

*Шалухина Ю.К.,
студентка бакалавриата
3 курс, факультет «Экономики и процессов управления»
Сочинский государственный университет
Россия, г. Сочи
Научный руководитель: к.э.н., доцент Видищева Е.В.*

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПАО
«КУЙБЫШЕВАЗОТ»**

***Аннотация:** Целью данной статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию управления финансовыми результатами ПАО «Куйбышевазот». Для достижения этой цели были выполнены следующие задачи: проанализированы коэффициенты рентабельности, выявлены «слабые» места деятельности предприятия, найдены возможные варианты решения проблемы.*

***Ключевые слова:** рентабельность, монополия, совершенная конкуренция, олигополистический рынок, финансовый результат.*

***Annotation:** The purpose of this article is to develop recommendations for improving the management of financial results of PJSC Kuibyshevazot. To achieve this goal, the following tasks were performed: profitability coefficients were analyzed, "weak" places of the enterprise's activity were identified, possible solutions to the problem were found.*

***Key words:** profitability, monopoly, perfect competition, oligopolistic market, financial result.*

ПАО «Куйбышевазот» является одним из ведущих предприятий российской химической промышленности. Компания осуществляет свою деятельность по следующим основным направлениям:

- капролактамы и продукты его переработки
- аммиак и азотные удобрения;
- промышленные газы: азот, кислород, аргон.

Продукция «Куйбышевазота» пользуется устойчивым спросом в России и за рубежом.

Основным показателем успешности работы любого предприятия является рентабельность. Рентабельность — относительный показатель экономической эффективности. Она комплексно отражает степень эффективности использования ресурсов. Расчёт коэффициентов рентабельности ПАО «Куйбышевазот» приведён в таблице 1 [1].

Таблица 1

Расчет и динамика показателей рентабельности за 2020 год

Показатели, тыс. руб.	Усл. обозначение	Источники инф. или алгоритм расчета	Отчетный год		
			на начало года	на конец года	изменение за год
1	2	3	4	5	6
Выручка	Qp	2110	5397362 1	4690543 8	-7068183
Себестоимость (включая коммерческие и управленческие расходы)	Cqp	ABS (2120 + 2210 + 2220)	5025732 1	4412315 3	-6134168
Прибыль от реализации	Pqp	Qp - Cqp	3716300	2782285	-934015
Прибыль отчетного года	Pф	2300	4696132	3636918	-1059214

Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	Нпр	2410	853627	474503	-379124
Чистая прибыль	Пчист	2400	3939504	3274826	-664678
Стоимость активов	А	1600	6780030 5	7280320 9	5002904
Стоимость оборотных активов	Аоб	1200	2014056 7	2366077 0	3520203
Собственный капитал	Ксоб	1300	3743752 4	4081400 6	3376482
Долгосрочные обязательства	Кз,долг	1400	2263490 0	2232591 4	-308986
Показатели рентабельности, %					
Рентабельность активов	Ра	Пчист / А	5,8%	4,5%	-1,3%
Рентабельность оборотных активов	Раоб	Пчист / Аоб	19,6%	13,8%	-5,7%
Рентабельность собственного капитала	Рк соб	Пчист / Ксоб	10,5%	8,0%	-2,5%
Рентабельность инвестированного капитала	Ркз, долг	Пчист / Кз, долг	17,4%	14,7%	-2,7%
Рентабельность продукции	Рпр	Ппр / Спр	7,4%	6,3%	-1,1%
Прибыльность продукции (рентабельность реализованной продукции)	πпр	Ппр / Qр	6,9%	5,9%	-1,0%

Рентабельность показывает, какова доля прибыли, которую предприятие получает от рубля активов, собственного капитала, расходов, выручки и т.д. Таким образом, значение рентабельности активов ПАО «Куйбышевазот» 4,5% показывает, что предприятие получает 4,5 копейки чистой прибыли за рубль вложений в активы. За год рентабельность активов снизилась на 1,3%, что связано с ростом стоимости активов предприятия, в то время как чистая прибыль уменьшилась на 17%.

