



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики и управления

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

На тему Проблемы повышения эффективности деятельности
предприятий природопользования в условиях современной России

Исполнитель Жильчук Дмитрий Иванович
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой 
(подпись)

кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

« » 2025 г.

Санкт-Петербург
2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
1 Теоретические аспекты исследования эффективности деятельности предприятий угольной отрасли России в условиях санкций.....	5
1.1 Подходы к оценке эффективности деятельности предприятий угольной промышленности в современных реалиях	5
1.2 Современное состояние угольной промышленности РФ	14
1.3 Методы анализа экономической эффективности деятельности предприятий.....	24
2 Анализ эффективности деятельности предприятия природопользования на примере ПАО «Распадская».....	30
2.1 Общая экономическая характеристика предприятия.....	30
2.2 Стратегический анализ деятельности ПАО «Распадская»	33
2.3 Анализ финансового состояния ПАО «Распадская»	40
3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности угольной компании ПАО «Распадская»	67
3.1 Внедрение стратегии по управлению дебиторской задолженностью	67
3.2 Мероприятие по снижению дебиторской задолженности	73
3.3 Мероприятия по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости ПАО «Распадская».....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	90
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях санкционной политики и ограничений на протяжении нескольких лет российская угольная промышленность претерпевает трансформационные изменения. Эти изменения касаются, в том числе и его эффективности их деятельности. В этой связи поиск путей повышения эффективности и развития угольной промышленности выходит на первый план. Российская Федерация на протяжении многих лет является угольной державой и мировым лидером добычи угля и второе место в мире по запасам угля.

Однозначно, экономические санкции, введенные против России, оказывают отрицательное влияние на экономическое положение угольной промышленности в целом, но в тоже время создают новые стимулы и условия для поиска новых направлений ее развития. Эффективность угледобывающих предприятий является одной из характеристик его деятельности. Данный показатель характеризует способность предприятия быстро адаптироваться к условиям внешней среды, его гибкость в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности и динамику приспособления к условиям рыночной конкуренции. В условиях санкций для поддержания роста конкурентных преимуществ угледобывающие предприятия вынуждены отражать не только влияние внешней среды, но и находить способы удерживать позиции на рынке России в борьбе с конкурентами. В новых условиях перед угольной отраслью встает ряд задач для повышения эффективности деятельности: формирование сбалансированной инвестиционной политики, разработка направлений импортозамещения, использование новых технологий, усиление качества

продукции, внедрение инноваций и другое. Следовательно, эффективность угледобывающего предприятия — это источник потенциального роста, возможность и способность приспособления к новым рыночным условиям. Большую роль в современных условиях играет продуктивность использования ресурсов предприятия, которую можно определить по таким критериям, как, рентабельность.

На современном этапе эффективность угледобывающих предприятий России в целом, как и отдельного региона складывается из конкурентоспособности каждого предприятия. В этой связи на федеральном и региональном уровнях разрабатываются стратегии развития угольной отрасли, создаются стимулы для роста добычи, возможности импортозамещения и т.д. Эффективность угольных предприятий в целом оказывает влияние на следующие показатели: размер валового регионального продукта (ВРП), величина производственных ресурсов, показатель человеческих ресурсов, экологическая составляющая, транспортно-логистическая система и др. В условиях санкционной политики уровень экономической деятельности российской угольной отрасли является критерием его экономического состояния, а возможность управления рисками, является основой выживания и развития отечественных предприятий природопользования.

Объектом исследования является экономическая деятельность предприятия угольной отрасли в современных условиях.

Предметом исследования являются механизмы повышения эффективности предприятия природопользования в условиях экономических санкций.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование проблем эффективности предприятия угольной промышленности в условиях санкционной политики.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить ряд задач:

1. Изучить теоретические подходы к исследованию эффективности предприятий угольной промышленности;
2. Провести анализ экономической деятельности предприятия угольной промышленности;
3. Провести оценку актуальных проблем эффективности деятельности угольной отрасли и предприятий угольной промышленности;
4. Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия угольной промышленности;

Научная новизна – заключается в формировании подходов к повышению эффективности предприятий угольной промышленности в условиях санкционной политики.

Теоретическое значение работы – заключается в изучении научных трудов отечественных и зарубежных ученых, посвященных вопросам конкуренции угольных предприятий, в том числе и влияния санкций на развитие угольной промышленности.

Практическая значимость работы – заключается в проведении исследования экономической деятельности угольного предприятия ПАО «Распадская».

В процессе исследования были использованы следующие методы: синтез, анализ, группировка, табличный метод, графический метод, классификация, индукция, дедукция, описание.

Основными источниками для проведения исследования послужили труды отечественных ученых-экономистов, нормативно-правовое и законодательные материалы федерального и регионального уровня, статистические данные, материалы интернет-ресурсов.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав, введения, заключения и списка использованных источников литературы.

1 Теоретические аспекты исследования эффективности деятельности предприятий угольной отрасли России в условиях санкций

1.1 Подходы к оценке эффективности деятельности предприятий угольной промышленности в современных реалиях

Приоритетное направление развития российской экономики в условиях санкций является повышение конкурентоспособности отечественных предприятий. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности решаются на уровне государства, на уровне регионов, входят в стратегические задачи развития, становятся важными, обсуждаемыми вопросами экономических форумов, конференций, научных мероприятий разного уровня за последние 10 лет. Российская угольная отрасль имеет ряд специфических черт, которые не дают возможность применять традиционные методы к обеспечению и росту конкурентоспособности. Экономическое и правовое пространство в новых экономических условиях трансформируется под влиянием внешних политических, экономических, социальных и исторических факторов. На каждом этапе развития необходимо проводить оценку конкурентоспособности для эффективности процесса управления ею.

Обратимся к определению эффективности деятельности. Эффективность – результат экономической деятельности и возможность конкурировать в отрасли в условиях влияния внешней и внутренней среды. Внешняя и внутренняя среда постоянно меняется, соответственно и подходы к обеспечению конкурентоспособности, также меняются. Экономические

санкции и ограничения — это особая среда, в которой проверяется устойчивость предприятий и организаций к конкуренции, их гибкость и умение вырабатывать новые подходы к экономической деятельности. Для одних предприятий это стимул и новые подходы к обеспечению конкурентоспособности, для других кризис, коммерческие риски и потери [31].

Рассмотрим подходы к определению эффективности экономической деятельности в условиях санкционной политики.

В трудах Шаповалова В.А. рассматривается эффективность деятельности с учетом шести основных аспектов производственно-хозяйственной деятельности. В то время как Фатхудинов Р.А. предлагает взять за основу оценки эффективности три комплексных показателя: устойчивость деятельности предприятия, устойчивость функционирования и качество производимых товаров [61].

А.А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд считают изменения в отрасли как внутренние, так и внешние являются движущей силой развития конкурентоспособности. В трудах большинства зарубежных ученых большое внимание уделяется не только самой компании, ее внутренней среде, но и отрасли и позициям компании в этой отрасли. Многие из них оценку эффективности основывают на анализе конкурентных преимуществ фирмы [27].

Так, Д.А. Аакер оценку эффективности сводит к оценке факторов устойчивого развития компании. Многие авторы считают, что оценка экономической эффективности сводится к определению типа конкурентных преимуществ фирмы или торговой марки, степень ее устойчивости в конкурентной среде и конкурентных позиций бизнеса. Основными факторами при этом выступают: активы и компетенции фирмы, как основы конкуренции, место, где фирма конкурирует, с кем фирма конкурирует, как фирм конкурирует (стратегия позиционирования на рынке производимого

товара) [27].

В трудах Баумгартена Л.В. и Гильмитдинова Ш.Г. оценка эффективности включает себя комплексные показатели, состоящие из совокупности свойств организации и продукции с учетом веса каждого показателя или без учета последних. Авторы дают определение исходя из комплекса полезного эффекта от потребления товара и его цены [32].

Так, Моисеева Н.К. применяет структурный подход по рыночным позициям организации. При этом автор берет за основу абсолютные и относительные показатели доли рынка и его изменений. Структурный подход к оценке эффективности исследует барьеры для вхождения в отрасль организации [39].

Существуют другие подходы в зарубежной и отечественной экономической литературе к определению конкурентоспособности предприятий:

1. Матричный подход – проводит оценку конкурентоспособности предприятия на основании его статуса с использованием конкурентной карты рынка.

2. Оценка конкурентоспособности организации на основе конкурентоспособности товара проводится по качеству товара на многих уровнях.

3. В основе оценки конкурентоспособности предприятия лежат показатели производственно-хозяйственной деятельности: соотношение затрат и уровня выпускаемой продукции, загрузка производственных мощностей, объем выпуска продукции, норма прибыли и т.д.

4. Привлекательность отрасли как фактор эффективности экономической деятельности предприятия. Оцениваются позиции компании в отрасли: прибыльность компании, стратегические позиции в отрасли, конкурентная стратегия предприятия, анализ конкурентов, анализ ключевых факторов успеха, перспективы отрасли и ее общая привлекательность, конкурентные позиции основных игроков в отрасли, резистентность отрасли

к факторам внешней и внутренней среды.

Рассмотренные подходы к определению эффективности деятельности основываются на постулате, что компании находятся прежде всего в условиях конкуренции, в едином правовом и экономическом пространстве, в котором действуют единые для всех правила игры.

В трудах зарубежного ученого Ф. Котлера широко используется понятие «маркетинговая среда» для определения эффективности, которая делится на функциональную и широкую среду. Функциональная среда подразумевает наличие действующих лиц в процессе производства, наличие процесса продвижения товара, наличие поставщиков, контрагентов, коммерческих партнеров. Широкая среда включает в себя компоненты: экономические, физические, технологические, правовые, демографические, политические, социокультурные. Научный подход М. Потера и Ф. Котлера совпадают относительно сил, действующих в функциональной среде [38].

Ж.-Ж. Ламбен в своих трудах выделяет пять игроков на рынке, которые создают условия конкуренции: покупатели, партнеры, дистрибьютеры, конкуренты, влиятельные лица, заинтересованные стороны [41].

Целесообразно заключить, что эффективность компании определяется как ее соответствие той среде, в которой она осуществляет экономическую деятельность, а также способность компании быстро и эффективно адаптироваться к изменениям внешней среды. Внешняя среда, как правило складывается из экономических и политических факторов. В этом ключе санкционную политику можно отнести к таковым.

В настоящее время поддержание уровня эффективности деятельности предприятий угольной промышленности обеспечивается новыми подходами к организации производства, предоставлению услуг, управлению бизнесом. К классическим наборам показателей оценки конкурентоспособности добавились современные, дающие преимущества в конкурентной борьбе: инвестиционная политика, использование новых технологий, модели

импортозамещения и другие.

Однако не все вышеперечисленные факторы оказывают влияние на конкурентоспособность бизнеса. Как правило, не берутся во внимание менталитет населения, культура региона, доступность к маркетинговым технологиям, экологичность продукции и производственного процесса, имидж предприятия [34].

Рассмотрим группы элементов, способствующие повышению потенциала уровня экономической эффективности предприятий угольной промышленности:

1. Характеристика потенциала производственной мощности компании и результаты возможности его использования.

2. Использование капитала компании. В группу данных элементов входит структура капитала, показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности.

3. Нравственный капитал компании. В элементы данной группы входят имидж компании, деловая репутация, авторитет компании на рынке или в отрасли как цивилизованного партнера.

4. Инновационные преобразования. Данная группа элементов состоит из показателей использования инноваций в отрасли при выпуске продукции, оказания услуг и выполнения работ. Использование инноваций, как правило, является конкурентным преимуществом.

