БИЗНЕС - ПАРК УНИКУМ

УПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Научный интернет-журнал

2021 №1

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ВКЛЮЧЁННЫХ В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РОССИИ ПО ОБЪЁМУ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА

Александрова Полина Григорьевна
магистрант группы 15.03Д-МПД20/м
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Масленников В.В.

Аннотация

В статье проведено исследование факторов использования потенциала крупнейших компаний в сфере лесного и деревообрабатывающего секторов. Основой для статьи послужили данные рейтинга РБК «500 крупнейших компаний России». Показатели прироста прибыли и прироста объёма продаж стали базовыми в процессе анализа информации. Ведь они отражают не только внутреннюю, но и внешнюю эффективность деятельности предприятия. Сформулированы выводы по выбранной теме исследования.

Ключевые слова: деревообрабатывающий сектор, лесной сектор, спад прибыли, спад объёма продаж, факторы успеха компаний.

Summary

The article studies the factors of using the potential of the largest companies in the field of forestry and woodworking sectors. The research is based on data from RBC's "500 largest companies in Russia" rating. The indicators of profit growth and sales growth became the basic ones in the process of analyzing information. After all, they reflect not only internal, but also external efficiency of the enterprise. Conclusions on the chosen research topic are formulated.

Key words: decline in sales, forest sector, profit decline, success factors of companies, wood processing sector.

Введение.

Данная статья написана в рамках освоения знаний, умений и навыков по программе «Менеджмент предпринимательской деятельности» в соответствии с методическими рекомендациями [1]. В статье отражена методология владельческого подхода к управлению предприятием.

Объектом изучения в статье стали предприятия лесного и деревообрабатывающего сектора.

Предметом статьи являются факторы, необходимые для успешного развития компаний-представителей лесного и деревообрабатывающего сектора в России.

Цель статьи – проанализировать факторы успеха компаний лесного и деревообрабатывающего секторов на примере крупнейших по объёму продаж компаний России согласно рейтингу РБК.

В нашей статье мы анализируем внешние факторы (рост выручки от продаж) и внутренние (рост прибыли).

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1) охарактеризовать отрасль в целом;

2) определить наиболее успешные организации, которые представляют данную отрасль;

3) проанализировать изменения экономических показателей по выбранным организациям за период 2018 – 2019 гг.;

4) рассчитать отклонение показателей объёма реализации и прибыли компаний по годам, сформулировать вывод;

4) определить факторы, оказывающие влияние на динамику анализируемых нами экономических показателей;

5) разработать рекомендации для успешного развития отрасли в будущем.

Постановка проблемы.

Лесопромышленный комплекс является значимым для экономики России. Лесопромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест в нашей стране. Современную жизнь населения невозможно представить без продукции лесного и деревообрабатывающего сектора. Продукция применяется в строительстве и в сельском хозяйстве, полиграфии, торговле, медицине и образовании. Каждая из отраслей жизнедеятельности человека связана с продуктом лесной или деревообрабатывающей промышленности.

Россия является уникальным обладателем более чем 20% мировых запасов леса. В тоже время на международном рынке России принадлежит лишь 4% от общего объёма товарооборота лесоматериалами [5]. Это связано с тем, что более 54% экспорта приходится на продукцию низкой степени переработки, что само по себе является неэффективным. Таким образом, этот факт обусловливает невысокие результаты торговли продуктами лесной отрасли в мировых масштабах.

Наша страна богата природными ресурсами. На долю леса приходится 18% от национального богатства страны. Однако вклад лесного комплекса в валовой внутренний продукт составляет лишь 1%, в промышленное производство – 4%, в численность занятого населения – 1%, а в экспортную валютную выручку – 2% [5]. Эти факты ещё раз подтверждают, что ресурсный потенциал страны в лесной сфере используется нерационально. Таким образом, мы смело можем утверждать о неэффективной деятельности в этих отраслях.

Исследование проблемы.

Согласно данным рейтинга РБК «500 лучших компаний России» за 2019 год число компаний в лесном и деревообрабатывающем секторе составило 9. Этот показатель вырос на 2 компании, по сравнению с 2018 годом. 7 компаний из этого рейтинга стабильно участвуют в рейтингах 2017 и 2016 годов. Среди новых

появившихся лишь в 2019 году компаний – «Тетра Пак» (Москва) и «Архангельский ЦБК» (Новодвинск) [4].

В таблице 1 представлены данные по объему выручки и прибыли за 2018 и 2019 гг. Также в указанной таблице отражена динамика этих показателей. Для анализа были выбраны компании в лесном и деревообрабатывающем секторе из представленных 500 крупнейших компаний России в 2018 и 2019 годах по версии РБК.

Проведём общую оценку динамики показателей на основе представленной выше таблицы. Во-первых, четыре лидера 2018 года остаются неизменными. Во-вторых, однозначным лидером 2019 года стала группа «Илим». Важно также отметить, что лидерство компании стабильно продолжалось в 2019 году. В-третьих, появившийся «Тетра пак» «смещает» прежних лидеров. Тем самым компания «Тетра пак» входит в пятёрку первых. И, наконец, компания «Титан» вытесняет со своих позиций «Карелия Палп».

На круговой диаграмме (Рисунок 1) видно, что наибольшая доля в секторе леса и деревообработки принадлежит Группе «Илим». На втором месте – «Сегежа». Указанные компании охватывают более 60% отрасли. Наименьшая доля у компании «Карелия Пале». Она составила немногим более 7%.

Анализ динамики объёмов выручки и чистой прибыли за 2018–2019 гг. показал, что у большинства компаний прослеживается тенденция снижения объёмов по указанным экономическим показателям. Данные таблицы 1 наглядно демонстрируют снижение чистой прибыли компаний «Сегежа» и «Интернешнл Пейпер» при росте выручки. Одновременно с этим есть компании, которые при снижении объёмов продаж удерживают стабильный уровень прибыли. Например, «Свеза».

Таблица 1. Темпы роста выручки и прибыли компаний в лесном и деревообрабатывающем секторе (2018 – 2019 годы) рейтинга РБК «500 лучших компаний России».

Место	**Компания**	**Объем реализации (млрд)**		**Рост (+) Снижение (-)**	**Чистая прибыль (млрд)**		**Рост (+) Снижение (-)**	**Соотношение прироста прибыли и прироста объёма продаж**	**Место в квадранте**
		2019	**2018**		**2019**	**2018**			
1.	Группа «Илим»	124	156	-32	21	36	-15	Выручка падает, прибыль падает	3 квадрант
2.	«Монди СЛПК»	61	66	-5	14	19	-5	Выручка падает, прибыль падает	3 квадрант
3.	«Сегежа»	59	58	+1	5	0,1	+4,5	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
4.	«Интернешнл Пейпер»	47	46	+1	5	7	-	Выручка растет, прибыль стабильна	1 квадрант
5.	«Тетра Пак»	37	45	-8	4	5	-1	Выручка падает, прибыль падает	3 квадрант
6.	«Свеза»	35	40	-5	5	5	0	Выручка падает, прибыль стабильна	2 квадрант
7.	«Архангельский ЦБК»	39	39	0	6	8	-2	Выручка стабильна, прибыль падает	4 квадрант
8.	Титан	32	32	0	3	3	0	Выручка стабильна, прибыль стабильна	1 квадрант
9.	Карелия Палп	27	27	0	6	6	0	Выручка стабильна, прибыль стабильна	1 квадрант

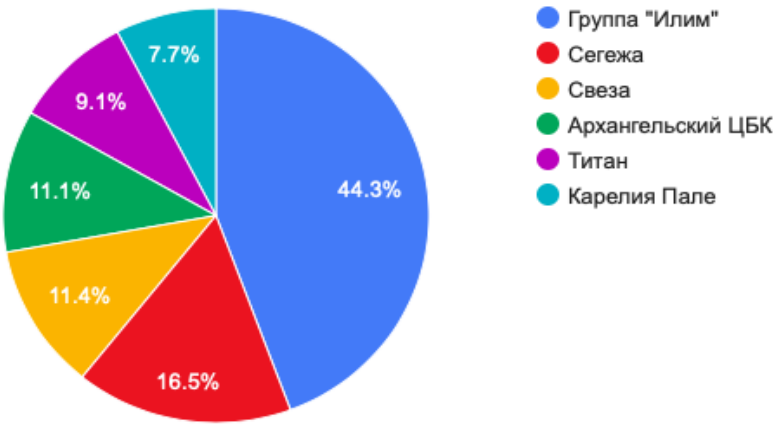


Рисунок 1. Доли компаний в секторе лес и деревообработка в рейтинге РБК «500 лучших компаний России» в 2019 году [4]

Подводя общий итог, можно отметить, что объёмы выручки и прибыли снижаются даже у бесспорных лидеров рынка. Рост числа убыточных предприятий напрямую связан с неэффективной деятельностью организаций.

Факторы отсутствия успеха компании на рынке РФ.

Все чаще Россию на международном рынке рассматривают как поставщика дешёвого качественного сырья. Это становится тенденцией, носящей негативный характер. На экспорт из нашей страны отправляют большое количество товаров. Однако продукция лесной промышленности, а именно, необработанная древесина занимает около одной трети от общего объёма экспорта. Все чаще вывозят «кругляк» или необработанный круглый лес. И, конечно, пиломатериалы с невысокой степенью переработки.

Сравним экспорт нашей страны с другими развитыми странами. Ярким примером могут стать Китай и Япония. Из этих стран на экспорт вывозят продукцию с высокой степенью переработки. Это не только качественные пиломатериалы, но даже мебель.

Согласно статистическим данным основными покупателями леса являются: Китай, Финляндия, Япония, Египет, а также страны СНГ. Следует отметить, что на

долю дальнего зарубежья приходится 2/3 от общего объёма экспорта. Страны СНГ потребляют лишь 1/3 нашего леса [3].

Структура экспорта не стабильна. Она меняется под воздействием различных факторов. За последние годы количество поставок необработанных лесоматериалов значительно снизилось.

Основной причиной заметного снижения является сокращение числа и объёмов поставок в Китай. Результатом стало снижение объёмов экспорта необработанной древесины. Таким образом, Россия утратила позицию крупнейшего мирового поставщика данного вида продукции.

Деревообрабатывающая промышленность России ориентирована на экспорт. Несмотря на это, состояние отрасли в современных условиях глобализации зависит и от внутреннего спроса. Потребление продукции деревообработки на внутреннем рынке сдерживается спросом государства и населения. Причиной государственного ограничения являются бюджетные средства, которые выделяются на приобретение лесной продукции в рамках государственного заказа. Спрос населения всегда ограничен его покупательной способностью. Эта способность напрямую зависит от реально получаемых доходов населением.

На сегодняшний день Россия вынуждена импортировать лесную продукцию высшей степени переработки. Таким образом, мы влияем на развитие лесоперерабатывающих комплексов других государств.

Анализ полученной информации позволяет нам сформулировать основную проблему деревообрабатывающих предприятий России. Очень остро стоит вопрос о технической отсталости производственных мощностей. Предприятия отрасли нуждаются не только в реконструкции, но и в полном техническом перевооружении. Согласно статистическим данным средний возраст оборудования в деревообрабатывающей промышленности составляет 25 лет.

Выводы и рекомендации.

Наше исследование было проведено в полном объёме. Мы рассмотрели не только статистические данные, но и проанализировали динамику экономических показателей по годам. Можно уверено утверждать, что деревообрабатывающая промышленность является одной из главных и перспективных отраслей лесопромышленного комплекса России. Однако необходимо учитывать существующие проблемы в данной отрасли. Значение лесопромышленного комплекса для экономического развития страны значительно отстаёт от возможного потенциала.

