

УДК 336.67

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Квитко С. М.¹

студент,

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,

Саранск, Россия

Аннотация

Экономическая оценка финансовых результатов деятельности предприятия является ключевым аспектом управления и анализа его эффективности. В данной статье рассматривается методология экономической оценки финансовых результатов деятельности предприятия, а также такие показатели эффективности как прибыль, рентабельность активов и капитала, ликвидность и финансовая устойчивость. Кроме того, подробно описываются методы анализа финансовой отчетности и инструменты диагностики финансового состояния предприятия. Приводятся практические рекомендации по повышению доходности бизнеса, оптимизации затрат и улучшению инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: оценка, финансовые показатели, эффективность, анализ, ликвидность, устойчивость, рентабельность.

ECONOMIC ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE'S FINANCIAL RESULTS

Kvitko S.M.

student,

N.P. Ogarev Mordovia State University,

Saransk, Russia

¹ Научный руководитель – **Горина А.П.**, д.э.н., профессор кафедры экономики и организации производства

Abstract

Economic assessment of an enterprise's financial performance is a crucial aspect of management and performance analysis. This article explores the methodology of economic assessment of an enterprise's financial performance, including indicators such as profit, return on assets and capital, liquidity, and financial stability. Additionally, it provides detailed descriptions of financial reporting analysis methods and tools for diagnosing an enterprise's financial condition. The article offers practical recommendations for improving business profitability, optimizing costs, and enhancing an organization's investment attractiveness.

Keywords: assessment, financial indicators, efficiency, analysis, liquidity, sustainability, and profitability.

Финансовые результаты деятельности предприятия являются ключевым индикатором его эффективности и устойчивости. Они отражают способность компании генерировать прибыль, обеспечивать рентабельность и конкурентоспособность на рынке. Экономическая оценка финансовых результатов позволяет выявлять сильные и слабые стороны бизнеса, определять направления оптимизации резервов и использования имеющихся ресурсов, а также разрабатывать стратегию дальнейшего развития.

Финансовый результат представляет собой итог хозяйственной деятельности предприятия, который может быть выражен в виде прибыли или убытка. Он формируется как разница между полученными доходами и понесенными расходами за определенный период времени (отчетный период) и отражается в отчете о финансовых результатах (форма №2).

Основные виды прибыли:

1) валовая прибыль – это разница между выручкой и себестоимостью продаж;

2) прибыль от продаж – это валовая прибыль за вычетом коммерческих и управленческих расходов;

3) прибыль до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов;

4) чистая прибыль – это конечный финансовый результат после уплаты налогов.

Экономическая оценка играет большую роль, которая заключается в том, чтобы определять эффективность использования ресурсов, оценивать платежеспособность и финансовую устойчивость, выявлять резервы роста прибыли и принимать обоснованные управленческие решения.

Наиболее распространенными методами оценки финансовых результатов являются [1]:

- 1) анализ абсолютных показателей;
- 2) анализ относительных показателей;
- 3) факторный анализ прибыли;
- 4) сравнительный и трендовый анализ.

Среди основных абсолютных показателей:

- выручка – общий доход от реализации продукции;
- себестоимость – затраты на производство и реализацию продукции;
- прибыль – конечный финансовый результат.

Рост выручки и прибыли свидетельствует о положительной динамике, а их снижение – о проблемах в управлении или рыночных условиях.

Говоря об анализе относительных показателей, в первую очередь стоит сказать о рентабельности. Это показатель эффективности, отражающий соотношение прибыли к затратам или активам [2].

Речь идет о таких коэффициентах как:

- 1) рентабельность продаж (ROS) – отношение чистой прибыли к выручке;
- 2) рентабельность активов (ROA) – отношение чистой прибыли к средней стоимости активов;

3) рентабельность капитала (ROE) – отношение чистой прибыли к величине собственного капитала.

При расчете коэффициентов рентабельности и других относительных показателей для удобства интерпретации полученные результаты умножают на 100%. Например, «рентабельность продаж, равная 0,15» звучит абстрактно, в то время как «рентабельность продаж, равная 15%» сразу показывает, что с каждого рубля выручки компания получает 15 копеек прибыли.