Рентабельность собственного капитала находится на уровне 10,5% на начало года и 8% на конец года. Такое снижение обусловлено сокращением чистой прибыли. Рентабельность инвестированного капитала (долгосрочного капитала) на начало года составляла 17,4%, а к концу года снизилась на 2,7% и составила 14,7%.

Рентабельность продукции на начало года составляла 7,4%, а на конец года 6,3%, что значит, что предприятие получало 7,4 копейки и 6,3 копейки прибыли от продаж за 1 рубль затрат. За год это значение снизилось на 1,1%.

За 2020 год все рассматриваемые показатели рентабельности снизились. И без того низкая рентабельность продукции снизилась на 1,1%, а прибыльность продукции упала на 1%. С какой стороны ни посмотреть, 2020 год сказался негативно на финансовых результатах деятельности Куйбышевазот. Но даже рассматривая только 2019 год, можно сделать вывод, что ПАО «Куйбышевазот» на текущий момент времени – **низкорентабельное предприятие.**

Проведя анализ текущего состояния предприятия ПАО «Куйбышевазот» в главе второй, можно предложить следующие возможные варианты решения этой проблемы:

1. Производственная ориентация на более рентабельные продукты и отказ от производства низкорентабельной продукции, если такая имеется;
2. Сокращение дебиторской задолженности;
3. Более активное осуществление финансовых вложений.

Однако не все из возможных вариантов решения проблемы низкой рентабельности ПАО «Куйбышевазот» мы отнесём к рекомендациям по её устранению. Теперь по очереди займёмся оценкой эффективности разработанных предложений.

1 вариант – производственная ориентация на более рентабельные продукты – мог бы дать самый ощутимый эффект по увеличению прибыли и улучшению финансовых результатов. Однако данных, необходимых для

полноценного анализа недостаточно, поскольку в финансовой отчётности не отражаются затраты на производство конкретных видов продукции. Себестоимость считается и указывается по всей товарной массе, что делает невозможным процесс расчёта рентабельности продукции по конкретным видам продуктов. Однако мы можем оценить выручку, которую предприятие получает со своих продуктов. Но для начала рассмотрим, в каких конкурентных условиях предприятию приходится работать на территории РФ.

На рисунке 1 [1] представлена доля ПАО «Куйбышевазот» в производстве капролактама и полиамида-6 на территории РФ в процентах.

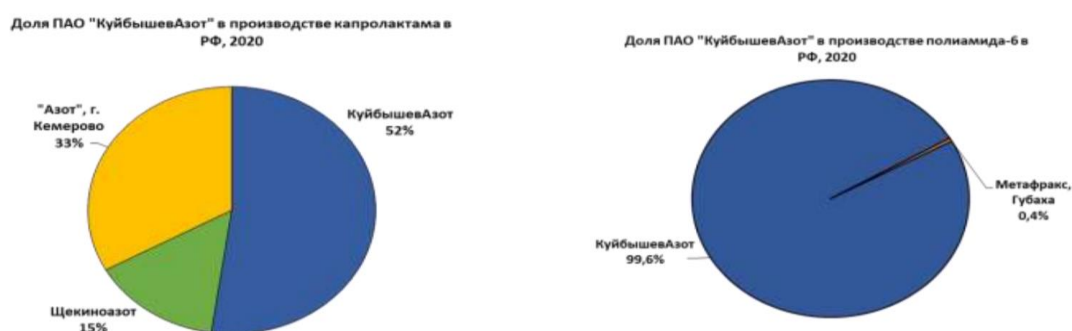


Рисунок 1. Доля в производстве капролактама и полиамида-6 в РФ

По рисунку 1 мы можем понять, что на российском рынке капролактама конкурентные условия можно описать, как олигополистические – всего 3 производителя данного продукта на территории РФ, причём крупнейшим из них является ПАО «Куйбышевазот». На рынке полиамида-6 можно сказать, что предприятие ПАО «Куйбышевазот» является практически монополистом, так как ему принадлежит 99,6% всего производства в стране.