Неэффективная деятельность предприятий деревообрабатывающей промышленности России приводит к стремительному росту числа убыточных предприятий. Сложившуюся ситуацию отражают нестабильные финансово-экономические показатели хозяйственной деятельности организаций деревообрабатывающей отрасли.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что развитие и эффективное функционирование отрасли, достижение запланированных объёмов производства и потребления основных видов продукции зависит от многих взаимосвязанных факторов. В первую очередь необходимо решить вопрос технического отставания за счёт устранения дефицита инвестиций, переформирования консервативной отраслевой структуры на современную с лесными товарами высоких переделов, снижение себестоимости продукции через оптимальное размещение предприятий по территории страны и комплексное использование сырья, повышение внутреннего спроса на продукцию лесного комплекса за счёт увеличения использования древесины в строительстве и смежных отраслях промышленности. Поэтому необходима разработка и принятие долгосрочной стратегии развития лесного и деревообрабатывающего сектора России, которая позволит отрасли повысить свою конкурентоспособность и выйти на новый уровень.

Список литературы.

1. 1. Кемхашвили Т.А., «Ответственные за бизнес-процессы и их реализация», Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 38.
2. Кемхашвили Т.А., «Распределение бизнес-процессов в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 36.
3. Кемхашвили Т.А., Витер К.А., «Возможности реализации управления бизнес-процессами в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 37.
4. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Международная научно-практическая конференция «Факультет менеджмента: 70 лет организационно - управленческих инноваций»: сборник статей – М.: Издательство «Палеотип», 2015. – 67-68 с.
5. Кемхашвили Т.А., «Управление фирмой из внешней среды», Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017, 17. – 20 с.
6. Кемхашвили Т.А., «Управление бизнес-процессами в процессе модернизации предприятий», Российский экономический интернет-журнал, 2017. № 4. С. 30.
7. Кемхашвили Т.А., «Владелец фирмы и контроллинг», Российский экономический интернет-журнал, №4 (01.10.2016-31.12.2016), 2016, С.24.
8. Кемхашвили Т.А. «Проблемы трудовой миграции», Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 84-87.
9. Кемхашвили Т.А. «Влияние трудовой миграции на экономику стран и ее регулирование», Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 2. С.192-196.
10. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Актуальные вопросы экономических наук, 2016, №53. С.7. – 11.

11. Масленников В. В., Калинина И. А. Методические рекомендации по выполнению учебно-исследовательской работы студентов // РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва, 2017. – с. 20.
12. Масленников В. В., Калинина И. А. Технологии организации проектной деятельности по направлению подготовки «Менеджмент» // РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва, 2017. – с. 146.
13. О. В. Вайда, А. А. Бойко Состояние и тенденции развития деревообрабатывающей промышленности // Менеджмент социальных и экономических систем. – 2016. – №3. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-tendentsii-razvitiya-derevoobrabatyvayuschey-promyshlennosti (дата обращения: 18.10.2020).
14. РБК PRO : РБК Pro представляет рейтинг крупнейших по выручке компаний России. – URL: https://pro.rbc.ru/rbc500 (дата обращения: 17.10.2020).
15. Федеральная служка государственной статистики. – URL: https://www.gks.ru (дата обращения: 17.10.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РОССИИ ПО ОБЪЁМУ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ)

Ельцов Александр Андреевич
магистрант группы 15.03Д-МПД20/м
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Масленников В.В.

Аннотация.

Телекоммуникационная отрасль является неотъемлемым элементом развития экономики государства, через обеспечение, как промышленных, так и бытовых потребителей услугами в сфере телефонной связи, передачи данных и др. Переход современного мира к цифровому обществу и проводимые процессы цифровизации указывают на то, что телекоммуникационная отрасль становится одной из ключевых в обеспечении уровня конкурентоспособности государства. Проанализировав данный сектор на основе таких показателей, как объем реализации и чистой прибыли, было выяснено текущее положение дел компаний входящих в рейтинг РБК ТОП-500. На основании этого были определены ключевые факторы, оказывающие влияние на развитие телекоммуникационной отрасли.

Ключевые слова: телекоммуникации, передача данных, цифровизация, чистая прибыль, объем реализации, Рейтинг 500 РБК, эффективность.

Summary.

The telecommunications industry is an integral element of the development of the state economy, through the provision of both industrial and household consumers with services in the field of telephone communications, data transmission, etc. The transition of the modern world to a digital society and the ongoing digitalization processes indicate that the telecommunications industry is becoming one of the keys in ensuring the level of competitiveness of the state. Having analyzed this sector on the basis of indicators such as

sales volume and net profit, the current state of affairs of the companies included in the RBC TOP-500 rating was found out. Based on this, the key factors influencing its development were identified.

Key words: telecommunications, data transmission, digitalization, net profit, sales volume, RBC 500 rating, efficiency.

Введение.

Выбор данной темы статьи связан с актуальностью исследований по оценке отраслевого рынка и, в частности, телекоммуникационной отрасли, поскольку понимание процессов развития отрасли позволяет выявить ключевые факторы, оказывающие влияние на компании, как положительного, так и негативного характера. На основании исследований, посвященных анализу отраслевых рынков, компании могут вносить корректировки в свои стратегии, что позволит им адаптироваться к изменяющейся внешней и внутренней среде.

Данное исследование направлено на оценку компаний в сфере телекоммуникаций и базируется на рейтинге РБК-500. Исследование опирается на изучение двух ключевых показателей деятельности телекоммуникационных компаний – объем выручки и объем чистой прибыли [3].

Написание научной работы основывается на полученных знаниях, умениях и навыках по программе «Менеджмент предпринимательской деятельности» и осуществлено в соответствии с методическими рекомендациями [1].

Рынок телекоммуникаций в России подвержен активной трансформации, что проявляется в значительных преобразованиях, направленных на консолидацию. Процессы, протекающие в российском обществе, связанные с инновационным путем развития и цифровизацией, предъявляют более высокие требования к телекоммуникационной отрасли.

На протяжении 2015-2019 годов объем телекоммуникационного рынка РФ неуклонно возрастал, увеличившись с 1 587 млрд. руб. в 2015 году до 1 729 млрд. руб. в 2019 году или на 8,94%.

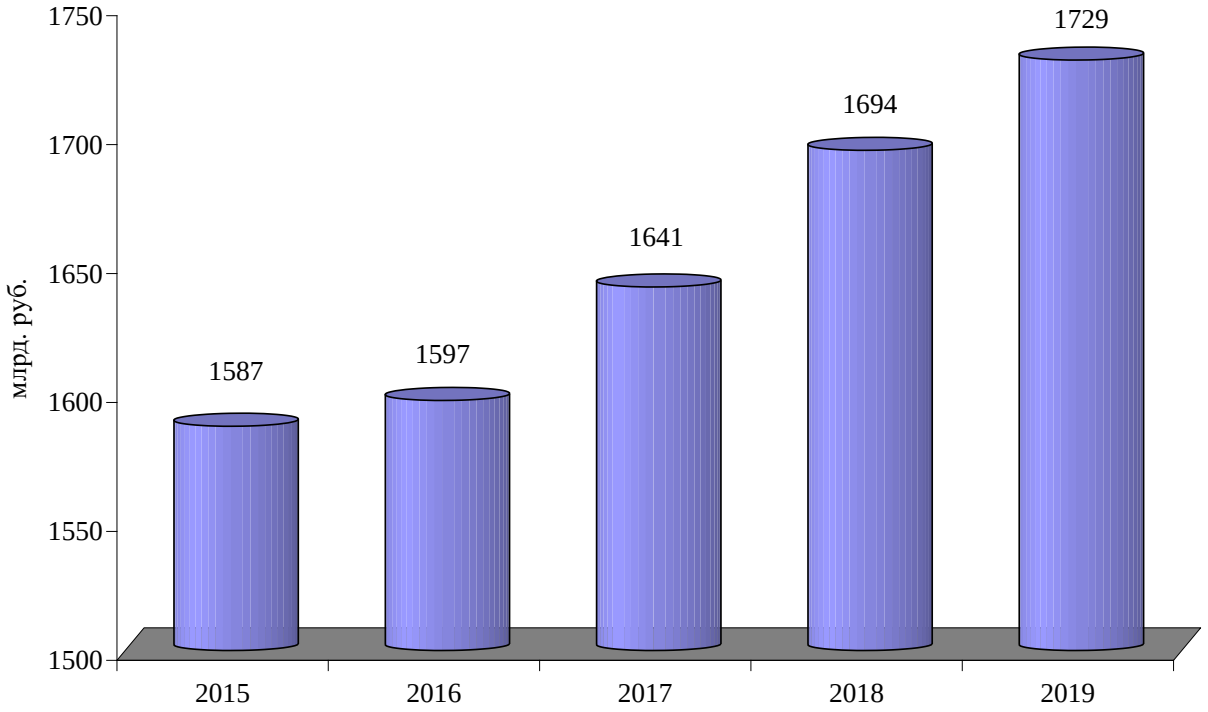


Рисунок 1. Динамика телекоммуникационного рынка РФ за 2015-2019 года, млрд. руб.

Источник: расчеты автора на основании материалов Росстата [4]

По итогу 2019 года прирост телекоммуникационного рынка составил 2,06% или 35 млрд. руб. по сравнению с 2018 годом.

Если же рассматривать структуру российского телекоммуникационного рынка, то по итогу 2019 года наибольшая доля пришлась на доходы от услуг мобильной связи, порядка 57% (рисунок 2).

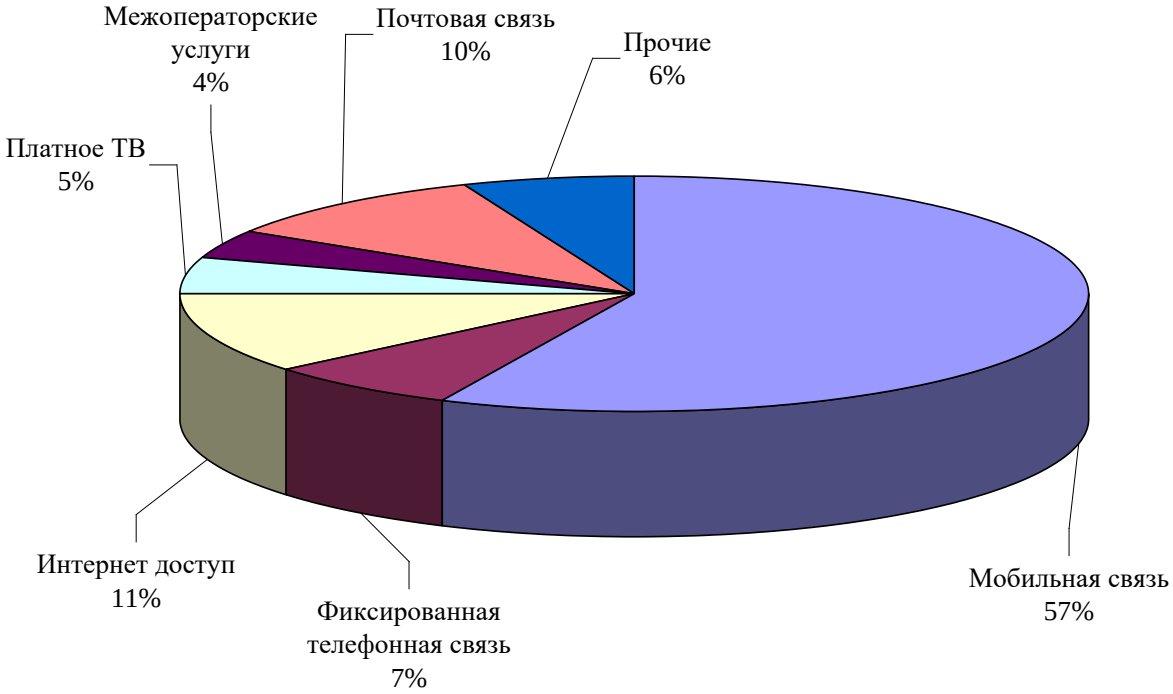


Рисунок 2. Структура телекоммуникационного рынка Российской Федерации за 2019 год, %

Источник: расчеты автора на основании материалов Росстата [4]

Кроме того, доходы от предоставления интернет-доступа по итогу 2019 года составили 11% от объема рынка телекоммуникационных улуг. Порядка 7% пришлось на фиксированную телефонную связь и 4% на межоператорские услуги.