Третьим методом, о котором было сказано выше, является факторный анализ. Он представляет собой метод исследования, позволяющий определять каким образом различные факторы (например, цена, объем продаж, себестоимость) влияют на изменение прибыли предприятия.

Основными методами факторного анализа являются следующие [1].

1. Метод цепных подстановок – в данном случае последовательно заменяют базовые значения факторов на отчетные и вычисляют их влияние (пример для прибыли от продаж: $\text{прибыль} = (\text{цена} \times \text{количество}) - (\text{себестоимость} \times \text{количество})$).

Шаги:

1) считают прибыль при базовых значениях;
2) заменяют по очереди каждый фактор (цену, объем, себестоимость) и вычисляют изменение.

2. Метод абсолютных разниц – это упрощенная версия цепных подстановок. Влияние фактора определяется путем умножения его изменения на другие факторы (в базовом или отчетном значении).

Например, формула для прибыли будет выглядеть так:

$$\Delta \text{прибыль (из-за цены)} = (\text{цена}_1 - \text{цена}_0) \times \text{количество}_0.$$

3. Интегральный метод – является более точным способом, учитывающим взаимное влияние факторов. Он используется в сложных моделях.

Рассмотрим пример, представленный ниже (таблица 1).

Таблица 1 – Данные компании за 2 года для факторного анализа

Показатель	2023 (база)	2024 (отчет)	Изменение
Цена за ед. (р.)	100	110	+10
Количество (шт.)	500	600	+100
Себестоимость (р.)	60	65	+5

Расчет прибыли:

- прибыль₀ = $(100 \times 500) - (60 \times 500) = 20\,000$ р.

- прибыль₁ = $(110 \times 600) - (65 \times 600) = 27\,000$ р.

- общее изменение +7 000 р.

Разложение по факторам:

влияние цены: $(110 - 100) \times 500 = +5\,000$ р.

влияние объема: $(600 - 500) \times (100 - 60) = +4\,000$ р.

влияние себестоимости: $(65 - 60) \times 600 = -3\,000$ р.

Итог:

+5 000 (цена) + 4 000 (объем) - 3 000 (себестоимость) = +6 000 р. (разница с +7 000 возникает из-за округлений или взаимного влияния факторов).

Рост цены и объема продаж увеличили прибыль, а рост себестоимости ее снизил, то есть это будет являться «точкой» для оптимизации.

Исходя из полученных результатов предприятие может принять следующее решение: увеличивать объем продаж (например, через маркетинг) и контролировать рост затрат (путем поиска поставщиков, предлагающих лучшую цену) [4].

Дополнительными методами для оценки финансовых результатов будут сравнительный и трендовый анализ.

Сравнительный анализ представляет собой сопоставление показателей с конкурентами или отраслевыми нормативами, а трендовый анализ предполагает изучение динамики показателей за несколько периодов.

Перейдем к рассмотрению конкретного предприятия. Для анализа было выбрано ПАО «Электровыпрямитель» – российская электротехническая компания, зарегистрированная на территории Саранска (республика Мордовия).

Изучив данные бухгалтерского баланса, отчет о финансовых результатах, отчет об изменении капитала и отчет о движении денежных средств за последние годы, удалось получить следующие результаты.

Выручка продемонстрировала рост на 24,4%, с 5 075 629 т. р. до 6 313 958 т. р. Это говорит об эффективной коммерческой политике и росте объема продаж. Чистая прибыль также показала впечатляющий рост на 53,1%, с 222 784 т. р. до 341 173 т. р. Компания не только нарастила обороты, но и сделала это прибыльно. Несмотря на рост выручки, прибыль от продаж снизилась на 29,3%, с 517 т. р. до 365 413 т. р. Это ключевой момент для дальнейшего анализа.

Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS) увеличилась с 4,39% до 5,40%. Компания стала зарабатывать больше чистой прибыли с каждого рубля выручки. Рентабельность продаж по прибыли от продаж снизилась с 10,18% до 5,79%. Это подтверждает вывод о снижении операционной эффективности, несмотря на общий рост прибыли [5].

Можно сделать вывод, что рост общей прибыли был обеспечен в большей степени за счет прочих доходов (которые выросли в 6 раз, с 75 407 т. р. до 466 749 т. р.), а не за счет основной деятельности. Это может быть связано с разовыми операциями (например, продажа активов, курсовые разницы).