5. Трудовой потенциал предприятия. Элементами данной группы являются, уровень профессионализм а и квалификации сотрудников, эффективность реализации стратегических и тактических целей компании, уровень управления персоналом и производством [35].

В современных условиях одной их ключевых позиций конкурентного преимущества является система менеджмента качества продукции. Для потребителя важно наличие сертификатов, соответствия продукции ГОСТам, наличие знака качества. Эффективность системы менеджмента качества

продукции дает эффект для роста потенциала конкурентоспособности, если она вписывается в общую систему управления компанией.

Таким образом, рассмотренные элементы определения потенциала конкурентоспособности являются многофакторными характеристиками и рассматриваются в теоретическом аспекте как самостоятельный объект управления бизнеса. Кроме того, обеспечение конкурентоспособности может быть обеспечено предприятиям в случае, если они обладают способностью быстро реагировать на изменения и потребности внешней среды. Выживают в конкурентной борьбе только те организации, которые маневренны в формировании новых бизнес-процессов на основе использования собственного капитала и собственных ресурсов, как потенциала конкурентоспособности. Соответственно, конкурентные преимущества предприятия, должны значительно отличаться уровнем от конкурентных преимуществ потенциальных и реальных конкурентов.

Основными факторами, создающие конкурентные преимущества для предприятий угольной отрасли на конкретном рынке или отрасли являются:

- конъюнктура рынка;
- полнота сервисных услуг;
- эффективность и разнообразие рекламы;
- известность бренда и имидж предприятия.

Одними из важных факторов повышение потенциала конкурентоспособности является поддержка государства и нормативно-правовые факторы, а также участие предприятий в национальных федеральных и региональных проектах. Это формирует систему безопасности производства продукта для потребителя и возможности реализации бизнеса в условиях ограничений, какими являются экономические санкции. Напрашивается вывод, что современное предприятие обладает конкурентоспособным потенциалом, если оно обладает инновационным потенциалом, использует национальные

приоритеты, использует новые технологии, соответствует политике импортозамещения, умеет быстро и гибко использовать внутренние и внешние ресурсы для развития и повышения конкурентных преимуществ.

Санкционная политика представляет собой комплекс ограничительных мер со стороны стран Западной Европы и США в результате политического воздействия. В последние 10 лет Российская экономика испытывает экономические санкции или санкционное давление, вызванные разными политическими событиями.

Объектом исследования для российских ученых-экономистов стали санкции против России, введенные западными партнёрами в 2014 году. Данные санкции нанесли прямые потери экономике России и породили социально-экономические проблемы. Современная экономическая наука сосредоточилась на изучение последствий от нанесенных экономических санкций и разработкой путей выхода из кризисного состояния и стимулов для экономического роста. Следующим этапом ограничительных мер экономики стали ковидные ограничения, введенные во всех странах мира в 2020 году. В 2022 году против России были введены санкции со стороны США, Великобритании, Японии и других стран в связи с началом специальной военной операции на Украине. За 2,5 месяца с начала военной операции против России было выдвинуто более 10 тыс. санкций. На конец августа 2022 года против России действовало 11814 санкций [42].

Вначале правительство России разработало защитные механизмы от санкционного давления в виде помощи предприятия. Санкции затрагивают прежде всего государственные долги и активы, банковский сектор экономики, торговые отношения и инвестиции, транспортную логистику, внешнюю торговлю. В целом данная ситуация в экономики, которая сложилась в результате санкционной политики оказала негативное влияние на экономику угольной промышленности.

За последний период наличие санкций в экономической политике

России стало актуальным для исследования. Рассмотрим подходы к определению понятия «Санкционная политика» в трудах зарубежных и отечественных ученых. В различных трудах ученых на тему экономических санкций и санкционной политики написано множество мнений об их применении, влияния на экономическую и отраслевую систему страны, отношений между странами в условиях санкционного давления [50].

Г.Б. Поляк отмечает, что «...санкционная политика — это меры принудительного воздействия, выраженные в денежной форме...». А.Г. Грязнова трактует понятие санкционной политики, как меры принуждения, применяемые к предприятиям и организациям, как форма контроля за неисполнения ими прав и обязанностей. С.С. Гутман и В.В. Кадзаева дают определение санкционной политики, как карательных мер принудительного характера, применяемые в отношении субъектов экономических отношений для достижения определённых политических целей. Ученый исследователь И.Ф. Газизов дает определение санкционной политика, как средство давление одних стран на другие. Таким образом, санкции оказывают существенное влияние на экономику России, но при этом сохраняют возможность создавать, развивать, поднимать собственное производство, которое впоследствии, поможет в меньшей степени зависит от импорта. Многие авторы рассматривают санкции как негативное явление в экономике страны, но ряд ученых высказывает мнения, что именно период санкций, дает возможность достичь положительного эффекта, развивая внутренние ресурсы [55].

Целесообразно заключить, что санкционная политика — это меры, охватывающие большое количество аспектов социально-экономической жизни страны. Последствия введения санкций могут быть как отрицательные, так и положительные. В данном случае необходимо понимать намерения субъектов санкционного давления, типы применяемых санкций результаты, которым они будут способствовать. Для страны, которая

является объектом санкций важно грамотно разработать пути нивелирования негативных последствий и выявлять способы извлечения стимулов от применяемых ограничений.

Приведем классификацию санкций в зависимости от целей, степени открытости и закрытости, от уровня причинённого экономического ущерба.

Санкции делятся на цели:

- первичные, которые влияют в целом на страну;
- вторичные, учитывающие интересы вводящей страны;
- третичные, связанные с международной системой.

В зависимости от степени скрытости и открытости:

- открытые санкции, как экономические меры, направленные на конкретные цели;
- скрытые санкции, как правило имеют неэкономические инструменты, но также наносят экономический ущерб стране в целом.

В зависимости от причинения экономического ущерба:

- экономические санкции содержат запреты на ведение бизнеса, арест имущества, ограничение торговли и др.;
- неэкономические санкции: запрет на перемещение физических лиц, на выдачу виз, сотрудничества с международными организациями, культурных и спортивных событий.

Экономические санкции в отношении России имеют разные цели, структуру, источники и точечную направленность. В результате влияния санкций на экономику России актуальным становится разработка основных направлений безопасности бизнеса:

- обновление материально-технической базы производства, установка нового технического оборудования;
- реструктуризация экономики путем сокращения доли сырьевых отраслей и роста доли отраслей машиностроения и станкостроения;

- увеличение доли тех отраслей в экономике страны, которые являются источниками экономического развития (наукоемкие производства, высокотехнологичные, ИТ-технологии);

- продвижение политики импортозамещения в сфере природопользования.

Углубляясь в историю «санкций», можно сказать, что они не являются новыми и современными, так как их истоки начинаются более двух тысяч лет. Единственное, что ранние санкции носили наименования – «реторсии», «ответная реакция», «репрессалии», «меры принуждения» и «самопомощь» [52].

Санкция – это часть правовой нормы, в которой определяются последствия ее неисполнения или нарушения и предусматриваются перечень конкретных мер государственного воздействия в отношении ее нарушителей. Санкция – это неблагоприятные последствия, которые могут наступить для нарушителя любых установленных правил [33]. Санкционная политика в значительной мере оказывает воздействие на все отрасли экономики, в том числе и угольную. [45].

Таким образом, на современное состояние угольной промышленности РФ оказывает влияние санкционная политика, экономические и политические события.

1.2 Современное состояние угольной промышленности РФ

Рассмотрим влияние санкций на развитие угольной промышленности. Доля топливно-энергетического комплекса в ВВП России составляет 21,7% по данным статистики 2023 года. Угольная промышленность является важной составляющей топливно-

энергетического комплекса России. Добыча угля в России в период с января по июль 2024 года значительно снизилась с аналогичным периодом 2023 года. В России сегодня уголь добывается преимущественного открытым способом. Его доля находится в пределах 75% от общего числа добычи. Уровень экспорта угля снизился на 11 млн. тонн в 2024 году к уровню 2023 года. Основные факторы, препятствующие росту экспорта угля связаны с:

1. Санкции на поставки в страны ЕС.
2. Высокая загруженность восточного полигона в следствии разрыва интеграции грузопотока на страны Азиатско-Тихоокеанского направления.
3. Рост уровня железнодорожных тарифов.
4. Запрет на использование понижающих коэффициентов на экспорт угля.

Рассмотрим динамику добычи угля за период 2020-2024 годы в России (рисунок 1.1).

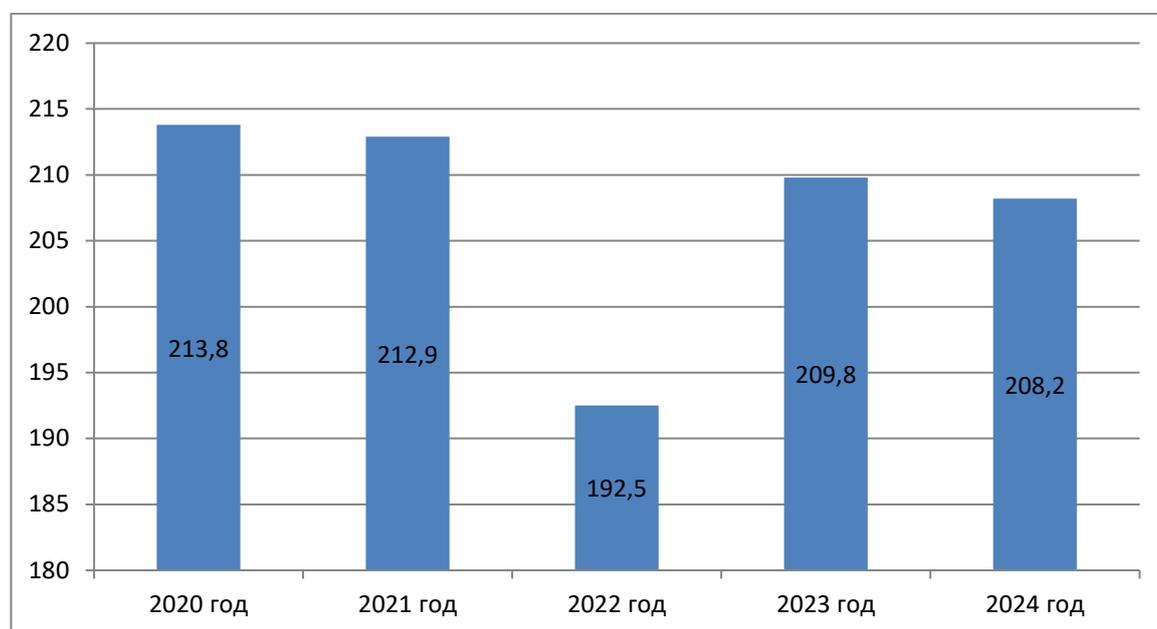


Рисунок 1.1 – Добыча угля в России в 2020-2024 гг., млн. тонн

Анализ динамики добычи угля за период 2020-2024 года показывает спад добычи в ковидный период 2020 и 2021 годы. Самый большой спад пришелся на 2022 год, это период начала санкционного давления. Но уже в 2023 году резкий подъем уровня добычи произошел за счет введения большой доли открытой добычи (рисунок 1.2). За период 2020-2024 годы уровень открытой добычи составляет в среднем 75% и остальное приходится на закрытый способ.