При этом наблюдается следующая тенденция, в 2019 году фиксируется рост доходов практически по всем ключевым сегментам телекоммуникационного рынка РФ. Исключением стали лишь: услуги фиксированной телефонной связи, которые сократились на 8,7% и межоператорские услуги, снижение составило 5,8%. При этом данная негативная динамика сокращения доходов по данным сегментам рынка наблюдается уже на протяжении нескольких лет.

Экономическая значимость данного сектора связана с тем, что обязательным условием для развития российской экономики является формирование и поддержка эффективного национального телекоммуникационного сектора, способного

осуществить развертывание и развитие современных телеком-услуг с учетом их активного инновационного развития и переходах к цифровой экономике.

Согласно рейтингу РБК, в топ 500 российских компаний в секторе телекоммуникаций по итогу 2019 года было включено 6 компаний, функционирующих в данной отрасли, а именно: VEON, «Мобильные ТелеСистемы», «МегаФон», «Ростелеком», «ЭР-Телеком Холдинг» и «Российская телевизионная и радиовещательная сеть».

Оценка состояния проводилась на основе динамики изменения объема продаж и чистой прибыли в 2019 году по сравнению с 2018 годом. По результату проведенного анализа была выбрана одна компания – «МегаФон», у которой было зафиксировано отрицательное значение прироста прибыли, и анализируемые показатели были исследованы еще за 3 года.

Постановка проблемы.

Исследуя телекоммуникационные компании, которые вошли в рейтинг РБК ТОП-500 по показателям объема реализации и чистой прибыли, следует отметить, что бесспорным лидером стала компания VEON, которая в общем рейтинге заняла 24 место с выручкой в 574 млрд. руб. и за год сумевшей ее нарастить на 1%, а объем полученной чистой прибыли компании за 2018-2019 год возрос на 10% до 40 млрд. руб. Компания VEON в 2020 году впервые принимает участие в рейтинге.

Таблица 1. Динамика показателей объема реализации и чистой прибыли телекоммуникационных компаний за 2018-2019 гг., млрд руб.

Текущее место в рейтинге	Компания	Объем реализации (млрд руб.) **2019год**	Объем реализации (млрд руб.) **2018год**	Абсолютное изменение объема реализации, млрд руб.	Чистая прибыль (млрд руб.) **2019 год**	Чистая прибыль (млрд руб.) **2018 год**	Абсолютное изменение чистой прибыли, млрд руб.	Соотношение прироста прибыли и прироста объема продаж	Квадрант матрицы
24	VEON	574	570	4	40	36	4	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
31	«Мобильные ТелеСистемы»	476	451	25	54	7	47	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
42	«МегаФон»	349	336	13	8	35	-27	Выручка растет, прибыль падает	4 квадрант
43	«Ростелеком»	337	320	17	15	14	1	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
281	«ЭР-Телеком Холдинг»	45	40	5	3	2	1	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
357	Российская телевизионная и радиовещательная сеть»	33	27	6	0,785	0,722	0,063	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант

Источник: расчеты автора

На втором месте в рейтинге телекоммуникационных компаний разместилась компания «Мобильные ТелеСистемы», которая в 2019 году получила выручку в объеме 476 млрд. руб., улучшив данный показатель за год на 5%, а чистая прибыль компании возросла на 692% до 54 млрд. руб.

На третьем месте в рейтинге телекоммуникационных компаний расположилась компания «МегаФон», которая увеличила объем полученной выручки на 4% до 349 млрд. руб. При этом это единственная телекоммуникационная компания в рейтинге РБК ТОП-500, которая продемонстрировала снижение полученной чистой прибыли в 2019 году на 77% до 8 млрд. руб.

На четвертом месте в рейтинге телекоммуникационных компаний расположилась компания «Ростелеком», увеличившая выручку на 5% до 337 млрд. руб., а чистая прибыль возросла на 4% до 15 млрд. руб.

Далее расположилась компания «ЭР-Телеком Холдинг», которая смогла нарастить объем выручки на 13% до 45 млрд. руб., при росте чистой прибыли на 26% до 3 млрд. руб.

И замыкает рейтинге телекоммуникационных компаний - Российская телевизионная и радиовещательная сеть», которая увеличила выручку на 23% до 33 млрд. руб., а чистая прибыль возросла на 9% до 0,785 млрд. руб.

Телекоммуникационные компаний VEON, «Мобильные ТелеСистемы», «МегаФон» и «Ростелеком» входят в ТОП-50 компаний общего рейтинге РБК ТОП-500 по объему выручки. А компании «ЭР-Телеком Холдинг» и Российская телевизионная и радиовещательная сеть» разместились соответственно в третьей и четвертой сотнях общего рейтинга.

Необходимо отметить, что кроме «новичка» рейтинга РБК ТОП 500 компании – VEON, только одна компания смогла улучшить свое положение, это «ЭР-Телеком Холдинг», которая поднялась в рейтинге на 18 позиций и заняла 281 строчку.

Остальные компании потеряли свои позиции по сравнению с прошлогодним рейтингом РБК ТОП 500.

Компании, входящие в ТОП 50 общего рейтинга РБК, продемонстрировали минимальное снижение, так компания «Мобильные ТелеСистемы» опустилась на 3 позиции и заняла в общем рейтинге 31 место. Компания «МегаФон» опустилась на 2 позиции и заняла 42 место, и компания «Ростелеком» потеряла 2 позиции заняв 43 место.

Наибольшее падение в рейтинге продемонстрировала компания Российская телевизионная и радиовещательная сеть», которая потеряла 28 позиций и заняла 357 место.

Исследование проблемы.

На рисунке 3 представлено распределение телекоммуникационных компаний относительно изменения объема реализации и чистой прибыли. Выбранные компании в зависимости от изменений объема реализации и чистой прибыли попадают в один из четырех квадрантов.

Необходимо отметить, что все анализируемые телекоммуникационные компании попали в один из двух квадрантов в первый или четвертый.

1 квадрант попадают телекоммуникационные компании, которые характеризуются положительным приростом объема реализации и положительным приростом чистой прибыли, это компании VEON, «Мобильные ТелеСистемы», «Ростелеком», «ЭР-Телеком Холдинг» и Российская телевизионная и радиовещательная сеть».

Во 2 и 3 квадранты не попало ни одной телекоммуникационной компании.

В 4 квадрант попадают телекоммуникационные компании, имеющие отрицательный прирост прибыли, но положительный прирост выручки и это компания «МегаФон».

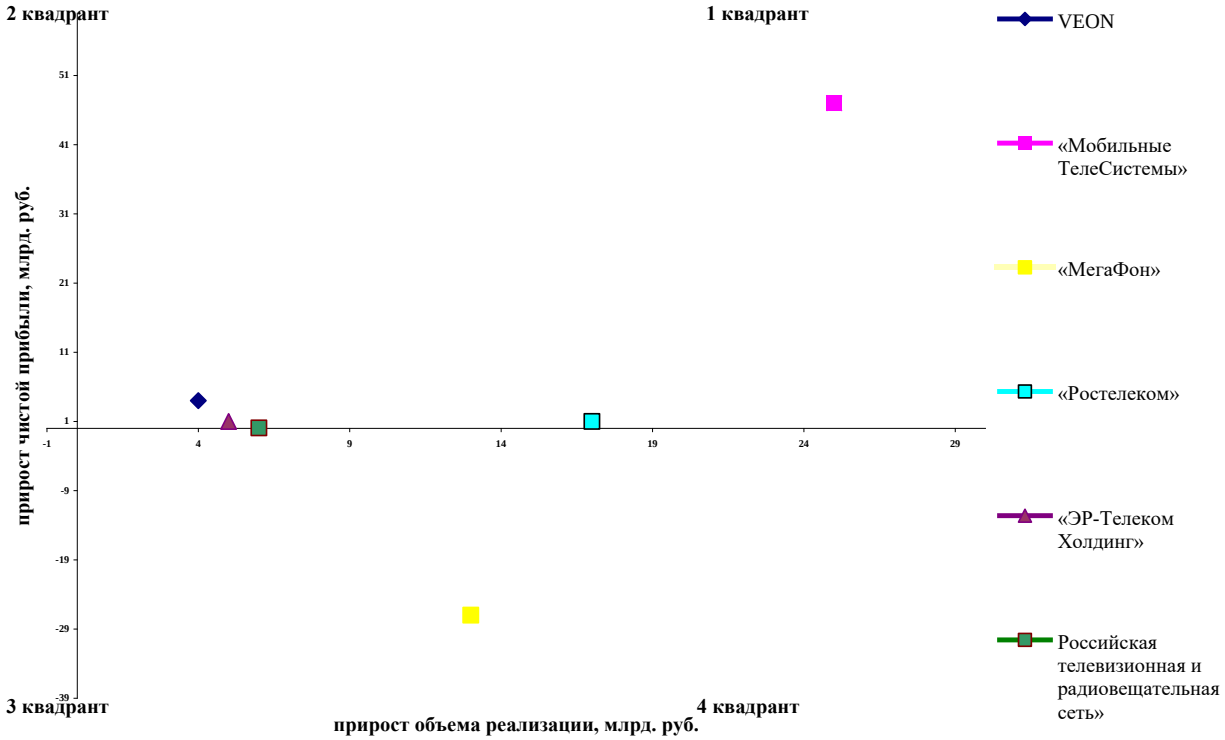


Рисунок 3. Диаграмма квадрантов успешности телекоммуникационных компаний

Источник: расчеты автора

Для того, чтобы более детально рассмотреть изменение положения телекоммуникационной компании «МегаФон» по годам, построим на основании данных таблицы 2 аналогичную диаграмму квадрантов успешности относительно трех предыдущих лет на рисунке 4.

Таблица 2. Динамика показателей объема реализации и чистой прибыли за 2016-2019 гг. телекоммуникационной компании «МегаФон»

Показатель	2019 год	Абсолютное изменение	2018 год	Абсолютное изменение	2017год	Абсолютное изменение	2016год
Объем реализации (млрд руб.)	43	-1	44	1	43	3	40
Чистая прибыль (млрд руб.)	0,392	-0,188	0,58	0,067	0,513	0,217	0,296

Источник: расчеты автора

Анализируя данную диаграмму, можно заметить, что положение компании менялось с 4-го квадранта к правому верхнему углу 1-го квадрата, и затем снова в 4-й квадрант. Это указывает на то, что «МегаФон» наращивает объемы выручки, но при этом прирост чистой прибыли не является синхронным с приростом выручки.

