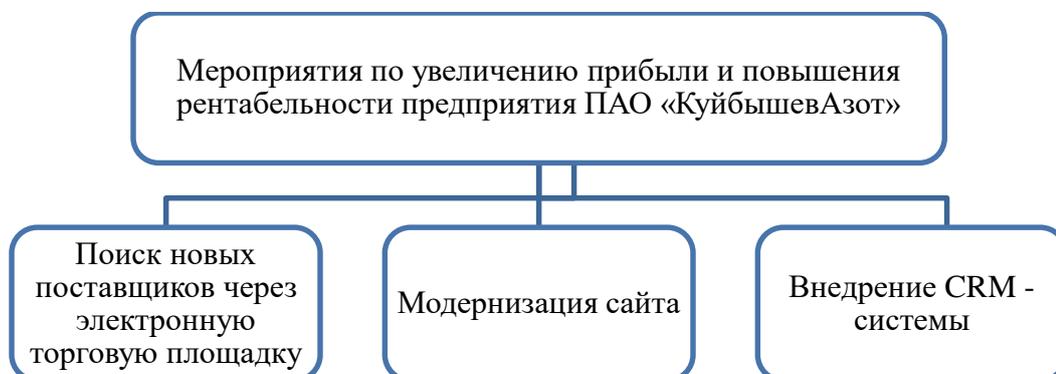


Рисунок К.9 – Мероприятия по увеличению прибыли и повышения рентабельности предприятия ПАО «КуйбышевАзот»

Приложение Л

Алгоритм закупки на B2B-Center



Рисунок Л.10 – Алгоритм закупки на B2B-Center

Приложение М
Этапы работы с клиентами



Рисунок М.11 – Этапы работы с клиентами