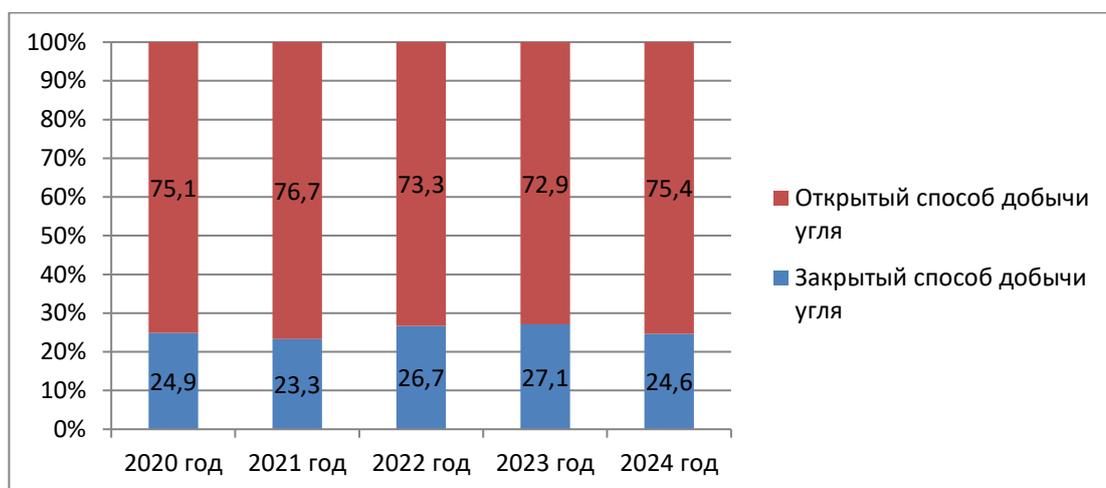


Рисунок 1.2 – Добыча угля в России в 2020-2024 гг. по способам добычи, в % от общего объема добычи

В связи с ограничением поставок угля в страны ЕС и другие страны, поддерживающих санкционную политику Запада в отношении России основными потребителями угля стали Южная Корея, Турция, Китай, Индия и Серная Африка. Угледобывающие компании России реализовывали уголь на мировом рынке с большой скидкой (рисунок 1.3).

Не смотря на введенные санкции в отношении России, запрет на экспорт угля в страны ЕС и другие, нарушение транспортно-логистических цепочек поставки, увеличение времени доставки энергоресурса, добыча угля остается прибыльной. Но в целом угольная промышленность в экономической системе предприятий природопользования остается одной их

самых уязвимых отраслей, что оказывает существенное влияние на конкурентоспособность предприятий угольной промышленности.

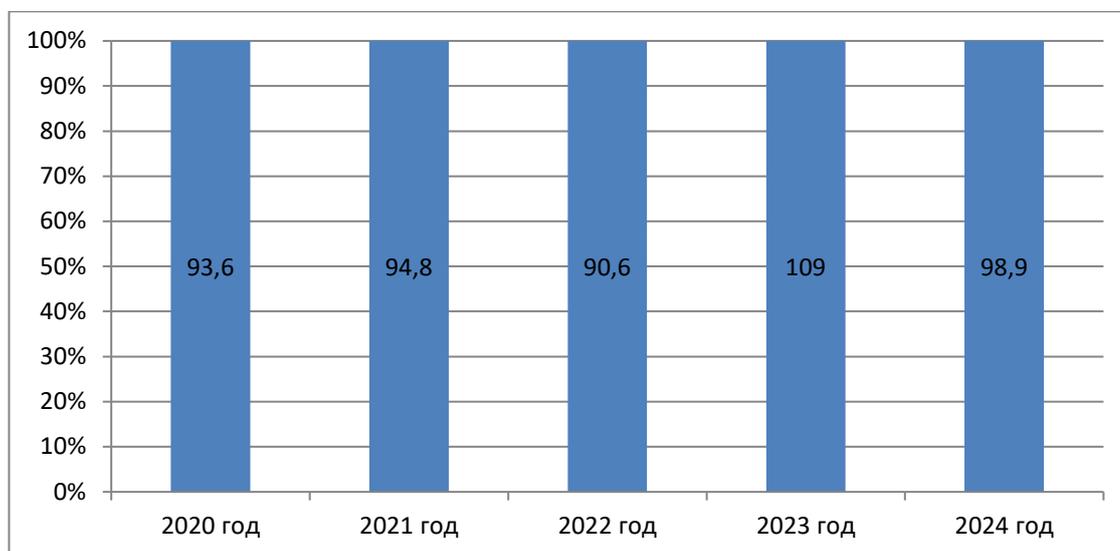


Рисунок 1.3 – Экспорт угля в России за период 2020-2024 гг., млн. тонн

Правительство РФ приняло программу развития угольной промышленности на период до 2035 год. Угольная отрасль ориентируется на экспорт высококачественного угля (более 50%), что является риском в осуществлении деятельности из-за санкционного давления и конъюнктуры рынка. Поэтому важным направлением устойчивого развития угольной отрасли должна стать диверсификация сбыта выпускаемой продукции с ориентацией на внутренние потребности в стране. Исследуя вопрос внутреннего спроса, следует рассматривать территории, способные использовать региональные залежи каменного угля в качестве ресурсной основы тепло- и энергосбережения субъекта. Данный подход позволит заметно снизить затраты на транспортировку топлива. Внедрение низкоуглеродных технологий добычи и производства в угольной промышленности России напрямую связано с повышением коэффициента полезного действия при переработке угля в тепло- и энергоресурсы, а также со снижением выделения вредных веществ. В рамках обновления программы развития угольной промышленности необходимо дополнить комплекс мер,

направленных на изменение существующего в настоящее время механизма использования энергоресурсов с учетом использования декарбонизации и на реализацию устойчивого развития, ориентируясь на глубокую переработку угля, включая подземную газификацию.

Таким образом, Россия обладает крупными запасами угля, что делает страну лидером в отношении других стран. Однако некоторые регионы России не имеют собственных энергоресурсов, а газификация в сезонное время требует больших затрат и выступает источником загрязнения окружающей среды.

Сформировавшаяся санкционная политика против России на протяжении последнего десятка лет нанесла угрозу развитию угольной промышленности. Угольная промышленность, обладая значительными разведанными и прогнозными запасами угля, имеет все возможности для эффективного их извлечения и использования в целях стабильного обеспечения внутренних потребностей в угольной продукции и развития экспортных поставок.

Угольная отрасль промышленности одна из первых в топливно-энергетическом комплексе России после проведенных структурных преобразований полностью адаптирована к рынку, производство и реализация продукции отрасли осуществляется частными предприятиями в условиях рыночного ценообразования, финансирование инвестиционных проектов осуществляется за счет собственных и привлеченных средств (около одной третьей общего объема инвестиций).

За последние 10 лет объем добычи российского угля вырос примерно на четверть и в настоящее время превышает уровень 350 млн. тонн в год. Практически в 4 раза (в текущих ценах) вырос объем инвестиций в основной капитал угольных предприятий, ежегодно вводятся новые мощности по добыче угля в объеме более 20 млн. тонн. Угольными компаниями начата реализация масштабных проектов по освоению новых районов угледобычи в

Республике Саха (Якутия) и в Забайкальском крае. Собственники угольных активов заинтересованно участвуют в строительстве новых и наращивании действующих мощностей угольных терминалов российских портов.

Перспективы угольной промышленности на востоке страны связаны также с формированием новых промышленных зон, где рядом с месторождениями угля находятся месторождения руд цветных и редких металлов, строительных материалов. Освоение таких месторождений предполагает строительство угольных электростанций, электроэнергия с которых будет использоваться при создании и функционировании территориально-производственных комплексов. Сохраняется вероятность строительства угольных энергоблоков большой мощности в пограничных с Китаем районах Забайкалья и Дальнего Востока для экспорта электроэнергии.

Сегодня в стратегии развития угольной отрасли рассматривается два основных варианта развития:

Первый вариант предусматривает добычу угля в объеме не более 410 млн. тонн и обусловлен низким перспективным соотношением цен на газ и уголь (менее чем 2 к 1) и наличием инфраструктурных ограничений. Однако при этом предполагается реализация мероприятий по управлению рисками, определенными проектом энергетической стратегии России на период до 2035 года.

Второй вариант, оптимистический (технологическая модернизация), предусматривает добычу угля в объеме 480 млн. тонн. Выполнению этого показателя будут способствовать установленные Федеральным законом «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части стимулирования реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации» льготные налоговые условия для высокотехнологичных проектов, реализуемых на Дальнем

Востоке и в Восточной Сибири, а также высокие темпы модернизации производства, переход внутреннего рынка газа к условиям равно доходности по отношению к экспортным поставкам, более высокие темпы промышленного освоения технологий переработки угля, в том числе глубокой.

Правовую основу Программы составляют Конституция Российской Федерации, федеральные конституционные законы, федеральные законы, а также правовые акты Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации. Программа разработана в рамках актуализации Программы развития угольной промышленности России на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2014 г. № 1099-р, и предусматривает уточнение спроса на российский уголь на внешнем и внутреннем рынках с учетом возможностей отрасли по увеличению объемов добычи угля, рентабельности продаж угольной продукции и инфраструктурных ограничений по экспортным поставкам. Программа обеспечивает реализацию в угольной промышленности России положений:

1. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»;

2. Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р;

3. Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»;

4. Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации

Федерации от 19 апреля 2017 г. № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года»;

5. Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»;

6. Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13 мая «О безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»;

7. Стратегии развития минерально-сырьевой базы Российской Федерации до 2035 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2018 г. № 2914-р;

8. Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»;

9. Посланий Президента Собранию Российской Федерации от 1 марта 2018 г. и от 20 февраля 2019 г.;

10. Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2019 г. № 216 «Об утверждении Российской Федерации».

Преимущественное наращивание экспорта угля из восточных регионов страны позволит сохранить конкурентоспособность российского угля на международных рынках за счет снижения транспортных затрат. В восточных районах страны помимо кластерного подхода получают развитие территориально-производственные комплексы, ориентированные на совместную разработку угля и залегающих рядом металлических руд.

Внедрение единых систем управления промышленной безопасностью позволит существенно снизить уровень производственного травматизма и

профзаболеваний. Использование наиболее современных экологически чистых технологий при модернизации старых и строительстве новых угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий позволит минимизировать вредные выбросы в окружающую среду. Ежегодный уровень рекультивации нарушенных земель приблизится к годовому объему нарушений.

Завершится реструктуризация угольной промышленности России. Будут выполнены в полном объеме обязательства государства по обеспечению мер социальной защиты высвобожденных работников ликвидированных предприятий и охраны территорий от экологических и иных последствий добычи угля.

Строительство благоустроенных поселков с необходимой социальной инфраструктурой позволит привлечь специалистов к освоению новых угольных месторождений в отдаленных местностях.

Российская угольная промышленность обладает всеми возможностями стать современной отраслью производства с высококонкурентной продукцией. Потенциал развития российских угольных компаний в рамках отечественного топливно-энергетического комплекса заключается:

- в наличии огромных запасов угля, которых при существующем уровне добычи хватит на 600 лет;
- в наличии значительного опыта использования этого энергоресурса, обеспечивающего в том числе устойчивость энергоснабжения, особенно в кризисных ситуациях;
- в возможности выхода на мировой рынок;
- в наличии существенных резервов повышения эффективности;
- в многообразии различных видов угольной продукции;
- в возможности адаптации к меняющимся условиям рынка;
- в возможности интеграции с приоритетными направлениями инновационного развития экономики;

— в обеспечении региональной энергетической безопасности.

Программа состоит из 7 подпрограмм, включающих в себя 34 укрупненных мероприятия. Конкретизация мероприятий произведена через инвестиционные проекты. Специальные разделы Программы содержат описание механизмов реализации Программы, рисков и возможных мероприятий по их минимизации (управлению), а также оценку ожидаемых результатов. Программа реализуется в 3 этапа.

Первый этап включает в себя реализацию комплекса программных мер по стабилизации ситуации в отрасли, техническое перевооружение и интенсификацию угольного производства, увеличение объемов обогащения угля, снижение аварийности и травматизма на угледобывающих предприятиях, дальнейшее развитие экспортного потенциала угольных компаний.