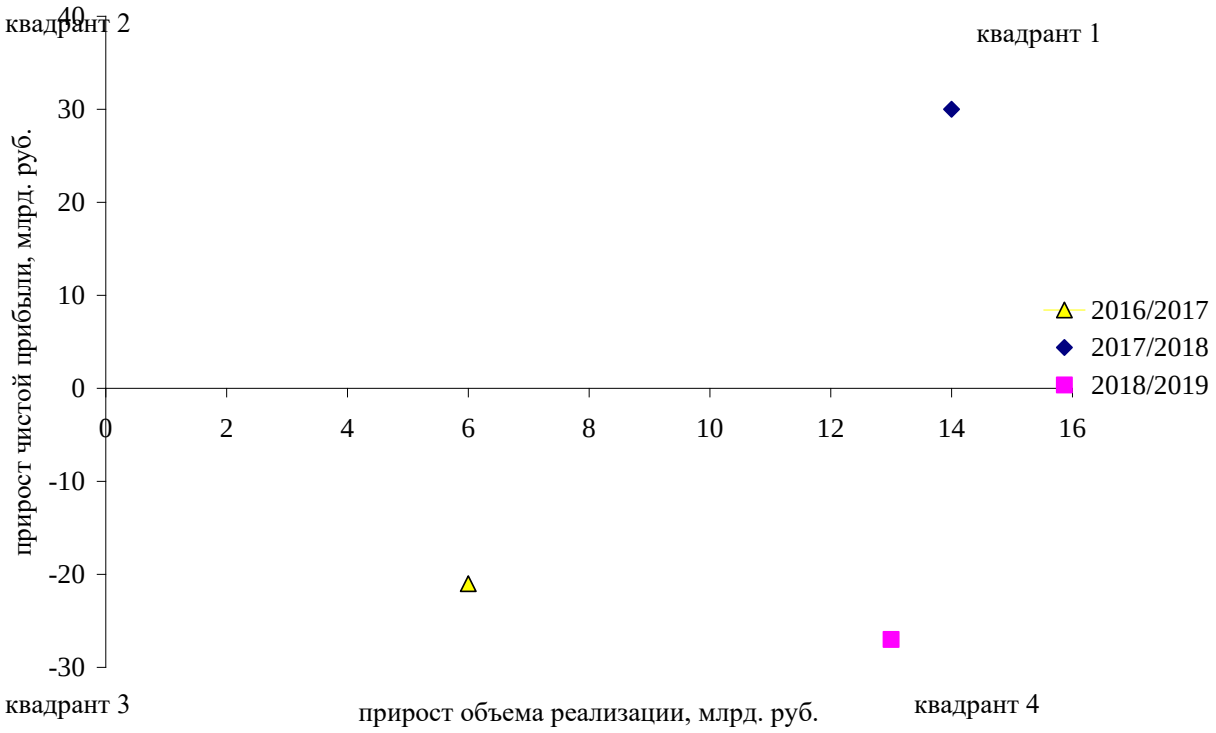


Рисунок 4. Диаграмма квадрантов успешности телекоммуникационной компании «МегаФон»

Источник: расчеты автора

Необходимо обратить внимание на то, что объемы прироста чистой прибыли и объема реализации «МегаФон» изменялись под воздействием следующих факторов:

- Роста инвестиций в развитие компании и сетей;
- Повышение уровня конкуренции на рынке телеком услуг, и как следствие цены росли более медленно, чем увеличились издержки;
- Проведение реорганизации бизнеса компании.

- Исходя из всего выше сказанного возможно в целом признать деятельность телекоммуникационных компаний эффективной, поскольку ни одна из компаний вошедших в рейтинг РБК ТОП 500 компаний по объемам выручки не зафиксировала чистых убытков. Кроме того, компании (за исключением только «МегаФон») демонстрируют активный рост, как выручки, так и чистой прибыли.
- **Выводы и рекомендации.**
- В современных условиях развития национальной экономики телекоммуникационным компаниям для эффективной работы необходимо в первую очередь взвешено подходить к оценке своих возможностей и, исходя из этого, внести корректировки в стратегию развития компании, направленные на:
- – разработку и реализацию новых решений, предлагаемых, как корпоративным, так и физическим клиентам на базе облачных технологий, технологий интернета вещей, шеринговой экономики и др.;
- – расширение каналов коммуникации с рынком;
- – активное развитие технологических платформ;
- – проведение активных процессов по адаптации и реинжирингу существующих бизнес-процессов, включая внесение изменений и в организационную структуру и корпоративную культуру.
- Данные процессы должны привести к созданию новой экосистемы телекоммуникационных компаний, которая будет более органично вписываться в современный цифровой рынок услуг и продуктов, и соответствовать ожиданиям и требованиям клиентов.

- Проведенный анализ и сравнение компаний телекоммуникационной отрасли попавших в рейтинг РБК 500, указывает на то, что к факторам успешности следует отнести:
- – диверсификацию предоставляемых услуг;
- – развитость каналов взаимодействия с клиентами и продвижения услуг;
- – разработку и запуск новых продуктов и услуг.
- Несмотря на активное развитие телекоммуникационного рынка РФ, перед компаниями возникает ряд проблем, которые необходимо уже решать в ближайшей перспективе:
- – решение вопросов с выбором частот для запуска нового стандарта 5G;
- – поиск решений для активного развития технологии «интернет вещей» и интеграции систем искусственного интеллекта;
- – поиск и разработка решений, направленных на расширение сферы использования мобильной связи, например в системах наблюдения, охранных системах и т.д.;
- – оптимизация эксплуатационных расходов телекоммуникационных компаний.

Список литературы

1. Кемхашвили Т.А., «Ответственные за бизнес-процессы и их реализация», Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 38.
2. Кемхашвили Т.А., «Распределение бизнес-процессов в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 36.
3. Кемхашвили Т.А., Витер К.А., «Возможности реализации управления бизнес-процессами в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 37.

4. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Международная научно-практическая конференция «Факультет менеджмента: 70 лет организационно - управленческих инноваций»: сборник статей – М.: Издательство «Палеотип», 2015. – 67-68 с.
5. Кемхашвили Т.А., «Управление фирмой из внешней среды», Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017, 17. – 20 с.
6. Кемхашвили Т.А., «Управление бизнес-процессами в процессе модернизации предприятий», Российский экономический интернет-журнал, 2017. № 4. С. 30.
7. Кемхашвили Т.А., «Владелец фирмы и контроллинг», Российский экономический интернет-журнал, №4 (01.10.2016-31.12.2016), 2016, С.24.
8. Кемхашвили Т.А. «Проблемы трудовой миграции», Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 84-87.
9. Кемхашвили Т.А. «Влияние трудовой миграции на экономику стран и ее регулирование», Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 2. С.192-196.
10. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Актуальные вопросы экономических наук, 2016, №53. С.7. – 11.
11. Масленников В.В., Калинина И.А. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентов//РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, 2020. –с. 3.
12. Масленников В.В., Ляндау Ю.В., Калинина И.А. Формирование системы цифрового управления организацией//Вестник Российского

экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2019. № 6 (108). - С. 116-123.

13. Официальный сайт Рейтинга РБК 500. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://pro.rbc.ru/rbc500 (Дата обращения: 17.11.2020)
14. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://rosstat.gov.ru (Дата обращения: 17.11.2020)

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РОССИИ ПО ОБЪЁМУ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (ТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ)

Петрина Мария Михайловна
магистрант группы 15.03Д-МПД20/м
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Масленников В.В.

Аннотация

В данной статье была рассмотрена транспортная отрасль, в которой были проанализированы различные транспортные предприятия, вошедшие в рейтинг РБК «500 лучших компаний России». Проведены расчеты, в которых показаны изменение показателей объемов реализации и прибыли компаний отрасли по годам, что позволило распределить компании в группы по четырем квадрантам. Для исследования были выбраны предприятия – «S7 Airlines», как успешное предприятие, попавшее в 1 квадрант и «Группа «Волга-Днепр» предприятие с отрицательными значениями прироста продаж и прироста прибыли.

Ключевые слова: транспортная отрасль, прирост прибыли, прирост продаж.

Summary

This article reviewed the transport industry, which analyzed various transport companies included in the RBC rating "500 best companies in Russia". Calculations were made that show changes in sales volumes and profits of companies in the industry over the years, which allowed companies to be divided into groups in four quadrants. The companies selected for the study were S7 Airlines, as a successful company in the 1st quadrant, and Volga – Dnepr Group,

an enterprise with negative values of sales growth and profit growth.

Key words: transport industry, profit growth, sales growth.

Введение

Актуальность темы исследования заключается в том, что в настоящее время транспортная отрасль является одной из важнейших частей производственной инфраструктуры, мы можем с точностью сказать, что транспорт - это крупнейшая отрасль экономики.

Увеличение производительности работы транспортной отрасли является приоритетной задачей. Данная задача предполагает определённую цель – это создание транспортных инфраструктур, которые должны развиваться, включая железные и автомобильные дороги, порты и подходы к ним, аэропорты. Развивая регионы, транспорт, можно внести существенный вклад в увеличение ВВП страны [5, с.19]. Устойчивое и действенное функционирование транспорта является одним из важных условий, которое нацелено на высокий экономический рост.

Транспорт в современном обществе рассматривается как одно из условий производства и осуществляет одну из важнейших потребностей населения - перемещение груза и пассажиров [2, с.17].

Постановка проблемы

Для выполнения поставленных задач данной исследовательской работы были проанализированы показатели в компаниях транспортной отрасли по приросту прибыли и приросту объема продаж за три последних года по данным рейтинга РБК: "Российские железные дороги", "Аэрофлот", "S7 Airlines", "UCL Holding", Группа «Волга-Днепр» и «Московский метрополитен».

Самые положительные результаты показали 4 компании: "Российские железные дороги", "Аэрофлот", "S7 Airlines" и "UCL Holding", данные компании показывают положительную динамику прироста прибыли и продаж.

Компания «Российские железные дороги» — важнейший оператор российской сети железных дорог, одна из крупнейших транспортных компаний мира. Компания занимает 5 место в рейтинге. Компания «Аэрофлот» в рейтинге пониже 22 место. «Аэрофлот» является одной из старейших авиакомпаний мира и одним из наиболее узнаваемых российских брендов, но прибыль компании упала в 2019 году в сравнении с 2018 годом. Компания "S7 Airlines" крупнейший частный авиаперевозчик в России. Работает под брендом S7 Airlines. Базовыми аэропортами являются Домодедово (Москва) и Толмачево (Новосибирск), место в рейтинге 81. «UCL Holding» — российская и международная транспортно-логистическая компания, которая заняла 100 место в рейтинг РБК.

Отрицательные показатели показала Группа «Волга-Днепр», которая стоит на 118 месте. Группа «Волга-Днепр» Мировой лидер на рынке авиационных перевозок сверхтяжелых и негабаритных грузов. Выручка снизилась в 2019 на 12 000 000 рублей, чистая прибыль так же упала на 8 000 000.

Исследование проблемы

В данном пункте рассмотрим расчет изменений выручки и чистой прибыли за 2018-2019 года. В таблице 1 мы рассмотрели динамику показателей объёма выручки и чистой прибыли, в которой рассмотрены компании.

Далее, в таблице 2 мы рассмотрим оценку состояния компании по изменениям выручки и чистой прибыли, а также выявим факторы успешности и ухудшения состоянии анализируемых компаний.

По данным таблиц, мы можем сделать вывод о том, что 1 квадрант составляет первая четвёрка компании лидеров в рейтинге: "Российские железные дороги", "Аэрофлот", "S7 Airlines", "UCL Holding", компании имеют положительный рост и в объёме выручки и чистой прибыли.

Таблица 1. Динамика показателей объёма выручки и чистой прибыли за 2018-2019гг., млрд. руб.