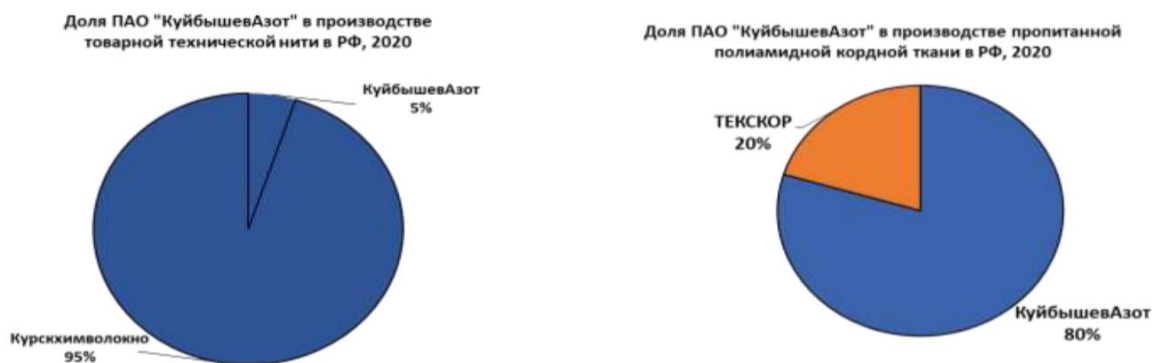


Рисунок 2. Доля в производстве товарной технической нити и пропитанной полиамидной кордной ткани в РФ

По рисунку 2 [1]. мы можем понять, что предприятие является российским монополистом по производству товарной технической нити, так как ООО «Курскхимволокну» было куплено ПАО «Куйбышевазот» в 2007 году. В производстве пропитанной полиамидной кордной ткани предприятие производит 80% продукции, при том, что конкурент на рынке всего 1.

Доля ПАО «КуйбышевАзот» в производстве азотных удобрений в РФ, 2020 г.

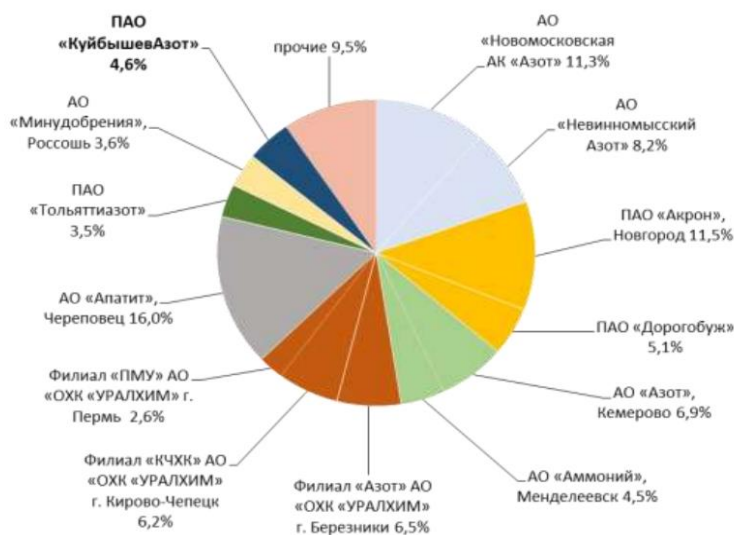


Рисунок 3. Доля в производстве азотных удобрений в РФ

Мы можем заметить по рисунку 3 [1], что рынок азотных удобрений является рынком совершенной конкуренции, где ПАО «Куйбышевазот» производит 4,6% всех азотных удобрений.

Информация о конкурентных условиях, в которых предприятию приходится продавать свои товары, важна тем, что она влияет на ценовую политику, которую предприятие может проводить. Цены реализации в свою очередь влияют на прибыль, которую получает предприятие. Так, поскольку предприятие является практически монополистом в производстве полиамида-6 и товарной технической нити, оно может устанавливать цены несколько выше среднемировых цен. Сложнее обстоит ситуация с олигополистическими рынками. И практически нет никакой возможности контролировать ценообразование на рынке совершенной конкуренции.

Теперь рассмотрим, выручка от продажи какой продукции наибольшая. Для этого обратим внимание на структуру выручки, представленную на рисунке 4 [1].