Второй этап включает в себя завершение мероприятий по реструктуризации отрасли, формирование новых центров угледобычи на новых угольных месторождениях с благоприятными горно-геологическими условиями, оснащение организаций угольной промышленности современной высокопроизводительной техникой и технологиями, отвечающими мировым экологическим нормам, снятие системных ограничений при транспортировке угольных грузов на внутренний и внешний рынки, развитие системы аутсорсинга, максимальное использование продуктов переработки каменного энергетического угля на внутреннем рынке, реализацию пилотных проектов на базе технологий глубокой переработки угля.

Третий этап включает в себя кардинальное повышение производительности труда при обеспечении мировых стандартов в области промышленной безопасности и охраны труда, экологической безопасности при добыче и обогащении угля, промышленное получение продуктов глубокой переработки угля (синтетическое жидкое топливо, этанол и др.) и

сопутствующих ресурсов (метан, подземные воды и строительные материалы).

Таким образом, Программа развития угольной промышленности до 2030 года будет способствовать повышению уровня эффективности предприятий угольной отрасли, создаст возможность для нивелирования рисков и последствий экономических санкций.

1.3 Методы анализа экономической эффективности деятельности предприятий

В общем виде эффективность деятельности хозяйствующего субъекта является своего рода результатом финансовых отношений, возникающих в процессе осуществления оборота средств и в результате привлечения и использования источников финансовых средств, что дает возможность экономическому субъекту функционировать и развиваться, реализуя все поставленные задачи.

Проведение оценки эффективности предприятия имеет большое практическое значение. Так, за счет выработки мер по решению финансовых проблем предприятие может увеличить уровень своей конкурентоспособности, найти резервы развития финансового потенциала, наметить пути наращивания уровня платежеспособности. В процессе проведения анализа дается полная оценка всех аспектов финансовой деятельности компании, выделяются все варианты исправления ситуации в лучшую сторону. В результате можно делать прогноз изменения суммы прибыли и доходов.

О роли проведения анализа эффективности деятельности экономического субъекта свидетельствуют реализуемые им функции.

Основными из них являются следующие.

1. Аналитическая функция аналитического исследования состояния финансов предприятия. В рамках реализации данной функции выбираются объекты для проведения анализа, формируется система аналитических показателей для наиболее полного формирования представления о финансовой стороне работы организации.

2. Синтетическая функция аналитического исследования состояния финансов предприятия. Сущность данной функции состоит в том, что проведение финансового анализа позволяет обобщить всю финансовую информацию о предприятии в виде сводки и группировки показателей в аналитических таблицах.

Данная функция разделяется на следующие разновидности:

1. Горизонтальный синтетический анализ, на основе которого можно выделить слабые стороны финансовой деятельности предприятия и наметить пути их ликвидации или минимизации;

2. Вертикальный синтетический анализ, на основе которого можно в наглядной форме представить финансовое положение предприятия через построение информативных графиков или построение таблиц.

Вертикальный анализ в рамках реализации синтетической функции дополняет выводы по результатам горизонтальной оценки, в связи с этим у предприятия появляется возможность присвоить разные ранги выявленным проблемам, определить резервы их решения и освоить их через реализацию конкретных мероприятий.

3. Прогнозная функция аналитического исследования состояния финансов предприятия. Данная функция заключается в том, что на основе проведения оценки финансового состояния предприятия можно оценить перспективы его развития в будущем временном периоде.

4. Экономическая функция аналитического исследования состояния финансов предприятия.

Сущность данной функции заключается в том, что анализ проводится на информации финансового учета, которая отражает движение финансовых ресурсов в организации, а также результаты анализа лежат в основе принятия финансовых решений по управлению предприятием.

5. Контрольная функция аналитического исследования состояния финансов предприятия. В рамках реализации данной функции анализ финансового состояния предприятия позволяет проводить мониторинг изменения финансовых показателей с тем, чтобы вовремя принимать превентивные меры, минимизирующие финансовые риски.

Ключевой целью оценки финансового положения субъекта хозяйствования выступает диагностика и определение наличия финансовых проблем в его работе с целью формирования системы мер по их ликвидации путем принятия обоснованных управленческих решений финансового характера.

Достижение цели финансового анализа осуществляется на базе решения соответствующих задач, основными из которых являются следующие:

- идентифицировать состояние финансов хозяйствующего субъекта;
- выделить тенденции развития финансовых показателей предприятия;
- оценить и выделить воздействие разных факторов на финансовые показатели предприятия;
- нахождение и последующая нейтрализация финансовых проблем в работе компании с целью развития ее финансового потенциала;
- прогноз изменения состояния финансов предприятия в будущем периоде с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды; составление прогнозов финансовых показателей в пессимистическом, оптимистическом и реальном сценарии развития событий;
- формирование системы мер по повышению эффективности финансовой деятельности субъекта хозяйствования.

Экспресс-анализ включает в себя расчет таких коэффициентов, как: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент платежеспособности, коэффициент долговой нагрузки, коэффициент покрытия процентов, рентабельность собственного капитала, оборачиваемость активов, прибыльность всей деятельности, прибыльность операционной деятельности.

При проведении факторного анализа влияние факторов можно выразить количественно и определить, какой фактор оказал более сильное влияние, а какой – менее сильное. Так, для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала ROE применяется модель компании Дюпон. В этой финансовой модели ROE представляет собой произведение отдельных составляющих, которые могут быть инструментами управления уровня рентабельности:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Всего активов}} \times \frac{\text{Всего активов}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1)$$

Таким образом, можно выявить, какой фактор в каком временном периоде оказывает наибольшее влияние на рентабельность собственного капитала предприятия (рисунок 1.4).

Например, если рентабельность продаж неизменна, то рост ROE может быть обусловлен увеличением оборачиваемости активов. В свою очередь, при неизменности оборачиваемости активов возможен рост итогового показателя за счет роста рентабельности продаж.

1140	АНАЛИЗ ФОРМУЛЫ DUPONT				
1141	Рентабельность собственного капитала	разы	-0,09	0,04	-0,51
1142	Оборачиваемость активов	разы	1,14	0,87	0,58
1143	Прибыльность всей деятельности	разы	-0,04	0,02	-0,39
1144	Структура источников средств	разы	180%	227%	226%
1145					
1146	Изменение рентабельности собственного капитала	разы	-0,09	0,13	-0,55
1147	<i>Влияние оборачиваемости всех активов</i>	разы	0,00	0,02	-0,01
1148	<i>Влияние прибыльности деятельности</i>	разы	0,00	0,10	-0,54
1149	<i>Влияние структуры источников</i>	разы	-0,09	0,01	0,00

Данные | Прогноз | Анализ | Достаточность показателей | Методики | Отчет

Рисунок 1.4 – Анализ рентабельности собственного капитала по модели Дюпон

С математической точки зрения наиболее действенным способом улучшения показателя рентабельности продаж является увеличение отпускных цен на продукцию (услуги) хозяйствующего субъекта, но серьезным препятствием для такого пути являются жесткая рыночная конкуренция и низкая платежеспособность многих потребителей. Реальными остаются только такие рычаги воздействия как поиск резервов снижения затрат предприятия. При использовании модели Дюпон имеет место полная картина возможного влияния на такой важный показатель как рентабельность собственного капитала. Потенциальный инвестор может оценить, в том числе и по этому показателю, насколько успешно рассматриваемый для возможных инвестиций бизнес может преумножить вложенные им финансовые средства и получить запланированную величину прибыли.

Делая вывод из всего вышесказанного, целесообразно отметить, что проведение оценки эффективности современного предприятия имеет важное практическое значение, так как позволяет своевременно выявить наличие финансовых проблем и наметить пути их устранения.

Следует также отметить все более активное использование на практике информационных технологий для проведения анализа финансового состояния специализированных программных продуктов, таких как, «Альт-

«Финансы», «Audit Expert», «Мастер Финансов: Анализ», «Финансовый анализ - ФинЭкАнализ», «Ваш финансовый аналитик» и др. Они предоставляют пользователю возможность:

- провести экспресс-диагностику финансового состояния предприятия;
- выявить недостатки и проблемы в осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;
- рассчитывать себестоимость продуктов предприятия и анализировать их прибыльность;
- выполнить прогноз финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия;
- формировать с использованием программных макросов экспертные текстовые заключения по результатам анализа;
- формировать итоговый сводный рейтинг финансового состояния предприятия, что особенно полезно при сравнительном анализе нескольких предприятий-аналогов.

Таким образом, при проведении анализа эффективности экономической деятельности предприятия можно использовать разные приемы и методы. Их выбор зависит от цели и результатов анализа, а также от исходных данных, которые лежат в основе аналитической составляющей.

2 Анализ эффективности деятельности предприятия природопользования на примере ПАО «Распадская»

2.1 Общая экономическая характеристика предприятия

Развитие отечественной угольной промышленности неотъемлемо связано с обеспечением потребностей страны в необходимых объемах высококачественной и конкурентоспособной угольной продукции, гарантирующую энергетическую безопасность государства.

ПАО «Распадская» - одна из крупнейших угольных компаний России, состоящая из группы интегрированных предприятий, которые специализируются на производстве и реализации коксующегося угля. Компания занимает лидирующие позиции на российском рынке в своей отрасли. Группа расположена в городе Междуреченске, а также в Новокузнецком районе Кемеровской области и Республике Тыва [19].

ПАО «Распадская» является публичным акционерным обществом, зарегистрированным в соответствии с законодательством РФ. Общество начало деятельность в 1973 году. Данная организация осуществляет свою финансово-хозяйственную деятельность на основании свидетельства о государственной регистрации юридического лица, зарегистрирована 19 декабря 1991 года по адресу Кемеровская область – Кузбасс, г. Междуреченск, ул. Мира, д. 106. Организации присвоены ИНН 4214002316, ОГРН 1024201389772, КПП 421401001, по размеру предприятий относится к крупным [27].

Основной вид деятельности ПАО «Распадской» по ЭКВЭД – 05.10.1 «Добыча угля и антрацита».

Помимо основного вида деятельности по ОКВЭД, у компании существует дополнительные виды деятельности, представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Дополнительные виды деятельности ПАО «Распадская» по ЭКВЭД

Код	Название
05.10.15	Добыча коксующегося угля подземным способом
05.10.16	Добыча угля, за исключением антрацита, угля коксующегося и угля бурого, подземным способом
35.30.14	Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными
38.1	Сбор отходов
38.2	Обработка и утилизация отходов
42.99	Строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки
43.21	Производство электромонтажных работ
43.29	Производство прочих строительно-монтажных работ
43.39	Производство прочих отделочных и завершающих работ
46.69.9	Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения
46.71.1	Торговля оптовая твердым топливом
46.71.2	Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин
52.10	Деятельность по складированию и хранению
52.24.2	Транспортная обработка прочих грузов
64.99.1	Вложения в ценные бумаги
68.20.2	Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом
71.12.3	Работы геологоразведочные, геофизические и геохимические в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы
80.10	Деятельность охранных служб, в том числе частных
80.20	Деятельность систем обеспечения безопасности
80.30	Деятельность по расследованию
85.42.9	Деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки
86.21	Общая врачебная практика

Уставный капитал ПАО «Распадская» по состоянию на 18.05.2022 составляет 2 662 936 рублей. Форма собственности - совместная частная и иностранная собственность, государственной доли нет.

Основными рынками сбыта своей продукции являются рынки Российской Федерации, Японии, Кореи, а также Китая.