		2019	2018		2019	2018	
Место	**Компания**	**Объем реализации (млн руб.)**		**Рост (+), снижение (-)**	**Прибыль до налогообложения (млн руб.)**		**Рост (+), снижение (-)**
5	"Российские железные дороги"	2 508 000 000	2 413 000 000	95 000 000	577 000 000	527 000 000	50 000 000
22	"Аэрофлот"	678 000 000	612 000 000	495 000 000	169 000 000	34 000 000	135 000 000
81	"S7 Airlines"	203 000 000	183 000 000	47 000 000	0	0	0
100	"UCL Holding"	0	156 000 000	-156 000 000	0	54 000 000	-54 000 000
118	Группа «Волга-Днепр»	107 000 000	119 000 000	-12 000 000	14 000 000	9 000 000	5 000 000
120	«Московский метрополитен»	126 000 000	118 000 000	8 000 000	0	0	0

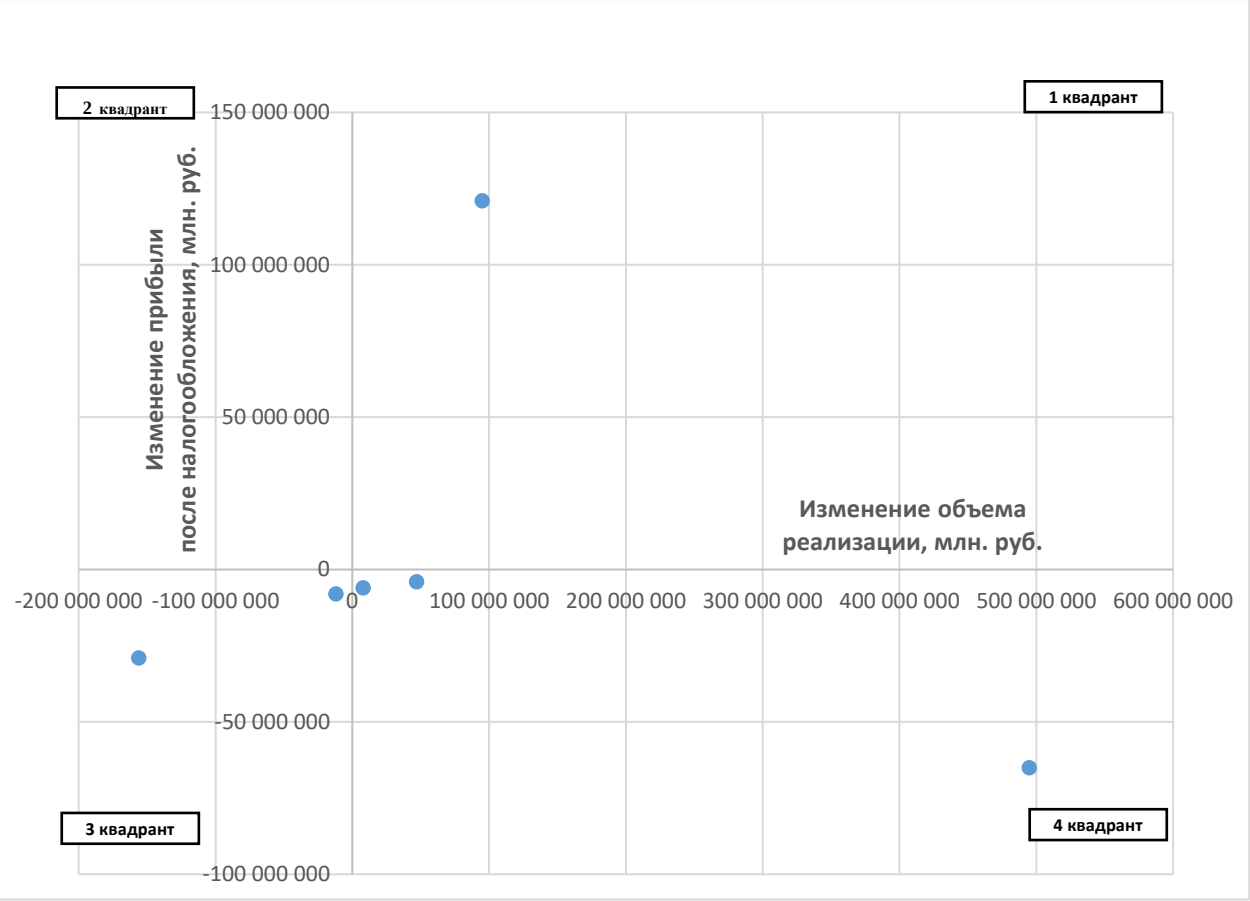
Источник: Официальный сайт Рейтинг РБК 500, Расчеты автора

Таблица 2. Общая таблица динамики показателей объёма выручки и чистой прибыли.

Место	Компания	Изменение объема реализации, млн. руб.	Изменение прибыли до налогообложения, млн. руб.	Изменение прибыли после налогообложения, млн., руб.	Соотношение прироста прибыли и прироста объема продаж	Квадрант матрицы
5	"Российские железные дороги"	95 000 000	50 000 000	121 000 000	Выпадает из общего значения	
22	"Аэрофлот"	495 000 000	135 000 000	-65 000 000	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
81	"S7 Airlines"	47 000 000	0	-4 000 000	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
100	"UCL Holding"	-156 000 000	-54 000 000	-29 000 000	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
118	**Группа «Волга-Днепр»**	**-12 000 000**	**5 000 000**	**-8 000 000**	**Выручка падает прибыль падает**	3 квадрант
120	«Московский метрополитен»	8 000 000	неизвестно	-6 000 000	Выручка падает, прибыль растет	2 квадрант

Источник: Официальный сайт Рейтинг РБК 500, Расчеты автора

Во втором квадранте компании, которые имеют спад выручки, но идёт рост чистой прибыли : «Московский метрополитен». К четвертому квадранту относят компании, у которых выручка растет, чистая прибыль падает. Отрицательные результаты имеют компании, которые попадают в 3 квадрант матрицы (рисунок 1), спад выручки и прибыли. В данный квадрант попала компания Группа «Волга-Днепр».



Источник: Официальный сайт Рейтинг РБК 500, Расчеты автора

Рисунок 1. Оценка положения исследуемых компаний по приросту прибыли и приросту продаж.

Отрицательные показатели у компании Группа «Волга-Днепр», которая попала в 3 квадрант матрицы. Состояние рынка компании упала, произошёл спад выручки и прибыли для детального разбора мы

проанализируем финансовые показатели за 3 года предприятия Группы «Волга – Днепр», что - бы понять, почему произошёл такой спад, какие факторы не позволили добиться успеха и почему снизились показатели прироста прибыли и выручки от реализации.

Рассмотрим основные финансовые показатели компании Группа «Волга-Днепр» (таблица 3). Основная стратегия транспортной компании «Волга-Днепр», опирается на продвижение концепции «грузового супермаркета», компания предусматривает взаимодополняющее использование лучших отечественных и западных транспортных воздушных судов.

По итогам 2018 года выручка авиакомпании снизилась на 25% - с 15,5 млрд рублей до 11,7 млрд, так же в 2019 году спад выручки составляет 7,542 млрд, что говорит о том что компания находиться в тяжелом положении. Валовая прибыль ушла в минус в 2018 году -239 426 млрд. руб, 2019 год валовая прибыль составляет -842 620 млрд. руб. , что говорит о снижении объем производства компании Группа «Волга – Днепр», чистая прибыль так же показывает снижении по сравнению с 2018 годом, в 2019 году чистая прибыль составляет -1 818 239 млрд. руб. Показатели очень критичны в период 2018 – 2019 гг., есть различные причины такого падения компании, которые мы рассмотрим.

Основная причина такого падения компании – политические ситуации в странах и введенных в 2018 году санкций. Компания отказалась от перевозок в интересах стран НАТО. Политические ситуации так же коснулись компанию группа «Волга – Днепр», была сокращена часть коммерческой службы – команды, имеющей большой опыт продаж грузовых рейсов по всему миру. Вместе с командой были потеряны и связи со многими ключевыми партнерами.

Таблица 3. Основные финансовые показатели компании Группа «Волга-Днепр» (млрд руб)

Показатель	2017	Прирост, %	2018	Прирост, %	2019	Прирост, %
Выручка	15 550 438	14.87	11 721 950	-24.62	7 542 733	-35.65
Валовая прибыль	2 332 735	0.6	-239 426	-110.26	-842 620	-251.93
Чистая прибыль	3 326 508	11.19	6 415 800	92.87	-1 818 239	-128.34

Источник: Официальный сайт СПАРК, Расчеты автора

В том числе крупными брокерами, определяющими игроков на ключевых рынках для ведения бизнеса авиагрузовых перевозок стран, в частности в США.

Ключевые факторы, которые не позволили добиться успеха Группе компаний «Волга-Днепр»:

- Экономическая ситуация, данная ситуация повалила на многие компании, произошло снижение спроса на услуги и товары;
- сотрудничество с различными компаниями в период кризиса ;
- курс рубля;
- плохая репутация работодателя;
- высокая конкуренция, появление новых компаний данной отрасли.

Таким образом, когда произошел экономический кризис в мире началась нестабильная обстановка из-за которой многие компании разоряются, теряют прибыль. В отношении России введены санкции, что подрывает экономику государства. В связи с этим спрос на услуги компании «Волга-Днепр» падает. «Волга-Днепр» хоть и переживает сложные времена, но находит силы и ресурсы для развития, понимая, что за этим будущее.

Выводы и рекомендации

Транспортная отрасль остается одной из важнейших частей производственной инфраструктуры, без которой мы не сможем обходиться в будущем, мы можем с точностью сказать, что транспорт - это крупнейшая

отрасль экономики.

Компания группа «Волга-Днепр» хоть и находиться в критичном состоянии, но компания пытается внедрить различные стратегии для того чтобы оставаться на лидирующих позициях на рынке. Эффективность процесса компании возможна за счёт огромного опыта ведения бизнеса, возможно введение собственного парка грузовых автомобилей, которые можно использовать для наземных перевозок, так же налаживать контакт с иностранными компаниями, за счет этого компания будет иметь положительные финансовые показатели в будущем.

Список литературы

1. Беспалов Роман Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки / Роман Беспалов. - М.: Вершина, 2017. - 384 с.

2. Вахрушев В.Д. Экономика отрасли (транспорт): Учебное пособие. - М.; Альтаир - МГАВТ, 2009 – 415 с.

3. Виноградова, С. Н. Транспортное обслуживание / С.Н. Виноградова, Н.Г. Петухова. - М.: Вышэйшая школа, **2016**. - 224 с.

4. Кемхашвили Т.А., «Ответственные за бизнес-процессы и их реализация», Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 38.

5. Кемхашвили Т.А., «Распределение бизнес-процессов в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 36.

6. Кемхашвили Т.А., Витер К.А., «Возможности реализации управления бизнес-процессами в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 37.

7. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Международная научно-практическая конференция «Факультет менеджмента: 70 лет организационно - управленческих инноваций»: сборник статей – М.: Издательство «Палеотип», 2015. – 67-68 с.

8. Кемхашвили Т.А., «Управление фирмой из внешней среды», Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017, 17. – 20 с.

9. Кемхашвили Т.А., «Управление бизнес-процессами в процессе модернизации предприятий», Российский экономический интернет-журнал, 2017. № 4. С. 30.

10. Кемхашвили Т.А., «Владелец фирмы и контроллинг», Российский экономический интернет-журнал, №4 (01.10.2016-31.12.2016), 2016, С.24.

11. Кемхашвили Т.А. «Проблемы трудовой миграции», Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 84-87.

12. Кемхашвили Т.А. «Влияние трудовой миграции на экономику стран и ее регулирование», Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 2. С.192-196.

13. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Актуальные вопросы экономических наук, 2016, №53. С.7. – 11.

14. Космин В.В. Основы научных исследований (Общий курс) : учеб. пособие / В.В. Космин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. - 227 с.

15. Н.В. Чаадаева Экономика транспорта и транспортных предприятий. Учебное пособие.– М.: Альтаир-МГАВТ, 2007.- 184 с.

16. Компании Группы | ООО «Волга-Днепр-Лизинг» [Электронный ресурс]. – http://www.volga-dnepr.com/about/companies/

17. Официальный сайт Рейтинг РБК 500. [Электронный ресурс]. – https://pro.rbc.ru/rbc500

18. Официальный сайт СПАРК [Электронный ресурс]. - https://www.spark-interfax.ru/#_top

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РОССИИ ПО ОБЪЁМУ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ)

Резаев Никита Александрович
магистрант группы 15.03Д-МПД20/м
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Масленников В.В.

Аннотация.

В статье автор представляет результаты анализа компаний, таких как «Ростех», АФК «Система», En +. Рассматривает подробнее показатели En + за несколько лет. Выявляет причину спада показателей компании En +.

Ключевые слова: РБК500, санкции, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, объём реализации, инвестиции.

Annotation.

In the article the author presents the results of the analysis of companies such as Rostec, AFK Sistema, En +. Examines in more detail the performance of En + over several years. Identifies the cause of the decline in En + performance.

Key words: RBK500, sanctions, profit before tax, net profit, sales volume, investments.

Введение

Данная статья была написана автором в рамках программы «Менеджмент предпринимательской деятельности» для освоений знаний, навыков и умений в соответствии методическими рекомендациями.

Оценка отраслевых рынков является первостепенным умением для менеджера в его профессиональной деятельности.

В данной работе автор анализирует инвестиционные компании, которые были взяты из рейтинга РБК500.

Данная отрасль имеет огромное значение для национальной экономики, так как инвестиции расширяют экономику с помощью притока денежных средств.