Далее проведем анализ относительно структуры активов и пассивов.

Внеоборотные активы (составляющие 29,6% от общей суммы активов) выросли на 20,9%, в основном за счет увеличения основных средств и незавершенного строительства. Компания активно инвестирует в развитие. Оборотные активы (их удельный вес в общей сумме активов составил 70,4%) остались практически на уровне прошлого года. Запасы показали значительный рост на 19,9%, что может свидетельствовать о накоплении сырья и готовой продукции в ожидании роста продаж, но также и о значительных денежных

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

средствах. Дебиторская задолженность существенно снизилась на 40,3%. Это положительный фактор, указывающий на эффективную работу с дебиторами и улучшение инкассации. Общая сумма активов составила 4 602 222 т. р. [5].

Собственный капитал, удельный вес которого в общей сумме пассивов составил 62,6%, вырос на 13,4%. Его доля в пассивах увеличилась, что является признаком высокой финансовой устойчивости. Рост произошел преимущественно за счет реинвестирования нераспределенной прибыли. Заемный капитал (с долей 37,4%) снизился на 4,3%. Долгосрочные обязательства незначительны, представлены в основном отложенными налоговыми обязательствами. Краткосрочные обязательства снизились на 4,2% в основном за счет уменьшения кредиторской задолженности на 11,9%. Общая сумма пассивов составила 4 602 222 т. р. [5].

Проведя расчет и оценку ключевых финансовых коэффициентов, я смогла сделать следующие выводы:

- коэффициент текущей ликвидности находится в норме ($>1,5$), его рост составил 0,12 (с 1,86 до 1,98);
- коэффициент абсолютной ликвидности оказался низким ($<0,2$), его рост составил 0,01 (с 0,06 до 0,07);
- коэффициент автономии высокий ($>0,5$), рост составил 0,04 (с 0,59 до 0,63);
- коэффициент финансового левериджа (соотношение заемного капитала к собственному) показал низкую зависимость, снижение произошло на 0,09 (с 0,69 до 0,60);
- рентабельность собственного капитала (ROE) свидетельствует о росте эффективности (увеличение показателя на 3,1%, с 9,2% до 12,3%);
- рентабельность продаж так же показала улучшение (рост с 4,39% до 5,40%) [5].

Таким образом, сильными сторонами предприятия являются высокие темпы роста (главным образом, увеличение выручки и чистой прибыли), Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

повышение финансовой устойчивости (рост доли собственного капитала и снижение зависимости от заемных средств), эффективное управление дебиторской задолженностью (а именно – ее резкое сокращение высвободило значительные средства из оборота) и высокая инвестиционная активность (так как предприятие активно вкладывается в основные средства и НИОКР, что закладывает основу для будущего роста).

Зоны, на которые компания должна обратить внимание, то есть риски – это снижение операционной эффективности (падение прибыли от продаж при росте выручки указывает на опережающий рост себестоимости или коммерческих/управленческих расходов, необходимо анализировать структуру затрат), низкая абсолютная ликвидность (небольшой объем денежных средств может создать сложности с покрытием срочных обязательств), рост запасов (это может быть оправдано планами по расширению) и зависимость от прочих доходов, так как значительная доля прибыли сформирована за счет разовых операций, что не является устойчивым источником в долгосрочной перспективе.

ПАО «Электровыпрямитель» завершило 2024 год с отличными показателями. Предприятие продемонстрировало агрессивный рост, сохраняя при этом высокую финансовую устойчивость и независимость. Инвестиции в развитие и эффективная работа с дебиторами являются ключевыми драйверами успеха. Чтобы сохранить и приумножить положительные результаты, руководству необходимо сфокусироваться на повышении операционной эффективности, детально проанализировать причины роста затрат относительно выручки, чтобы обеспечить устойчивый рост прибыли именно от основной деятельности, а не от разовых операций.

Библиографический список:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Инфра-М, 2022. – 536 с.

2. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 456 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Проспект, 2023. – 560 с.
4. Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Академия, 2021. – 336 с.
5. Финансовая отчетность ПАО «Электровыпрямитель»: официальный сайт: [сайт]. [2025]. URL: <https://www.elvpr.ru/ru/about/info/bukhgalterskaya-otchetnost/> (дата обращения: 16.08.2025).

Оригинальность 77%