Приоритетной деятельностью эмитента является обеспечение российских металлургических предприятий углем. Основным негативным фактором для развития ПАО «Распадской» на российском рынке является создание новых угольных конкурирующих проектов. Для того, чтобы не

потерять свои лидирующие позиции организация заключает с российскими потребителями долгосрочные контракты на поставку угля, помимо этого внимательно следит за качеством отгружаемой продукции.

На деятельность эмитента оказывают влияние многочисленные внешние и внутренние факторы.

Среди факторов, которые могут негативно повлиять на деятельность эмитента: замедление экономического роста, рост инфляции, рост тарифов на услуги естественных монополий, ужесточение ограничений при экспорте продукции. Вероятность наступления данных событий и их продолжительность сложно прогнозируемы.

Среди факторов, которые могут оказать существенное положительное воздействие на деятельность эмитента: рост спроса на продукцию, выпускаемую эмитентом, повышение эффективности производства за счет модернизации оборудования, роста производительности труда и других организационно-технических мероприятий, снижение темпов роста стоимости услуг по ж/д перевозкам и тарифов естественных монополий.

Основные направления стратегии:

1. Расширение портфеля добычи.
2. Экология.
3. Промышленная безопасность и охрана труда.
4. Эффективность за счет трансформации бизнес-системы и цифровизации.

Конкурентная среда угледобывающих компаний характеризуется рядом особенностей: на внутренний топливно-энергетический рынок ресурсов существенное влияние оказывает межотраслевая конкуренция с природным газом, а также рыночный спрос потребителей угля.

2.2 Стратегический анализ деятельности ПАО «Распадская»

Угольная отрасль России в настоящее время работает в сложных условиях санкционной политики. ПАО «Распадская» как предприятие угольной отрасли в настоящий момент осуществляет свою деятельность на территории Кузбасса в сложных условиях, так как внутри отрасли так же сохраняются проблемы, связанные с ориентированностью топливного баланса России на газ и удаленность основных регионов угледобычи от экспортных рынков.

Проведем анализ конкурентоспособности угольного предприятия ПАО «Распадская». Главными конкурентами угольного предприятия являются следующие: «Южный Кузбасс», «СУЭК», «КТК» и «Кузбассразрезуголь». Данные конкуренты расположены на одной территории Кемеровской области и ведут аналогичную ценовую политику по отношению к потребителям, обладают похожим ассортиментом угля.

При анализе конкурентных позиций использовались методы сбора первичной информации (опросы, мнение экспертов), проводился анализ информационных баз хозяйствующих субъектов и сайтов конкурентов. На основании данных экспертного опроса специалистов угольных компаний, был проведен анализ основных показателей конкурентоспособности предприятий угольной промышленности (таблица 2.2).

По совокупному баллу наиболее конкурентоспособными угольными предприятиями являются «Кузбассразрезуголь» (62 балла), «Распадская» (59 баллов), «СУЭК» и «Южный Кузбасс» (58 баллов), набравшие наибольшее количество баллов по представленным критериям. Последнее место в данном рейтинге занимает «КТК» (39 баллов), что свидетельствует об их низкой конкурентоспособности по сравнению с лидерами угольных компаний. Рассмотрим подробнее каждый из критериев.

Таблица 2.2 – Рейтинг конкурентоспособности ПАО «Распадская»

Критерий конкурентоспособности	ПАО «Распадская»	«СУЭК»	«Южный Кузбасс»	«КТК»	«Кузбассразрезуголь»
Широта ассортимента	8	10	9	5	10
Цена угля	9	5	8	6	8
Объем добычи	10	8	9	5	10
Себестоимость угля	10	8	9	4	10
Доля обогащаемой продукции в общем объеме добычи	10	9	9	7	9
Экологические характеристики качества угля	5	9	3	6	7
Доля экспорта в общем объеме поставок	7	9	7	6	8
Сумма баллов	59	58	58	39	62

Агрегированные результаты проведенного анализа оценены по восходящей десятибалльной шкале и представлены в таблице 2.2.

Конкурентоспособность предприятия сильно зависит от объема добычи, так как от этого показателя зависит производительность и рентабельность угольного предприятия. По данному критерию лидирующие позиции занимают «Распадская» и «Кузбассразрезуголь», получившие максимальный балл (10 баллов). Меньше баллов получило предприятие КТК, объем добычи которой было оценено в 5 баллов.

Одними из важнейших пунктов также являются цена и широта ассортимента добываемого угля. По критерию «Цена» «Распадская» занимает первое место с 9 баллами, далее идут «Южный Кузбасс» и «Кузбассразрезуголь», получившие по 8 баллов каждый. Такие угольные предприятия как «СУЭК» (5 баллов) и «КТК» (6 баллов) занимают последние места, так как выставляют достаточно высокие цены на уголь, что отталкивает потребителей. Оценка широты ассортимента показала, что «Распадская» (8 баллов) необходимо расширять виды добываемого угля, так как ограниченность ассортимента потенциально может привести к потере рынков сбыта и потребителей, а также снижению конкурентных позиций. В то же время позиции «СУЭК» (10 баллов), «Кузбассразрезуголь» (10 баллов)

и «Южный Кузбасс» (9 баллов) усиливаются за счет более широкого ассортимента угля, так как это способствует не только увеличению доходов, но и подталкивает потребителей разных уровней топливно-энергетической отрасли.

Помимо увеличения дохода, особое внимание предприятия всех направлений угольной отрасли занимают экологические характеристики качества угля.

Данный показатель влияет на уровень выбросов в окружающую среду, использование современных инновационных и цифровых технологий в добычи. Так, наиболее качественный по экологическим характеристикам уголь добывает «СУЭК» (9 баллов). Далее «Кузбассразрезуголь» получает 7 баллов, КТК 6 баллов и ПАО «Распадская 5 баллов – 4 место. На последнем месте закрепился «Южный Кузбасс».

По критериям «Доля обогащаемой продукции в общем объеме добычи» и «Доля экспорта в общем объеме поставок» наиболее передовыми являются «СУЭК», «Кузбассразрезуголь» и «Распадская» Далее в рейтинге идут магазины «КТК» и «Южный Кузбасс».

Еще один критерий «Себестоимость угля» показывает, что «Распадская» (10 баллов) и «Кузбассразрезуголь» (10 баллов) рентабельные предприятия, используют в работе новые технологии для добычи угля. Не отстают от лидеров «СУЭК» (8 баллов) и «Южный Кузбасс» (9 баллов), которые реже используют рекламу для привлечения покупателей. Последнее место по данному критерию получила компания «КТК», которая набрала всего 4 балла из 10 возможных.

На основании рейтинговой оценки построим многоугольник конкурентоспособности (рисунок 2.1). Согласно рейтинговой таблице, а также многоугольнику конкурентоспособности, наиболее конкурентоспособными угольными предприятиями «Кузбассразрезуголь», «Распадская» и «СУЭК», которые добывают широкий ассортимент угля,

балансируют ценовую политику, в процессе добычи используют новые технологии, инновации и средства безопасности. По всем представленным критериям оценки данные угольные компании набрали достаточно баллов, чтобы стать «лидерами» угольной промышленности и иметь высокий уровень конкурентоспособности.

Анализ внутренней и внешней среды проведем с помощью PEST и SWOT-анализа. Для PEST-анализа сформируем таблицу с указанием факторов внешней среды, воздействующие на деятельность компании с определенной степенью. 1 – влияние фактора незначительно, 2 - умеренное, 3 – высокое.

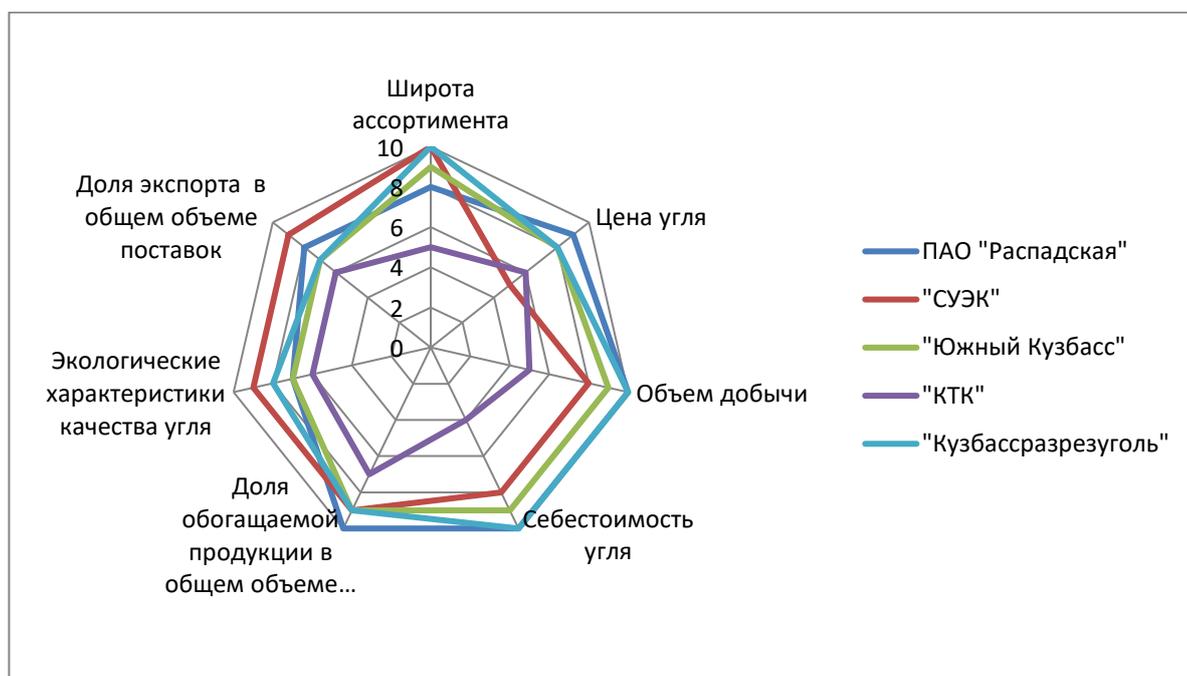


Рисунок 2.1 - Многоугольник конкурентоспособности ПАО «Распадская»

Для оценки влияния факторов была использована информация из статистических отчетов развития угольной отрасли, данных Министерства природных ресурсов и экологии Кузбасса и отчетов аналитиков угольной промышленности (таблица 2.3).

Результаты PEST-анализа показали критическую зависимость от всех внешних факторов. Особенно остро оказывают влияние политические факторы и экономические. В рискованной зоне находится зависимость от экономических санкций, экспорта угля, низкой инвестиционной активности и большая зависимость предприятия угольной промышленности от государственной поддержки.