Постановка проблемы

РБК ежегодно выставляет рейтинг РБК500. В данный рейтинг попадают компании с наибольшей выручкой.

В статье автор рассматривает три многоотраслевых холдинга, такие как «Ростех», АФК «Система» и En +. Был проведен сравнительный анализ по показателям (объем реализации, прибыль до налогообложения, чистая прибыль).«Ростех» – государственная корпорация, основанная в 2007 году (до 23 июля 2014 года компания имело название «Ростехноло́гии»). На 20 октября 2020 года более 700 компаний входят, в состав Ростех.

АФК «Система» — частная инвестиционная компания (Владимир Евтушенков (59,2030% акций)), штаб-квартира которой находится в Москве. В 2013 году компания занимала 308-е место в списке Fortune Global 500. Основана 1993 году.

En + - частная российская международная компания (на конец 2018 год 70% акций владела семья Олега Дерипаска). Штаб-квартира расположена в Москве. Компания образована в 2002 году.

По данным РБК «Ростех» занимает первое место по объему реализации среди трех компаний, как 2019 году (1772000 млн рублей), так и в 2018 году (1643000). Прирост за год составил – 129 млн. рублей. У АФК «Система» прирост реализации составил 32 млн. рублей, а у En + за аналогичный период 5 млн. рублей, что является самым низким показателем из данной группы.

По показателю “Прибыль до налогообложения” лучший прирост с 2018 года по 2019 год в процентном соотношении у АФК «Система», что составило более 51%.

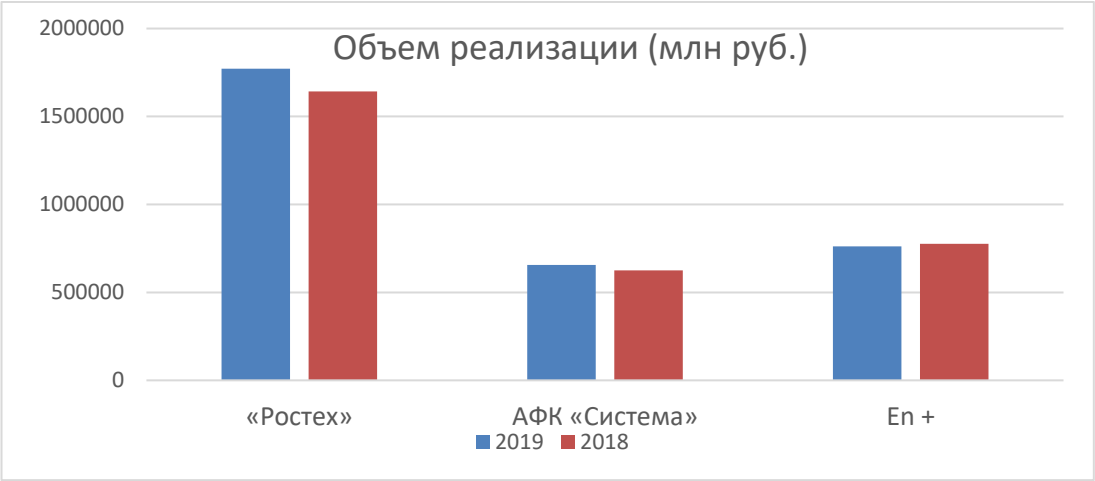


Рисунок 1 Объем реализации. Источник: РБК, Расчеты автора

У «Ростех» прирост составил 22% в аналогичном периоде. В то же время компания En + показа спад - 68 млн. рублей или минус 33% с 2018 года по 2019 год.

Рисунок 2 Прибыль до налогообложения. Источник: РБК, Расчеты автора

Лучший прирост по третьему показателю “Чистая прибыль” с 2018 по 2019 год у АФК «Система» с – 38000 млн. рублей до 58000 млн. рублей. В

аналогичном периоде «Ростех» показ прирост в 51 млн. рублей. En + показ спад с 117000 млн. рублей до 84000 млн. рублей.

Рисунок 3 Чистая прибыль. Источник: РБК, Расчеты автора

Исследование проблемы

Автор предлагает систематизировать полученные данные из исследования и сформировать их в таблицы (таблица 1-2).

Автор делает вывод, что к первому квадранту (рисунок 4) относятся компании, в которых растет прибыль и выручка, к таким компаниям относятся «Ростех» и АФК «Система».

Ко второму квадранту принадлежат компании, у которых чистая прибыль растет, но падает выручка. К четвёртому квадранту относятся, наоборот, компании у которых растет выручка, но падет прибыль.

Компания, которая имеет отрицательные показатели, как по выручки, так и по прибыли, относится к третьему квадранту. Из проведенного анализа такая компания En +, она показала худшие результата из трех компаний.

Автор предлагает рассмотреть показатели En + за три периода – 2016-2017, 2017-2018 и 2018-2019, чтобы увидеть полную картину. (Таблица 3-5)

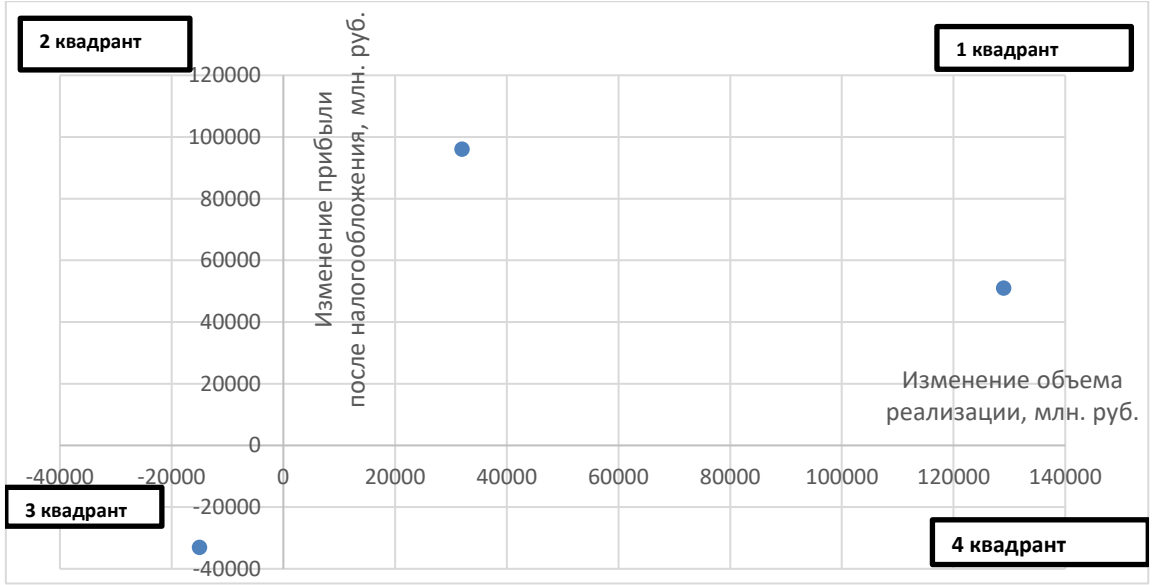


Рисунок 4. Диаграмма квадрантов успешности компаний. Источник: Расчеты автора

Таблица 3. Динамика показателей за 2018-2019гг., млн. руб. компании En +.

	2019	2018		2019	2018		2019	2018	
Компания	Объем реализации (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Прибыль до налогообложения (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Чистая прибыль (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)
En +	761000,00	776000,00	-15000	138000,00	206000,00	-68000	84000,00	117000,00	-33000

Источник: Расчеты автора

Таблица 4. Динамика показателей за 2017-2018 гг., млн. руб. компании En +.

	2018	2017		2018	2017		2018	2017	
Компания	Объем реализации (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Прибыль до налогообложения (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Чистая прибыль (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)
En +	776000,00	706000,00	70000,00	206000,00	188000,00	18000,00	117000,00	82000,00	35000,00

Источник: Расчеты автора

Таблица 5. Динамика показателей за 2016-2017 гг., млн. руб. компании En +.

	2017	2016		2017	2016		2017	2016	
Компания	Объем реализации (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Прибыль до налогообложения (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)	Чистая прибыль (млн руб.)		Рост (+), снижение (-)
En +	706000,00	10000,00	696000,00	188000,00	3000,00	185000,00	82000,00	689,00	81311,00

Источник: Расчеты автором

Таблица 1. Общая таблица динамики показателей объема реализации, прибыли после налогообложения и прибыли до налогообложения.

Место	Компания	Изменение объема реализации, млн. руб.	Изменение прибыли до налогообложения, млн. руб.	Изменение прибыли после налогообложения, млн., руб.	Соотношение прироста прибыли и прироста объема продаж	Квадрант матрицы
1	«Ростех»	129000	65000	51000	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
2	АФК «Система»	32000	110000	96000	Выручка растет, прибыль растет	1 квадрант
3	En +	-15000	-68000	-33000	Худший	3 квадрант

Источник: Расчеты автора

Таблица 2. Динамика показателей за 2018-2019гг., млн. руб.

Место	Компания	2 019	2 018	Рост (+), снижение (-)	2 019	2 018	Рост (+), снижение (-)	2 019	2 018	Рост (+), снижение (-)
		Объем реализации (млн руб.)			Прибыль до налогообложения (млн руб.)			Чистая прибыль (млн руб.)		
1	«Ростех»	1 772 000	1 643 000	129 000	359 000	294 000	65 000	179 000	128 000	51 000
2	АФК «Система»	657 000	625 000	32 000	325 000	215 000	110 000	58 000	-38 000	96 000
3	En +	761 000	776 000	-15 000	138 000	206 000	-68 000	84 000	117 000	-33 000

Источник: Расчеты автором

В 2017 году можно заметь резкий рост всех показателей. Это связано с тем, что компания En + провела первичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже, с помощью этого она привлекла 1,5 млрд. долларов США и благодаря чему смогла досрочно погасить кредит перед банком ВТБ в размере 942 млн. долларов США.

6 апреля 2018 года все активы Олега Дерипаска, в том числе и компания En + были включены в санкционный список США. Американская сторона готова снять санкции с компании после уменьшения доли владения пакетом акций Олегом Дерипаска до 50 и ниже процентов.

Выводы и рекомендации.

Автором делается вывод, что падение показателей компании En + с 2018-2019 гг. связанно с санкциями, которые были наложены на компанию Американской стороной. Совет директоров решает данную затруднительную ситуацию.

Из проведенного анализа по трем показателям по приросту объема выручки внушительней выглядит «Ростех», а по прибыли АФК «Система».

Инвестиционная сфера является одной из важных ниш. Благодаря инвестициям происходит, как приток, так и отток денежных средств в экономике. Государству не помешало бы предоставлять субсидии и льготы для данных типов компании.

Список литературы

1. Кемхашвили Т.А., «Ответственные за бизнес-процессы и их реализация», Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 38.
2. Кемхашвили Т.А., «Распределение бизнес-процессов в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 36.
3. Кемхашвили Т.А., Витер К.А., «Возможности реализации управления бизнес-процессами в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 37.

4. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Международная научно-практическая конференция «Факультет менеджмента: 70 лет организационно - управленческих инноваций»: сборник статей – М.: Издательство «Палеотип», 2015. – 67-68 с.

5. Кемхашвили Т.А., «Управление фирмой из внешней среды», Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017, 17. – 20 с.

6. Кемхашвили Т.А., «Управление бизнес-процессами в процессе модернизации предприятий», Российский экономический интернет-журнал, 2017. № 4. С. 30.

7. Кемхашвили Т.А., «Владелец фирмы и контроллинг», Российский экономический интернет-журнал, №4 (01.10.2016-31.12.2016), 2016, С.24.

8. Кемхашвили Т.А. «Проблемы трудовой миграции», Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 84-87.

9. Кемхашвили Т.А. «Влияние трудовой миграции на экономику стран и ее регулирование», Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 2. С.192-196.

10. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Актуальные вопросы экономических наук, 2016, №53. С.7. – 11.