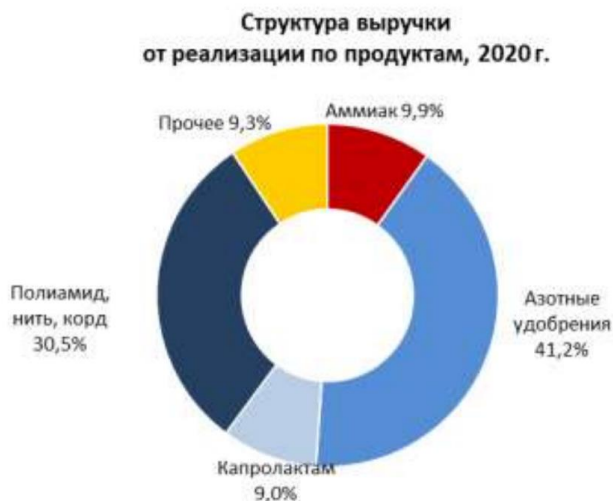


Рисунок 4. Структура выручки в 2020 году

Мы видим, что основную долю выручки составляют продажи азотных удобрений, и это при том, что ПАО «Куйбышевазот» производит только 4,6% на рынке совершенной конкуренции. Полиамид-6 и остальной ассортимент этого полимера приносит предприятию 30,5% выручки при том, что

предприятие является практически монополистом. Продажи капролактама принесли в 2020 году 9% выручки, а аммиака 9,9%.

По этим данным можно сказать, что наибольший акцент в производственной деятельности предприятию стоит уделить производству полиамида-6 и его полимеров и азотных удобрений. На рынке полиамида предприятие является единственным российским производителем, производящим весь ассортимент этого полимера, что даёт ему явные конкурентные преимущества, которые можно использовать для увеличения продаж, и соответственно прибыли от продаж. Несмотря на то, что предприятие не контролирует цены на рынке азотных удобрений, спрос на данную продукцию очень велик, так как он предъявляется со стороны сельскохозяйственных организаций, а с условием роста населения планеты растёт и потребность в продуктах питания.

Полноценная оценка рентабельности отдельных видов продукции не представляется возможной, однако, зная, что ПАО «Куйбышевазот» является монополистом по производству полиамида, товарной технической нити и корда, мы прекрасно понимаем, что это огромное конкурентное преимущество, при котором продукция не может быть низкорентабельной, учитывая, что она используется во многих сферах народного хозяйства. Что же касается оценки рентабельности азотных удобрений, то мы можем использовать показатель рентабельности продукции ПАО «Азот» Кемерово. Кемеровский Азот среди своего основного вида деятельности выделяет только производство и продажу азотных удобрений, поэтому данные о рентабельности продукции данного предприятия предоставят нам данные о рентабельности азотных удобрений.

Таблица 2

Рентабельность азотных удобрений на примере ПАО «Азот» Кемерово

Показатели	Код строки в форме №2 или алгоритм расчёта	Сумма, тыс. руб.			Темп прироста, %
		пред. год	отчет. год	изменение за год	
Выручка	2110	47 559 567	45 971 138	-1 588 429	-3,34
Себестоимость продаж	2120	29 476 584	28 889 242	-587 342	-1,99
Коммерческие расходы	2210	5 677 902	5 527 947	-149 955	-2,64
Управленческие расходы	2220	2 435 348	2 652 299	216 951	8,91
Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 969 733	8 901 650	-1 068 083	-10,71
Рентабельность продукции	P_{qr} / C_{qr}	26,5%	24,0%	-2,5%	-9,5%
Прибыльность продукции	P_{qr} / Q_r	21,0%	19,4%	-1,6%	-7,6%

Как мы видим по данным таблицы 2 [2], азотные удобрения – **высокорентабельная продукция**. ПАО «Азот» Кемерово обеспечивает себе огромную прибыль за счёт производства азотных удобрений. Однако теперь возникает вопрос: **почему ПАО «Куйбышевазот» производит столь высококорентабельные азотные удобрения, является монополистом по производству полиамида, технической нити и корда, но при этом остаётся низкорентабельным предприятием?** Возможно выделение нескольких причин:

1. Предприятие **специально занижает свою прибыль, показывая себя низкорентабельным, чтобы платить меньше налогов**. Это обосновывает то, почему оно, производя высококорентабельные азотные удобрения, которые

составляют 40% выручки, и полиамид, техническую нить и корд, которые составляют 30% выручки, остаётся нерентабельным в целом. Предприятию не выгодно показывать себя высокорентабельным, поскольку суммы налога на прибыль значительно возрастут. Вместо этого оно увеличивает свои расходы, путём вложения средств преимущественно в основные средства, расширяется с целью дальнейшего роста производства и обеспечивает своё функционирование таким образом.

2. Несмотря на столь высокую рентабельность азотных удобрений, остальная продукция ПАО «Куйбышевазот» является убыточной, из-за чего совокупный финансовый результат предприятия ниже, чем если бы оно производило только азотные удобрения. Однако данный вариант, на мой взгляд, менее вероятен, поскольку предприятие производит данный ассортимент продукции в течение 10 лет, и, если бы она была нерентабельной, оно бы давно отказалось от их производства. Так же следует учесть, что по производству многих остальных видов продукции оно является монополистом, а потому является практически невозможным вариант низкой рентабельности остальных видов продукции.

В результате мы приходим к выводу, что ПАО «Куйбышевазот» намеренно занижает свои значения прибыли, чтобы платить меньший налог на прибыль. И пока предприятие действует в рамках закона, бояться ему нечего.

В данном случае можно дать только одну рекомендацию – увеличить рентабельность продукции до среднеотраслевого уровня, или хотя бы до нижнего предела нормативов рентабельности продукции в отрасли. Смысл данной рекомендации в том, что, показывая низкую рентабельность продукции на протяжении нескольких лет, ПАО «Куйбышевазот» попадает под более детальное рассмотрение налоговыми органами. Для доказательства обратимся к таблице 3.

Показатель концепции выездных налоговых проверок

Критерий	Показатель	Расчёт
11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.	Рентабельность	Прибыль / Выручка, Себестоимость и т.д.

В таблице 3 [3] показан критерий концепции выездных налоговых проверок, который непосредственно связан с рентабельностью предприятия. Поскольку ПАО «Куйбышевазот» показывает низкую рентабельность продукции на протяжении уже минимум двух лет, то велик риск, что выездные налоговые проверки участятся, а в следствие за ними и ужесточится налоговый надзор. Если предприятие при оптимизации налогов действует исключительно в рамках закона, то бояться ему нечего, однако в случае уклонения от налогов ему могут грозить как минимум штрафы. Поэтому во втором случае предприятию не стоит так сильно занижать показатели рентабельности, иначе эффект может быть непредсказуем.

2 вариант - сокращение дебиторской задолженности. Этот вариант решения проблемы не призван полностью её устранить, однако позволит получить дополнительный прирост прибыли за счёт увеличения скорости оборачиваемости дебиторской задолженности. Так как доля дебиторской задолженности в структуре активов предприятия велика, о чём так же говорят значения коэффициента срочной ликвидности, то снижение её доли является хорошим способом аккумуляции средств. Рассмотрим структуру дебиторской задолженности предприятия в таблице 4 [1].

**Состав, динамика и структура дебиторской задолженности ПАО
"Куйбышевозот"**

Показатели	Код строки в форме №1	Сумма, тыс. руб.		Темп прироста, %	Удельный вес, в %	
		на начало года	на конец года		на начало года	на конец года
1	2	3	4	6	7	8
Дебиторская задолженность, в целом:	1230	11038595	12415584	12,5	100	100
в том числе: задолженность покупателей	1231	5182922	5272017	1,7	47,0	42,5
авансы выданные	1232	3775574	4693353	24,3	34,2	37,8
переплата в бюджет и внебюджетные фонды	1233	912220	1062297	16,5	8,3	8,6
авансы, выданные подотчётным лицам	1234	1329	4215	217,2	0,0	0,0
задолженность персонала по прочим операциям	1235	609223	585529	-3,9	5,5	4,7
задолженность прочих дебиторов	1236	359850	456403	26,8	3,3	3,7
НДС с авансов полученных	1237	197477	341770	73,1	1,8	2,8
недостатки и потери от порчи ценностей	1238	0	0	-	-	-