Таблица 2.3 – PEST-анализ влияния факторов на ПАО «Распадская»

Описание фактора	Степень влияния
Политические факторы	
постоянные изменения в законодательстве относительно реализации приватизационных процессов в угольной отрасли	2
нестабильная политическая обстановка	3
более жёсткое налоговое законодательство	2
Экономические факторы	
недостаточная привлекательность предприятий угольной промышленности для инвесторов, т.к. большинство предприятий по своей сути являются не прибыльными	1
зависимость предприятия от государственной поддержки	3
невозможность устанавливать цены на угольную продукцию	3
экономические санкции	3
ограничение возможности экспорта	3
Социально-экономические факторы	
недостаточное стимулирование к труду молодых рабочих	3
падение престижности шахтёрского труда	3
недостаточная поддержка со стороны государства шахтёрских семей	1
рост количества работников пенсионного и предпенсионного возраста	2
Технологические факторы	
низкий уровень финансирования научных разработок со стороны государства	3
высокая стоимость угольной техники	3
незаинтересованность со стороны учёных в развитии отраслевых технологий	1
не совершенствование технологий современности	2

Для анализа деятельности угольного предприятия ПАО «Распадская» необходимо сделать SWOT-анализ, отражающий факторы внутренней среды, которые оказывают и могут оказывать в перспективе существенное влияние на работу угольного предприятия в условиях санкционной политики и положения в угольной отрасли. Этот метод стратегического планирования

поможет выявить сильные и слабые стороны угольного предприятия, а также укажет на возможные угрозы и возможности для развития бизнеса (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – SWOT-анализ ПАО «Распадская»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Высокое качество продукции; - Полная сырьевая обеспеченность; - Большая доля рынка; - Вертикально-интегрированная структура; - Запасы угля в достаточном количестве; - Открытый и закрытый способ добычи; - Высокая рентабельность в отрасли; - Возможность увеличения объемов производства. 	<ul style="list-style-type: none"> - Большое количество конкурентов; - Зависимость от экспорта; - Зависимость от курса валюты; - Низкий уровень инвестиций; - Высокий уровень выбросов в атмосферу.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Внимание государства к проблемам угольной отрасли и нормативно-правовая поддержка; - Разработка восточного направления экспорта; - Ориентация на производство продукции в более высокой добавленной стоимостью; - Повышение уровня импортозамещения горно-шахтного оборудования; - Высококвалифицированные кадры; - Механизмы государственной поддержки угольных предприятий. 	<ul style="list-style-type: none"> - Экономическая и политическая нестабильность в стране; - Экономические санкции, потеря рынка экспорта в странах ЕС; - Усиление позиций конкурентов на данном рынке; - Повышение железнодорожных тарифов; - Не возможность модернизации оборудования; - Зависимость от импортных запчастей горно-шахтного оборудования.

Как было описано ранее, ПАО «Распадская» обладает высоким уровнем конкурентоспособности благодаря широкому ассортименту добываемого угля, ценам на уголь, доли обещаемого угля и себестоимости угля. SWOT-анализ позволил выделить сильные стороны ПАО «Распадская» среди которых значатся высокое качество продукции, полная сырьевая обеспеченность, большая доля рынка, вертикально-интегрированная структура. Также одна из сильнейших сторон ПАО «Распадская» является использование открытого и закрытого способов добычи угля, возможность увеличения объемов производства, высокая рентабельность.

Среди слабых сторон можно выделить большое количество конкурентов на рынке угольной промышленности, значительная зависимость от экспорта в результате ограничений поставок угля в страны ЕС,

зависимость от курса валют, низкий уровень инвестиций, высокий уровень выбросов в атмосферу.

Среди основных угроз можно выделить экономические санкции, вызванные политической нестабильностью в мире. Потеря рынка сбыта на экспорт и отсутствие новых каналов сбыта. Одной из самых больших и неуправляемых угроз является повышение железнодорожных тарифов, отсутствие быстрой модернизации оборудования, зависимость от импортных запчастей горно-шахтного оборудования.

Основными возможностями для ПАО «Распадская» в части усиления конкурентных преимуществ является внимание государства к проблемам угольной отрасли, разработка в перспективе восточного направления экспорта угля, повышение уровня импортозамещения горно-шахтного оборудования, решение которых приведет к устранению возможных негативных последствий путем принятия комплекса мер. Конкурентные преимущества это важнейшие составляющие стратегического положения угольного предприятия и оказывающие влияние на формирование стратегии обеспечения его конкурентоспособности.

На основании выше проведенного исследования конкурентоспособности ПАО «Распадская» можно сделать вывод о необходимости разработки инновационной программы развития угольного предприятия, которая будет направлена на улучшение качества добываемого угля, концентрацию внимания проведения горных работ, обеспечение безопасности труда.

Основным конкурентным преимуществом предприятия должна стать стратегия роста, техническое переоснащение, модернизацию конвейерного транспорта, стационарного оборудования и частичной реконструкции обогатительной установки, которая позволит получать более качественную угольную продукцию и уменьшит объем повторной переработки угля.

Таким образом, основной причиной невыполнения плана деятельности предприятий угольной промышленности является его недостаточное финансирование проходческих работ, а также неполное обеспечение проходческих забоев необходимыми материалами и оборудованием для проведения горных выработок. На основе SWOT- и PEST-анализа выявлено, что для поддержания производственной мощности предприятий угольной промышленности и повышения запланированного годового объема добычи угля необходимо своевременное получение инвестиций, которые будут направлены на подготовку и отработку новых лав.

2.3 Анализ финансового состояния ПАО «Распадская»

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности — важный инструмент оценки финансового и имущественного состояния компании, который выступает как инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей.

Анализ финансового состояния деятельности предприятия осуществляется на основании бухгалтерского баланса предприятия ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы. Как видно из таблицы, баланс предприятия составлен в агрегированном виде. Данные о стоимости основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности взяты из пояснения к бухгалтерскому балансу.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 годы приводится в таблице 2.5. Проанализируем результаты оценки активов. Удельный вес внеоборотных активов снижается и 53,4%, 38,7 % и 37,6% за анализируемый период, а удельный вес

оборотных активов растет – 24,2%, 43,4% и 42,2% соответственно. Финансовые вложения и другие оборотные активы в 2023 году к уровню 2022 года снижаются незначительно с 21,8% до 17,6%, а в 2024 году повышаются до 19,7%. В данной статье бухгалтерского баланса отражается дебиторская задолженность. Высокий уровень дебиторской задолженности говорит о неплатежеспособности партнеров, а также о некачественной работе предприятия с контрагентами (рисунок 2.2).

Стоимость основных средств за анализируемый период незначительно снижается и составляет на 2021 год 53,4% от актива, на 2022 год 38,7%, на 2023 год 37,6%, что показывает стабильность доли основных средств.

Таблица 2.5 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг.

Наименование показателя	2022 г., тыс. руб.	Доля показателя, %	2023 г., тыс. руб.	Доля показателя, %	2024 г., тыс. руб.	Доля показателя, %
АКТИВЫ						
Материальные внеоборотные активы	65411	53,4	55317	38,7	66456	37,6
Запасы	29675	24,2	61988	43,4	74657	42,2
Финансовые вложения и другие оборотные активы	10485	8,5	7947	5,6	13289	7,5
Дебиторская задолженность	16220	13,3	17254	12,0	21587	12,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	710	0,58	340	0,24	867	0,49
БАЛАНС	122501	100	142846	100	176856	100
ПАССИВЫ						
Капиталы и резервы	14751	12,1	15631	11	15896	8,9
Долгосрочные заемные средства	6200	5,1	6200	5,1	6200	3,5
Другие долгосрочные обязательства	14948	12,2	15072	10,6	15778	8,9
Кредиторская задолженность	86602	70,7	105943	74,2	138980	78,6
БАЛАНС	122501	100	142846	100	176856	100

Данный факт говорит о наличии в компании основных средств с большим материальным и моральным износом, которые были списаны в результате эксплуатации, а новыми средствами пока технический парк компании не пополняется. Увеличение доли запасов с 24,2% до 42,2% за анализируемый период объясняется ростом запасных частей, связанным с постоянным ремонтом и техническим обслуживанием шахтового оборудования.

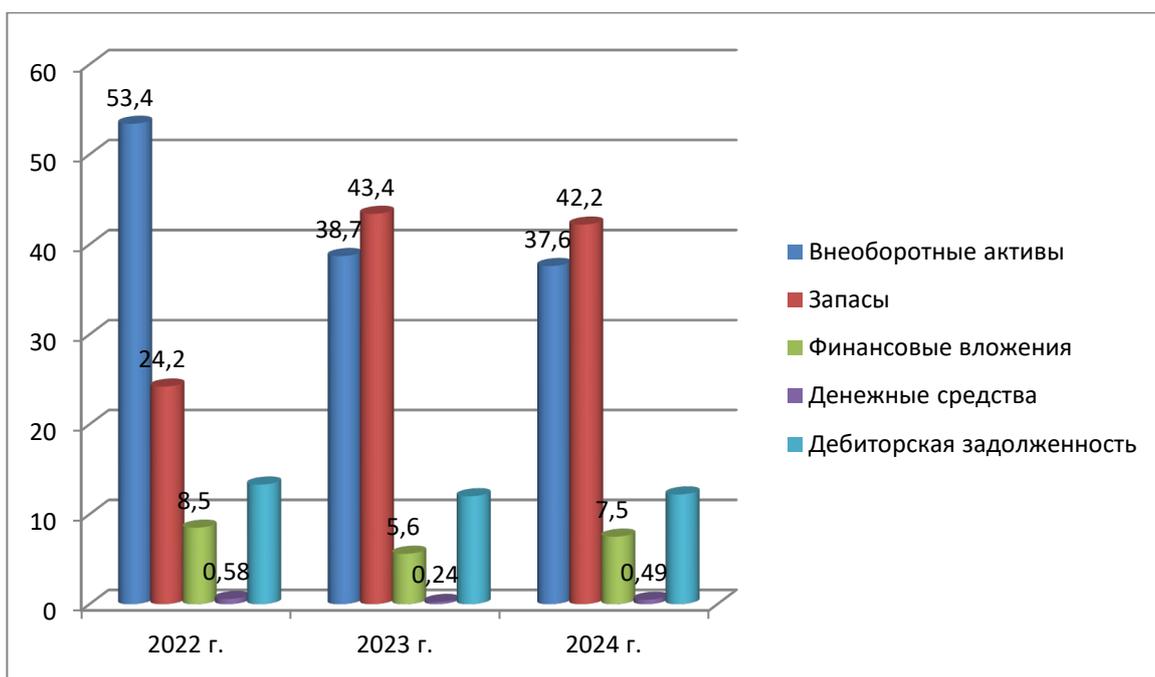


Рисунок 2.2 – Структура актива бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., %

Маленький удельный вес денежных средств и их эквивалентов по данным 2022-2024 гг. отрицательно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. К 2023 году удельный вес денежных средств и их эквивалентов увеличивается, но все же составляют незначительную часть в доли активов.

Перейдем к оценке результатов анализа пассива бухгалтерского баланса. Наблюдается, что большая часть пассива баланса приходится на кредиторскую задолженность (рисунок 2.3). Кредиторская задолженность

растет и составляет 70,7% в 2021 году, 74,2% в 2022 году, 78,6% в 2023 году. Рост кредиторской задолженности обусловлен задержкой выплат поставщикам за запасные части, автomasла, капитальный ремонт автотранспорта.

Проведем горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2021-2023 годы (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг.

Наименование показателя	2022 г., тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.	2024 г., тыс. руб.	Отклонение 2023г. к 2022 г.		Отклонение 2024 г. к 2023 г.	
				Абс., тыс. руб.	Относит., %	Абс., тыс. руб.	Относит., %
АКТИВ							
Материальные внеоборотные активы	65411	55317	66456	-10094	84,5	11139	120,1
Запасы	29675	61988	74657	32313	208,8	12669	120,1
Финансовые вложения и другие оборотные активы	10485	7947	13289	-2538	75,8	5342	167,2
Дебиторская задолженность	16220	17254	21587	1034	106,3	4333	125,1
Денежные средства и денежные эквиваленты	710	340	867	-370	47,8	530	255
БАЛАНС	122501	142846	176856	20345	166,6	34010	123,8
ПАССИВ							
Капиталы и резервы	14751	15631	15896	880	106	265	101,7
Долгосрочные заемные средства	6200	6200	6200	0	100	0	100
Другие долгосрочные обязательства	14948	15072	15778	124	100,8	716	104,8
Кредиторская задолженность	86602	105943	138980	19341	122,3	33037	131,2
БАЛАНС	122501	142846	176856	20345	166,6	34010	123,8

Собственный капитал компании состоит из уставного капитала, нераспределённой прибыли, резерва по сомнительным долгам и добавочного капитала. занимает в 2021 году 12,1%, в 2022 году 11%, в 2023 году 8,9% из них 10%, 8% и 7%, соответственно, занимает нераспределенная прибыль предприятия. Создание резерва по сомнительным долгам происходит за счет прочих расходов организации и составляет всего 0,82% в общем объеме капитала. Добавочный капитал занимает 93,5% в структуре капитала.