11. Официальный сайт «Ростех» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rostec.ru/upload/iblock/3bd/3bd6c2b566d316beb5a14e5b591169b8.pdf (дата обращения: 18.10.2020)

12. Официальный сайт «En+ Group» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://enplusgroup.com/ru/investors/results-and-disclosure/annual-reports/ (дата обращения: 18.10.2020)

13. Официальный сайт АФК «Система» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sistema.ru/investors-and-shareholders/disclosure/yearreports (дата обращения: 18.10.2020)

14. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/rbc500/ (дата обращения: 18.10.2020)

15. Масленников В.В., Ляндау Ю.В., Калинина И.А. Формирование системы цифрового управления организацией//Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2019. № 6 (108). С. 116-123.

16. Масленников В.В., Калинина И.А. Методические рекомендации по выполнению учебно-исследовательской работы студентов//РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, 2017. –с. 20. 84 84 7.

17. Масленников В.В., Калинина И.А. Технологии организации проектной деятельности по направлению подготовки "Менеджмент"// РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, 2017. –с. 146.

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ ТОВАРЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, В УСЛОВИЯХ ЭПИДЕМИИ НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

Трубкина Ангелина Дмитриевна,
студент финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация

На примере предприятия, производящего социального-значимые товары, рассмотрены основные показатели деловой устойчивости, а также определен наиболее влиятельный фактор в виде дебиторской задолженности. Дана оценка состояния предприятия на основе коэффициента деловой устойчивости, а также представлены рекомендации по расчету и анализу дебиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: деловая устойчивость, дебиторская задолженность, финансовое состояние организации, коэффициент деловой устойчивости, анализ дебиторской задолженности, метод оценки устойчивости предприятий

Цель. Разработать методику оценки устойчивости предприятий и апробировать ее по данным с 4 квартала 2018 года по 2 квартал 2020 года.

Задачи исследования:

1. Изучить методы оценки устойчивости предприятия при изменении внешних и внутренних факторов.

2. Выяснить факторы, обладающие наибольшим влиянием на расчет деловой устойчивости.

3. Представить интерпретацию полученных результатов расчетов.

4. Разработать рекомендации по расчетам деловой устойчивости.

Актуальность. В условиях распространения коронавирусной инфекции неопределенность внешней среды предприятий значительно возросла. В связи с

изменениями во внешней среде появилась необходимость в выявлении степени зависимости организации от нестабильной конъюнктуры рынка и определение устойчивости её финансового положения под влиянием экстернальных факторов. Оценка устойчивости предприятия позволит своевременно предпринять необходимые меры по сохранению и повышению устойчивости, она необходима для определения дальнейшей жизнеспособности предприятия.

Основной информационный источник в оценке устойчивости предприятия - бухгалтерский баланс предприятия, так как именно данная финансовая отчетность является официальной и лежит в основе большинства аналитических исследований.

Научная гипотеза. Деловая устойчивость наиболее подвержена росту дебиторской задолженности. Научную гипотезу проверяем на примере предприятия «АО 1 МПЗ ИМ. В.А. КАЗАКОВА».

Под деловой устойчивостью понимается показатель, характеризующий финансовое состояние организации и имеющий признаки комплексности и системности, то есть данное понятие вбирает в себя финансовые, производственные и другие аспекты деятельности. Деловая устойчивость предприятия отражает:

- производственно-экономический потенциал;
- степень сбалансированности элементов;
- динамику ресурсов;
- положение субъекта на рынке, его возможности в конкурентной борьбе;
- степень безопасности вложения средств в организацию;
- способность выполнять основные функции в условиях меняющейся рыночной среды.

Данный показатель является необходимым элементом в успешной деятельности компании, так как на его основе контрагенты могут принимать соответствующее решение о деловом сотрудничестве, а сами собственники – оценить доходность своих вложений и корректность их распределения. Для руководителей же это возможность выявить резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности организации.

В связи с неустойчивой внешней средой на рынке наибольшее внимание необходимо уделить дебиторской задолженности предприятия, так как данный показатель зависит от поведения контрагентов, которые, в период тяжелого финансового положения, склонны привлекать дополнительные средства в качестве пассива предприятия. Под дебиторской задолженностью в данной статье и в целом понимается оборотный актив, выраженный совокупной суммой долга физических и юридических лиц данной организации, а также величиной предоплаты поставщикам ресурсов.

Анализ. Влияние дебиторской задолженности рассмотрим на примере расчета коэффициента деловой устойчивости (1):

$$\text{Коэффициент деловой устойчивости} = \frac{(\text{Пр})\text{Выручка} - (\text{Пр})\text{Дебиторская задолженность}}{(\text{Пр})\text{Себестоимость}} \quad (1)$$

Пр – прирост показателя

В исследовании применяется видоизмененный показатель рентабельности продукции, суть изменения которого заключается в следующем: величина прироста выручки скорректирована на величину прироста дебиторской задолженности для определения степени зависимости предприятия от внешней конъюнктуры рынка. Значительное превышение суммы дебиторской задолженности угрожает финансовой устойчивости предприятия, создавая необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

Извлекая из выручки сумму дебиторской задолженности, предполагается получить величину выручки, которая находится в распоряжении компании и способна принимать участие в её денежных потоках.

Если коэффициент деловой устойчивости больше 1, то это означает, что отдача от производства и реализации в реальном выражении (без учета, соответственно,

выплачиваемой в будущем задолженности компании) выше, чем вложенные в производство средства. Данная компания может считаться устойчивой.

Если коэффициент деловой устойчивости находится в промежутке между 0 и 1, это говорит о положительной отдаче от производства и реализации, но не покрывающей себестоимость компании ввиду наличия значительной дебиторской задолженности.

Если показатель меньше 0, то это говорит о критическом положении предприятия, и, если не учитывать дебиторскую задолженность на балансе, компания находится в абсолютно убыточном состоянии.

Чтобы убедиться в том, что данный коэффициент способен корректно оценить устойчивость предприятия, проведем с его помощью расчет деловой устойчивости предприятия, производящего социально-значимые товары, а именно медицинские инструменты и оборудование, АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА». Приведем сходные для дальнейших вычислений (таблица 1).

Таблица 1. Показатели деятельности АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА» по данным бухгалтерской отчетности, тыс. руб.

Показатель	4 кв 2018	1 кв 2019	2 кв 2019	3 кв 2019	4 кв 2019	1 кв 2020	2 кв 2020
Выручка		342934	672170	986525	1335020	353856	649616
Дебиторская задолженность	2485837	2460579	1934893	1964938	1441507	1470368	1800125
Себестоимость		119413	243294	298569	422967	103710	196224

Приведем данные для расчетов (таблица 2), исключив накопленные значения для выручки, себестоимости и дебиторской задолженности путем вычета отчетного периода из предыдущего (значения за 1 квартал 2019 года для выручки и себестоимости считаются базисными).

Таблица 2. Скорректированные показатели деятельности АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА» по данным бухгалтерской отчетности (без учета нарастающего итога), тыс. руб.

Показатель	1 кв 2019	2 кв 2019	3 кв 2019	4 кв 2019	1 кв 2020	2 кв 2020
Выручка	342934	329236	314355	348495	-981164	295760
Дебиторская задолженность	-25258	-525686	30045	-523431	28861	329757
Себестоимость	119413	123881	55275	124398	-319257	92514

В таблице 2 отражены поквартальные данные в целях оценки динамики и более детального сравнения исследуемого показателя.

Предварительный вывод заключается в том, что на протяжении 2019 года, за исключением 3 квартала, дебиторская задолженность предприятия АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА» снижалась. Однако в 2020 году дебиторская задолженность увеличивалась и во 2 квартале 2020 года прирост составил 329757 тыс. рублей.

Пользуясь формулой (1), рассчитаем коэффициент деловой устойчивости (таблица 3).

Таблица 3. Коэффициент деловой устойчивости АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА»

Показатель	1 кв. 2019	2 кв.2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020
Коэффициент деловой устойчивости	3,083	6,901	5,144	7,009	3,164	-0,367

Сравним каждый показатель с предыдущим периодом и выразим в процентах (таблица 4).

Таблица 4. Темпы роста/снижения деловой устойчивости АО «1 МПЗ ИМ. В. А. КАЗАКОВА»

Показатель	2 кв. 2019/1 кв. 2019	3 кв. 2019/2 кв. 2019	4 кв. 2019/ 3 кв. 2019	1 кв. 2020/ 4 кв. 2019	2 кв. 2020/1 кв. 2020
Коэффициент деловой устойчивости (прирост (+), снижение (-) к предыдущему периоду	123,82%	-25,47%	36,27%	-54,86%	-111,62%

За рассматриваемый период критическое значение коэффициента деловой устойчивости приходится на 2 квартал 2020 года: данный коэффициент составил -0,367, что на 111,62% меньше, чем за предыдущий квартал. Это может говорить о том, что за период во 2-ом квартале по сравнению с предыдущим кварталом 2020 года в компании значительно выросла дебиторская задолженность.

Для того, чтобы подтвердить предположение о наибольшем влиянии дебиторской задолженности на показатель деловой устойчивости, проанализируем чувствительность данного показателя к каждому из факторов. Для анализа взяты данные за 2 квартал 2020 года. Чувствительность определяем по следующей формуле (формула приведена для дебиторской задолженности [ДЗ]):

$$К_ч = \frac{Выручка-(ДЗ \pm 0{,}01 \times ДЗ)}{Себестоимость} \times 100\% \qquad (2)$$

Таблица 5. Расчет влияния основных факторов деятельности АО «1 МПЗ ИМ. В.А.КАЗАКОВА» на показатель деловой устойчивости

Чувствительность деловой устойчивости к изменению (прирост, снижение) дебиторской задолженности		
%-ный пункт изменения (прирост, снижение) ДЗ	+1	-1
%-ный пункт изменения коэффициента	-9,7	+9,7
Чувствительность деловой устойчивости к изменению (прирост, снижение) выручки		
%-ный пункт изменения выручки	+1	-1

%-ный пункт изменения коэффициента	8,7	-8,7
Чувствительность деловой устойчивости к изменению (прирост, снижение) себестоимости		
%-ный пункт изменения себестоимости	+1	-1
%-ный пункт изменения коэффициента	+1	-1

На основании таблицы (5) можно сделать вывод о том, что деловая устойчивость предприятия наиболее чувствительна к изменениям дебиторской задолженности, что подтверждает научную гипотезу данной научной статьи.

Для того, чтобы убедиться в значимости изменения дебиторской задолженности на данном предприятии, вычислим, на сколько процентов увеличилась дебиторская задолженность за 2 квартал 2020 года по сравнению с 1 кварталом 2020 года.

Таблица 6. Динамика изменения дебиторской задолженности АО «1 МПЗ ИМ. В.А.КАЗАКОВА» в 1-ом и 2-ом кварталах 2020 года

Показатель, тыс. руб	**1 квартал 2020 года**	**2 квартал 2020 года**	**Прирост, в %**
Дебиторская задолженность	1470368	1800125	22,43%

Увеличение дебиторской задолженности на 22,43 процентных пункта отразилось на коэффициенте деловой устойчивости, что обосновывает необходимость дальнейшего анализа данного показателя.

В сложившейся ситуации компания несет за собой риски невыплат по долгам, причитающимся ей со стороны других предприятий, фирм, компаний, других физических или юридических лиц, а также поставщиков. Средства в компании оборачиваются медленнее, и компания не может получить больше выручки без дополнительных финансовых вложений, так как её деньги находятся вне оборота компании.

Данная ситуация является рискованной для компании тем, что, решая проблемы со сбытом готовой продукции путем отсрочки платежа покупателем, она может столкнуться со следующими проблемами:

1. Рост неплатежеспособности.

2. Необоснованно высокий темп наращивания продаж без оплаты.

3. Уменьшение активов, реально оборачивающихся в предприятии.