По данным таблицы 4 мы видим, что наибольшим структурным весом обладают задолженность покупателей – 42,5% на конец 2020 года, и авансы выданные – 37,8%. Эти структурные элементы и оказывают влияние на столь большую величину дебиторской задолженности. Тогда основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности можно выделить:

- взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур;
- передача дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг по взаимному соглашению;
- передача дебитором части своего имущества в погашение задолженности;
- реоформление дебиторской задолженности в ценные бумаги с доходностью;
- увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию;
- применение системы скидок от стоимости продукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижение санкций за просрочку платежа;
- применение процедуры факторинга.

При использовании хотя бы некоторых из путей решения данной проблемы, ПАО «Куйбышевазот» сможет снизить свою дебиторскую задолженность. Предположим, что предприятие выберет такие пути решения проблемы, которые позволят снизить дебиторскую задолженность на 25%. Тогда это позволит аккумулировать $0,25 * 12415584 = 3,1$ млрд рублей.

3 вариант – более активное осуществление инвестиционной деятельности. Для принятия решения о важности данной рекомендации рассмотрим доходности основной и операционной деятельности в таблице 5 [1].

Рентабельность основной и инвестиционной деятельности

Показатели, тыс. руб.	Условное обозначение	Источник инф. или алгоритм расчета	Отчетный год		
			на начало года	на конец года	изменен не за год
1	2	3	4	5	6
Прибыль от реализации	П _{qr}	Q _q - C _{qr}	3716300	2782285	-934015
Себестоимость (включая КР и УР)	C _{qr}	ABS (2120 + 2210 + 2220)	5025732 1	4412315 3	- 6134168
Рентабельность продукции	R _{qr}	П _{qr} / C _{qr}	7,4%	6,3%	-1,1%
Сальдо операционных доходов и расходов	Попер	Од - Ор	979832	854633	-125199
Операционные расходы	Ор	2330 + 2350	4323031	7315251	2992220
Рентабельность операционной деятельности	Ропер	Попер/Ор	22,7%	11,7%	-11,0%

Таким образом, говоря о рентабельности деятельности предприятия в таблице 1, мы уже пришли к выводу, что продукция ПАО «Куйбышевазот» низкорентабельна, хоть это и связано по большей части с налоговой оптимизацией. Поэтому нелогично вкладывать полученные средства в низкорентабельную основную деятельность, когда рентабельность операционной деятельности даже в кризисном 2020 году была почти в 2 раза выше рентабельности продукции. Предприятию стоило бы более активно заниматься инвестиционной деятельностью, поскольку расходы не так велики, как при основном виде деятельности, но при этом доходность выше. Это позволило бы предприятию увеличить свою прибыль и диверсифицировать риски, так как на текущий момент времени предприятие более озабочено ростом своих реальных активов, нежели финансовых.

При вложении средств, полученных путём сокращения дебиторской задолженности в инвестиционную деятельность, предприятие смогло бы

получить большую прибыль. Взяв уровень рентабельности операционной деятельности на уровне начала 2020 года, поскольку сейчас экономическая ситуация более стабильна, а потому и сопоставима с 2019 годом, рассчитаем, что вложение в операционную деятельность средств, полученных путём сокращения дебиторской задолженности на 25%, смогло бы принести:

3,1 млрд * 0,227 = 705 млн. рублей налогооблагаемой прибыли, что составляет 19,4% от всей налогооблагаемой прибыли 2020 года.

Использованные источники:

1. Отчетность по РСБУ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.kuazot.ru/invest/ras_reporting/ (Дата обращения: 20.06.2021).

2. Кемеровское акционерное общество "Азот": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/4205000908_kemerovskoe-aktsionernoe-obshchestvo-azot (Дата обращения: 20.06.2021).

3. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/0e99de4f8c78632cdecab194b60961e9196e0f73/ (Дата обращения: 21.06.2021).