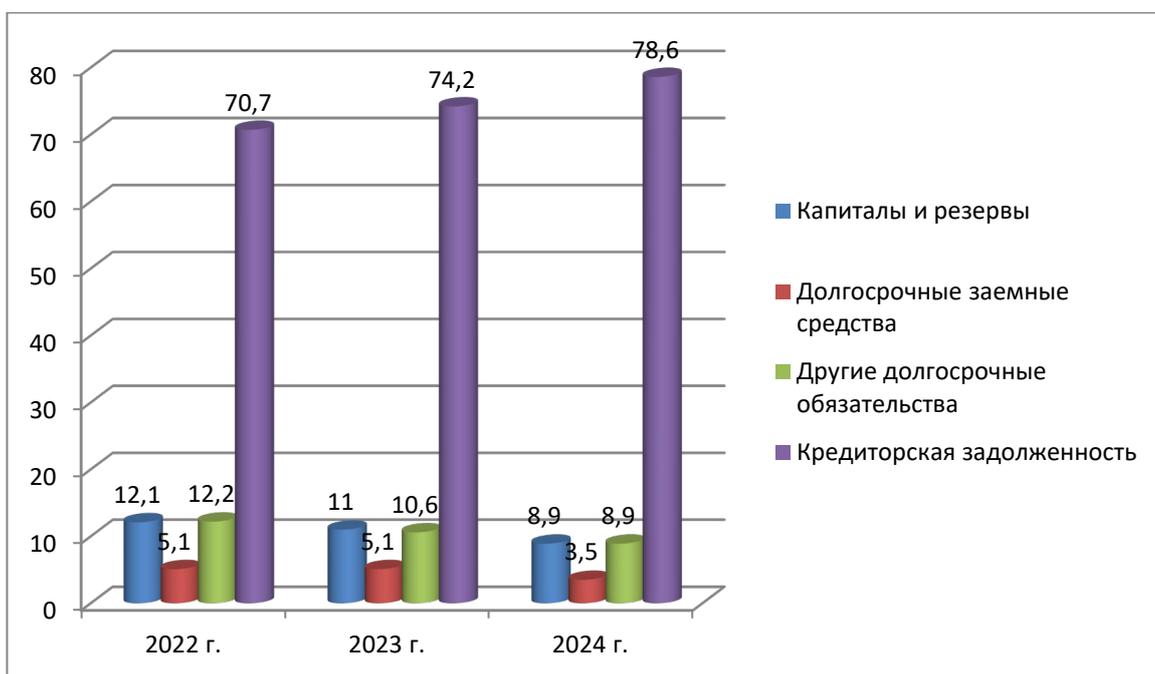


Рисунок 2.3 – Структура пассива бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2021-2023 гг., %

Долгосрочные заемные средства в структуре пассива баланса не уменьшаются и составляют 5,1% в 2022 и 2023 годах, и 3,5% в 2024 г. Это свидетельствует о наличии у организации долгосрочного займа со сроком погашения более 12 месяцев и не способности организации своевременно погашать заемные средства.

Другие долгосрочные обязательства в виде арендных платежей составляют 12,2% в 2022 году, 10,6% в 2023 году и 8,9% в 2024 году. В

структуре пассива баланса видно, что уровень заемных средств превышает уровень собственного капитала.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса показал (рисунок 2.4), что валюта баланса предприятия увеличилась в 2023 году на 66,6% по сравнению с 2022 годом и в 2024 на 23,8 % по сравнению с 2023 годом. За 2023 год внеоборотные активы снизились на 15,5%, что говорит о сокращении деятельности ПАО «Распадская», однако в 2024 году можно наблюдать рост на 20,1%, что могло свидетельствовать о расширении деятельности и росте экономического потенциала компании. Рост внеоборотных активов в 2024 году может свидетельствовать о приобретении компанией основных средств или о долгосрочных вложениях. Однако снижение в 2023 году по сравнению с 2022 годом говорит о продаже основных средств (других внеоборотных активов), о начислении амортизации (то есть физического износа производственных мощностей) или же о списании основных средств в связи с их ликвидацией (о списании других внеоборотных активов).

Оборотные активы увеличилась в 2023 году на 108,8% по сравнению с 2022 годом и на 20,1% в 2024 году по сравнению с 2022 годом. Рост оборотных активов в виде запасов запасных частей, автомасел и других технических средств для обслуживания и проведения технического осмотра автотранспорта обусловлен частым ремонтом изношенного автотранспорта, закупкой запасных частей импортного производства «в прок» в связи с введением экономических санкций.

Дебиторская задолженность в 2023 году к уровню 2022 года увеличивается на 6,3%, а в 2024 года повышается на 25,1 % к уровню 2023 года. Увеличение дебиторской задолженности может говорить о том, что растет сумма задолженности перед компанией со стороны контрагентов за оказанные услуги.

Уровень денежных средств в 2023 году падает на 52,2%, но в 2024 году к уровню 2022 года повышается на 155%, что является благоприятным для компании и говорит об увеличении высоколиквидных средства, необходимых для погашения краткосрочных обязательств.

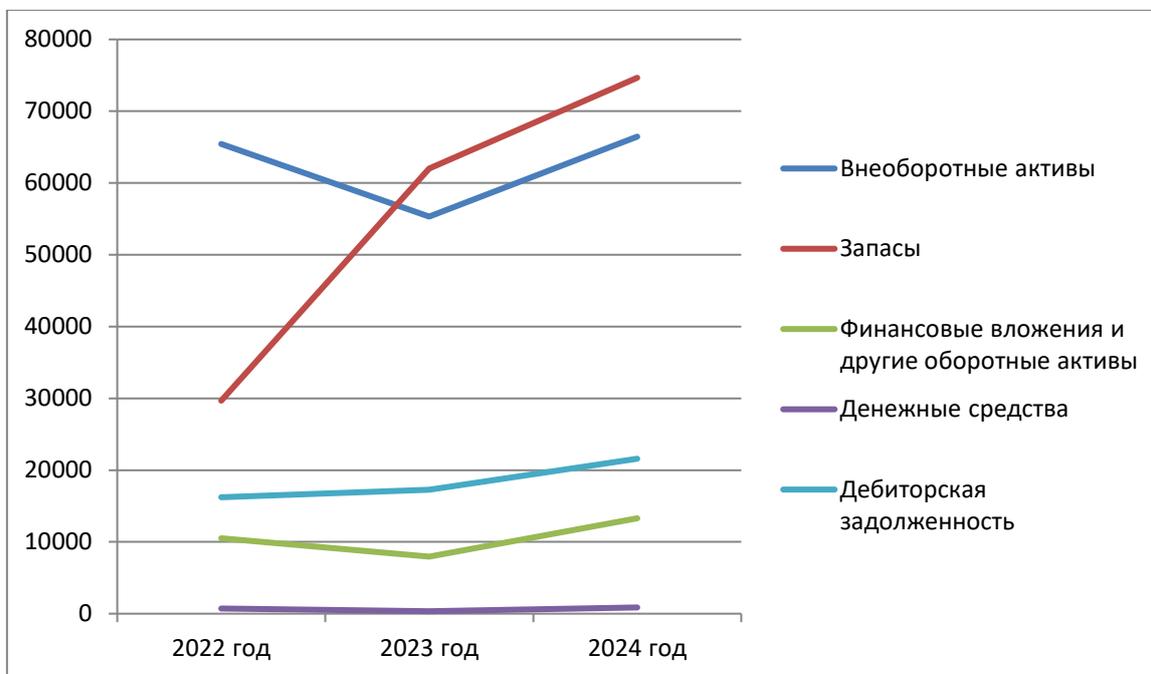


Рисунок 2.4 –Динамика показателей актива бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., тыс. руб.

Горизонтальный анализ пассива бухгалтерского баланса (рисунок 2.5) показал, что капитал и резервы на протяжении 3-х последних лет состоят из уставного капитала, нераспределенной прибыли, резервного и добавочного капитала. Резервный капитал состоял из создания резерва по сомнительным долгам, основная доля капитала принадлежит добавочному капиталу, который растет за счет переоценки основных средств. Нераспределенная прибыли имеет ровную тенденцию за три последних года, она снизилась всего на 2% в 2023 году по сравнению с 2022 и повысилась на 2% в 2024 году к уровню 2022 года. Стабильное поведение нераспределенной прибыли может говорить о том, что прибыль предыдущего периода не была

использована в целях создания фондов или, как можем наблюдать, увеличения уставного капитала.

Долгосрчные обязательства включают в себя долгосрчный заемный капитал, который за исследуемый период не уменьшается в силу непогашения обязательств.

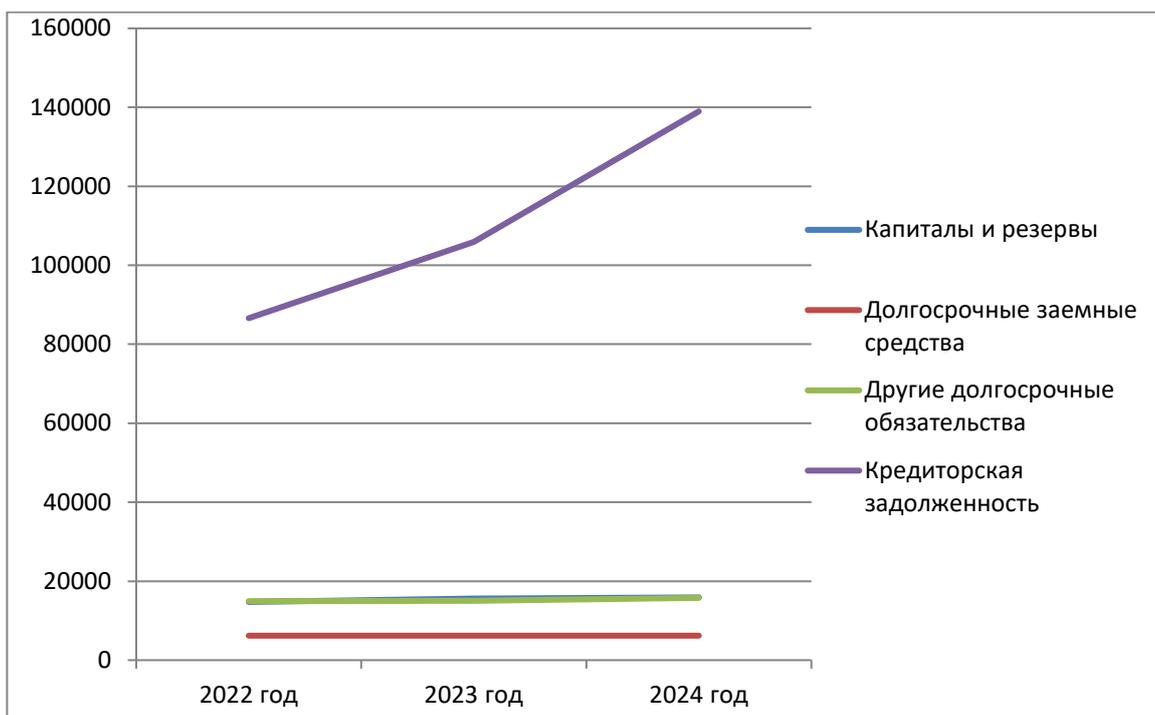


Рисунок 2.5 –Динамика показателей пассива бухгалтерского баланса ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., тыс. руб.