Практика деятельности хозяйствующих субъектов в совокупности с анализом действующего законодательства позволяет построить общий алгоритм работы по погашению имеющейся на предприятии дебиторской задолженности. В целом этапы работы с данным показателем можно поделить на администрирование и деятельность, направленную на ликвидацию дебиторской задолженности. Администрирование дебиторской задолженности состоит из следующих компонентов:

- Фиксирование дебиторской задолженности;
- Анализ зафиксированной дебиторской задолженности;
- Создание резерва по сомнительным долгам;
- Снятие задолженности, считающейся безнадежной к взысканию.

В свою очередь деятельность, направленная на ликвидацию дебиторской задолженности, делится на меры, которые можно разделить на два этапа.

Внесудебный порядок ликвидации дебиторской задолженности (досудебная работа).

Любой досудебный порядок урегулирования спора обязателен в случаях, предусмотренных договором или законом. В список регулирующих досудебный порядок сторон входят: ч. 5 ст. 4 Арбитражного процессуального кодекса РФ, п. 3 ст. 132 Гражданского процессуального кодекса РФ, ч. 3 ст. 4 Кодекса административного судопроизводства РФ.

Судебный порядок ликвидации дебиторской задолженности (судебное взыскание).

Существует общее правило, установленное ст. 35 АПК РФ, согласно которому иск предъявляется в арбитражный суд субъекта РФ по адресу или месту жительства ответчика. Также он может быть предъявлен в арбитражный суд по месту исполнения договора в силу ч. 4 ст. 36 АПК РФ.2

Стоит отметить, что наиболее важным этапом является досудебная работа с кредитором, так как для любого предприятия наиболее выгодным решением является нахождения компромисса с заемщиком средств. Длительные судебные разбирательства означают трату денежных средств и времени, что бывает невыгодно для компании.

Что касается отслеживания возврата просроченной дебиторской задолженности, функции по взысканию, как правило, выполняет юридический отдел компании. Иногда к этому процессу целесообразно привлечь работников отдела продаж. Они работают с контрагентами, получая информацию об их финансовом положении.

На крупном предприятии зачастую формируется целое специализированное управление по работе с дебиторской задолженностью, и для каждого вышеприведенного этапа требуется отдельное ответственное или ответственные лица.

Рассмотрим подробнее администрирование дебиторской задолженности предприятия. Одним из наиболее важных этапов является анализ зафиксированной дебиторской задолженности. Для того, чтобы понимать, какие дальнейшие действия, направленные на изменение дебиторской задолженности, должны быть предприняты управленческой структурой предприятия, следует провести анализ текущей дебиторской задолженности. Далее в статье приведены различные этапы анализа (факторы), которые позволяют оценить дебиторскую задолженность.

В соответствии с положением по бухгалтерскому учету 4/99 выделяют различные статьи бухгалтерского баланса, относящиеся к дебиторской задолженности: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал, выданные поставщикам авансы, прочие дебиторы (задолженность подотчетных лиц, по налогам и сборам, по ссудам работникам). Перечисленные статьи определяют форму и условия получения и возврата дебиторской задолженности, что необходимо для решения вопроса о возврате дебиторской задолженности предприятия.

Другой ключевой фактор в анализе дебиторской задолженности — это время её возврата. Выделяют текущую и просроченную дебиторскую задолженность. Дебиторская задолженность называется просроченной, если: денежные средства от контрагентов не поступили на расчетный счет или в кассу фирмы в обозначенный договором срок; срок исковой давности по истребованию конкретной задолженности истек. Данные категории оценивают с помощью следующих показателей:

- процент просроченной дебиторской задолженности в её общей сумме;
- средний период просроченной дебиторской задолженности;
- процент выполнения плана прихода денежных средств;
- процент просроченной дебиторской задолженности к товарообороту.

Не существует общепринятого срока, с окончанием которого наступает момент просроченности дебиторской задолженности, так как все сроки погашения индивидуальны. Однако, на законодательном уровне существует общий трехлетний срок исковой давности. Он предоставляется для того, чтобы кредитор имел возможность взыскания задолженности в судебном порядке.

Необходимо также разделить дебиторские задолженности предприятия по такому признаку классификации как период погашения в днях, с указания даты погашения по договору. Таким образом выделяют следующие периоды: до 30 дней; 31-45 дней; 46-60 дней; 61-90 дней; 91-120 дней; свыше 120 дней.

Учет периода погашения дебиторской задолженности позволяет рассчитать даты погашения долгов и напомнить о них контрагентам. В подобной ситуации бухгалтерия, работая с задолженностью, сверяет её с датами, которые обозначены в договорах, проверяет отгрузки и связывается с партнерами для напоминания о дате оплаты.

Другим немаловажным показателем, служащим для анализа и оценки дебиторской задолженности в компании и, в свою очередь, оценки её устойчивости, является доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, которая рассчитывается следующим образом (3):

$$\text{Доля}_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные средства}} \times 100\% \qquad (3)$$

Данный показатель позволяет понять, какую долю от всех оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Вычисленная доля в динамике будет свидетельствовать об отвлечении или привлечении средств в оборот предприятия, а отдельный показатель характеризует степень отвлеченности средств из предприятия, относительную величину отсутствующих средств в обороте предприятия в процентах.

Приведём исходные данные и рассчитаем долю ДЗ в оборотных средствах компании «АО 1 МПЗ ИМ. В.А. КАЗАКОВА».

Полученные данные свидетельствуют о следующем:

- чрезвычайно высокой зависимости оборотных средств от дебиторской задолженности в 2019 году;

- погашении части дебиторской задолженности к концу 2019 года на 24,9 процентных пункта к предыдущему периоду в относительном выражении;

- тенденции к увеличению дебиторской задолженности в 2020 году.

Таблица 7. Расчет долю ДЗ в оборотных средствах АО «1 МПЗ ИМ. В.А.КАЗАКОВА», тыс. руб.

Показатель,	**4 кв 2018**	**1 кв. 2019**	**2 кв.2019**	**3 кв. 2019**	**4 кв. 2019**	**1 кв. 2020**	**2 кв. 2020**
Оборотные активы	2640730	2650183	2060495	2160285	2180183	2339820	2703022
Дебиторская задолженность	2485837	2460579	1934893	1964938	1441507	1470368	1800125
Доля ДЗ в ОА	94,1%	92,8%	93,9%	91,0%	66,1%	62,8%	66,6%

Анализ дебиторов как часть анализа текущей дебиторской задолженности подразумевает анализ их платежеспособности с целью разработки индивидуальных условий предоставления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Частично о платежеспособности клиентов можно судить по предшествующей практике ведения дел, по их кредитной истории.

Одним из ключевых факторов надежности кредита считается общее финансовое состояние организации, которое, в свою очередь, определяется с помощью анализа финансовой отчетности контрагентов. Необходимо уделить особое внимание таким показателям, как отношение суммы долга к активам, оборотного капитала к краткосрочным обязательствам (4,5):

$$\text{Доля}_{\text{КЗ в А}} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Активы}} \times 100\% \qquad (4)$$

$$\text{Доля}_{\text{ОК в КО}} = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \times 100\% \qquad (5)$$

С помощью данных показателей можно оценить значимость доли задолженности контрагентов и возможные риски, сделав вывод о рациональности образования структуры имущества предприятия.

Степень надежности возврата – фактор, который должен быть учтен при анализе дебиторской задолженности. Выделяют такие классификационные группы как надежная, сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность.

Долю сомнительной задолженности, срок оплаты по которой уже наступил, но она не была все еще оплачена, рассчитывается по следующей формуле, который характеризует качество дебиторской задолженности:

$$\text{Доля}_{\text{СДЗ в ДЗ}} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \times 100\% \qquad (6)$$

тенденция к росту свидетельствует о снижении ликвидности, нисходящий тренд, соответственно – к повышению. Показатель требует особого внимания и контроля в период нестабильности, так как его увеличение свидетельствует о снижении платежеспособности предприятия.

Последним этапом в анализе дебиторской задолженности является расчет реальной дебиторской задолженности (РДЗ), которая позволяет определить потери компании от реализации своей продукции в кредит. Для того, чтобы определить РДЗ,

необходимо рассчитать безнадежную дебиторскую задолженность (БДЗ), данные для расчета которой находятся во внутренней отчетности предприятия. Формула БДЗ по каждому сроку выглядит следующим образом:

$$БНД = ДЗ \times Д \times В \qquad (7)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность по балансу, Д – размер доли конкретной ДЗ в её общей совокупности, В – вероятность ситуации.

Данные внутреннего учета позволяют определить, сколько в среднем раз наблюдалась ситуация неуплаты задолженности, на основе которых рассчитывается вероятность неоплаты в последующем периоде.

После нахождения БНД легко рассчитать РДЗ:

$$РДЗ = ДЗ - БНД \qquad (8)$$

Разница между дебиторской задолженностью по балансу и реальной дебиторской задолженностью и будет являться потерями предприятия.

Результаты подобного анализа дают возможность не только оценить реальную задолженность, но также определить соответствующие мероприятия по повышению уровня управления дебиторской задолженности в будущем.

В качестве предотвращения критических ситуаций компании необходимо:

- формировать резервы по сомнительным долгам, которые соразмерны потенциальным потерям от дебиторской задолженности;
- диверсифицировать круг потребителей;
- применять факторинговые операции;
- ввести систему льгот для наиболее надежных и дисциплинированных клиентов;
- осуществлять своевременный и объективный анализ дебиторской задолженности на предприятии.

В ином случае компания столкнется со сложностями, которые связаны с платежеспособностью, что негативно скажется на деятельности фирмы в целом, а в будущем повлечет убытки.

Выводы.

В результате мы получили работоспособную модель, которая оценивает деловую устойчивость предприятия.

Проведен анализ предприятия «АО 1 МПЗ ИМ. В.А. КАЗАКОВА», на основе которого собраны данные по выручке, дебиторской задолженности и себестоимости.

Вычислен коэффициент деловой устойчивости и интерпретировано его значение: получен отрицательный коэффициент деловой устойчивости во 2 квартале 2020 года, который говорит о том, что предприятие «АО 1 МПЗ ИМ. В.А. КАЗАКОВА» является финансово неустойчивым, что, с точки зрения рассмотренной модели, отражается в чрезвычайно большом размере дебиторской задолженности.

Гипотеза подтверждена. С помощью представленной модели можно исследовать устойчивость предприятия.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 08.12.2020)
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 08.12.2020)
3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 N 21-ФЗ (ред. от 08.12.2020)
4. Положение по бухгалтерскому учеты «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)
5. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник / В. П. Астахов. – М. :
6. Мир, 2018. – 926 с.

7. Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление. М. : ИНФРА-М, 2019. – 216 с.

8. Карелина К. В., Нардина С.А. Методы анализа и управления дебиторской задолженностью в организациях // Электронный научный журнал «Вектор экономики». Пермь, 2020. 3 с. – https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42393027

9. Кемхашвили Т.А., «Ответственные за бизнес-процессы и их реализация», Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 38.

10. Кемхашвили Т.А., «Распределение бизнес-процессов в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 36.

11. Кемхашвили Т.А., Витер К.А., «Возможности реализации управления бизнес-процессами в организации», Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 37.

12. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Международная научно-практическая конференция «Факультет менеджмента: 70 лет организационно - управленческих инноваций»: сборник статей – М.: Издательство «Палеотип», 2015. – 67-68 с.

13. Кемхашвили Т.А., «Управление фирмой из внешней среды», Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017, 17. – 20 с.

14. Кемхашвили Т.А., «Управление бизнес-процессами в процессе модернизации предприятий», Российский экономический интернет-журнал, 2017. № 4. С. 30.

15. Кемхашвили Т.А., «Владелец фирмы и контроллинг», Российский экономический интернет-журнал, №4 (01.10.2016-31.12.2016), 2016, С.24.

16. Кемхашвили Т.А. «Проблемы трудовой миграции», Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 84-87.

17. Кемхашвили Т.А. «Влияние трудовой миграции на экономику стран и ее регулирование», Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 2. С.192-196.

18. Кемхашвили Т.А., «Бизнес и контроллинг», Актуальные вопросы экономических наук, 2016, №53. С.7. – 11.