Динамика роста кредиторской задолженности свидетельствует о об ухудшении финансового положения и в целом носит негативный характер. Так в 2023 году к уровню 2022 года рост кредиторской задолженности составил 22,3%, а в 2024 году к уровню 2023 года 31,2%.

Таким образом, вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса показал наличие динамики роста дебиторской и кредиторской задолженности, низкий уровень быстро ликвидных активов, наличие большой доли внеоборотных и оборотных активов, долгосрчных обязательств активов.

Проведем анализ финансовой деятельности предприятия на основании отчета о финансовых результатах ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Распадская» за период 2022-2024 годы приводится в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Распадская» за период 2022-2024 годы

Наименование показателя	2022 г., тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.	2024 г., тыс. руб.	Отклонение		Отклонение	
				Абс. 2023 г. к 2022 г., тыс. руб.	Относит. 2023 г. к 2024 г., %	Абс. 2023 г. к 2022 г., тыс. руб.	Относит. 2024 г. к 2023 г., %
Выручка	67545	72181	86453	4636	106,8	14272	119,7
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	(66327)	(70958)	(71356)	4484	106,9	398	100,6
Прочие доходы	-	-	-	-	-	-	-
Прочие расходы	(98)	(123)	(245)	25	125,5	122	199,1
Налоги и прибыль (Доходы)	(225)	(220)	(227)	-5	97,7	7	103,2
Чистая прибыль	895	880	904	-15	98,3	24	102,7

Из данных таблицы 2.7, видно, что в 2023 году организация получила выручку в сумме 72181тыс. руб., что на 6,8% больше, чем в 2022 году. Однако в 2024 году можно наблюдать снижение выручки на 0,6 % по сравнению с 2023 годом. Увеличение выручки связано как с увеличением объёмов оказываемых услуг, так и вследствие увеличения цен на грузоперевозки. В любом случае, это означает, что уголь ПАО «Распадская» пользуется спросом. Расходы по обычным видам деятельности в 2023 году выросли на 6,9% по сравнению с 2022 годом. В 2024 году рост расходов по обычным видам деятельности составил 19,7% к уровню 2023 года. Можно заключить, что рост расходов по обычным видам деятельности за 2024 год

опережает рост выручки, что является негативным моментом деятельности предприятия. Но в целом за весь исследуемый период рост выручки составил 27,9 %, а рост расходов по обычным видам деятельности составил 7,5%. За весь период исследования в организации согласно отчету о финансовых результатах, отсутствуют прочие доходы. Прочие расходы в динамике увеличиваются. Так в 2023 году рост прочих расходов составил 25,5% к уровню 2022 года. В 2024 году рост прочих расходов составил 99,1% к уровню 2023 года. В целом в 2024 году к уровню 2022 года динамика прочих расходов составила 2,5 раза. Увеличение прочих расходов обусловлено созданием резерва по сомнительным долгам за исследуемый период

Представим графически динамику финансовых результатов деятельности компании за период 2022-2024 гг. (рисунок 2.6).

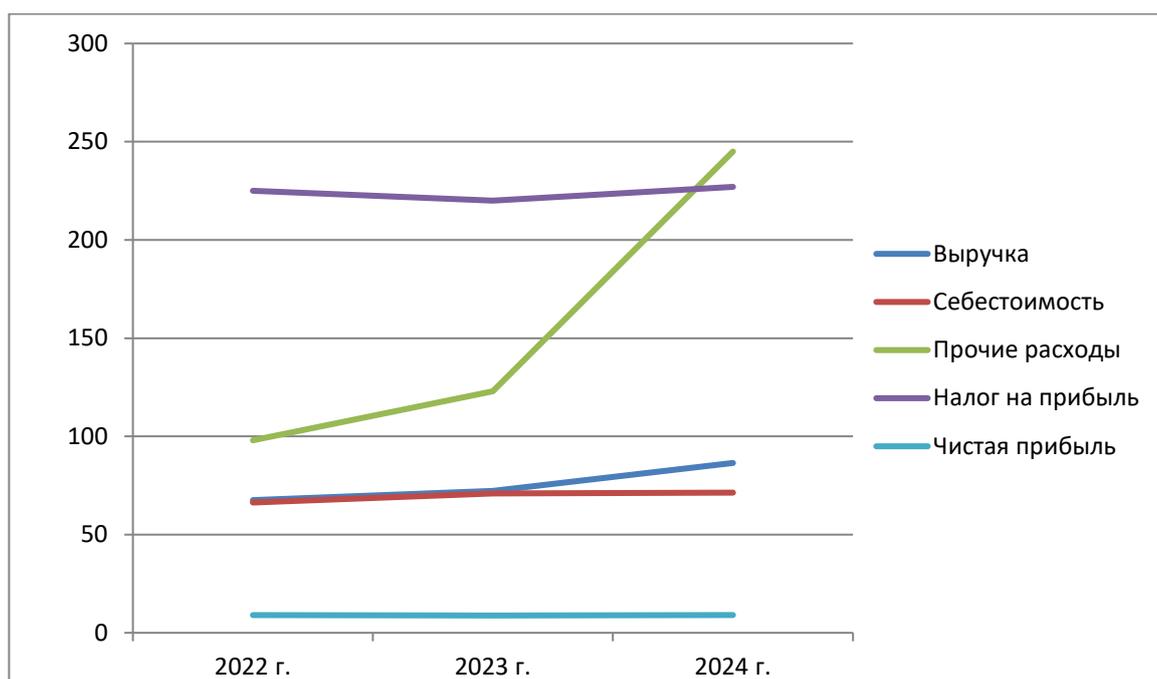


Рисунок 2.6 –Динамика финансовых результатов деятельности ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., тыс. руб.

Агрегированная форма Отчета о финансовых результатах представляет обобщенные показатели финансовой деятельности. Так в расходы по обычной деятельности входят себестоимость услуг, коммерческие и

управленческие расходы. Налог на прибыль организации в динамике снизился в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 3,3%, в 2024 году к уровню 2023 года вырос на 3,2%. В целом за весь исследуемый период рост налога на прибыль составил 0,8%.

Чистая прибыль компании сократилась в 2023 году к уровню 2022 года на 2,7%, а в 2024 году к уровню 2023 года рост чистой прибыли составил 2,7%. Общий рост чистой прибыли в 2024 году к уровню 2023 года составил 1%. Согласно данным пояснения к бухгалтерской финансовой отчетности проанализируем структуру выручки и расходов по обычным видам деятельности (таблица 2.8, 2.9).

Таблица 2.8 – Структура выручки по видам угля ПАО «Распадская» за 2022-2024 гг.

Виды услуг	Выручка, 2022 год		Выручка, 2023 год		Выручка, 2024 год	
	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %
Уголь концентрат	32421	52	33561	47	36274	42
Уголь рядовой	20723	41	22653	31	24367	28
Уголь бурый	14401	7	15967	22	25812	30
Итого	67545	100	72181	100	86453	100

В структуре выручки в 2022 году больший удельный вес пришелся на уголь концентрат 52%, 41% составил уголь рядовой и всего 7% уголь бурый. Ситуация меняется в 2023 году, происходит снижение доли угля концентрата, которые составили 47% и 31% соответственно к уровню 2022 года. При этом доля бурого угля в выручке в 2023 году к уровню 2022 года повышается и составляет 22%. Аналогичная динамика в структура выручки происходит и в 2024 году к уровню 2023 года. Так доля угля концентрированного снижается и составляет 42%, доля рядового угля снижается к уровню 2022 года и в 2024 году составляет 28%, а доля бурого угля растет до 30% в структуре выручки соответственно.

Представим графически структуру выручки от видов угля шахты ПАО «Распадская» за 2022-2024 гг. (рисунок 2.7).

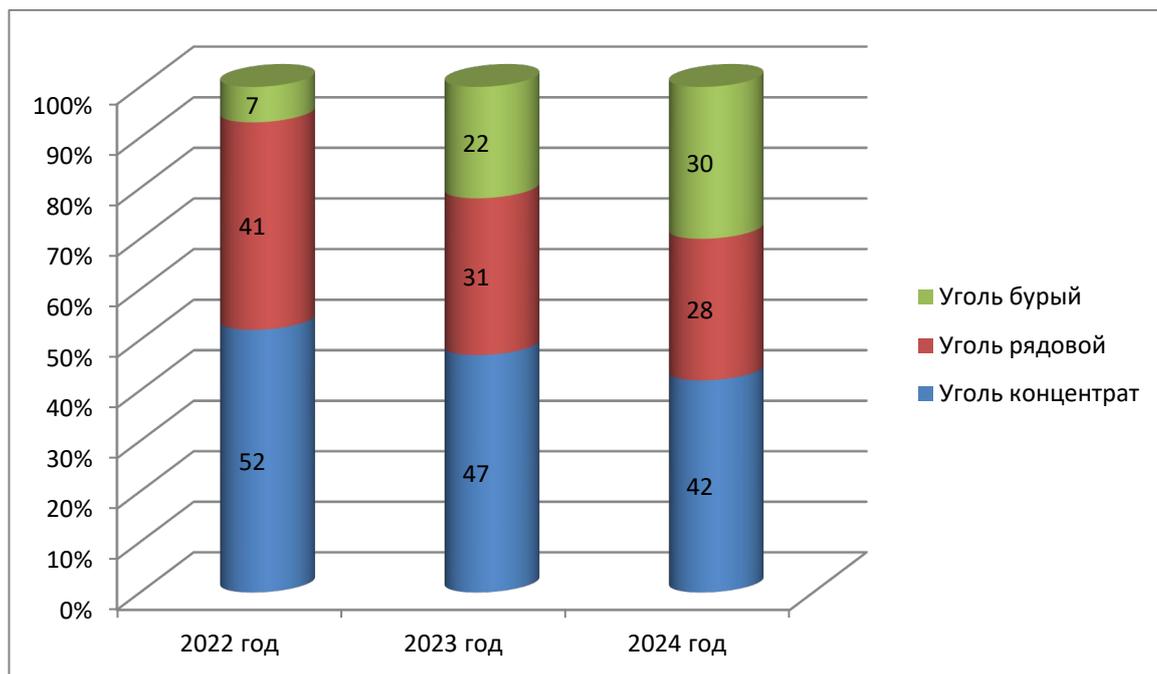


Рисунок 2.7 – Структура выручки по видам угля ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., %

Таким образом, можно сделать вывод о повышении спроса на бурый уголь, так как структура выручки на данный вид сырья растет, и при значительном снижении спроса на остальные сорта. Снижение доли угля рядового претерпевает незначительные изменения, но в динамике снижается.

Таблица 2.9 – Структура расходов по обычным видам деятельности ПАО «Распадская» за 2022-2024 гг.

Виды услуг	Расходы, 2022 год		Расходы, 2023 год		Расходы, 2024 год	
	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %	тыс. руб.	Уд. вес, %
Себестоимость услуг	52347	79	65467	92	66247	93
Коммерческие расходы	10980	17	5221	7	3551	5
Управленческие расходы	3000	4	270	1	1558	2
Итого	66327	100	70958	100	71356	100

Структура расходов по обычным видам деятельности показала больший удельный вес себестоимости услуг: в 2022 году 79%, в 2023 году 92% и в 2024 году 93%. Меньший удельный вес занимают управленческие

расходы: 4% в 2022 году, 1% в 2023 году и 2% в 2024 году. Коммерческие расходы в 2022 году занимали 17%, в 2023 году их удельный вес упал и составил 7%, в 2024 году доля коммерческих расходов так же сократилась и составила 5%. Представим графически структуру расходов по обычным видам деятельности компании за 2022-2024 годы (рисунок 2.8).

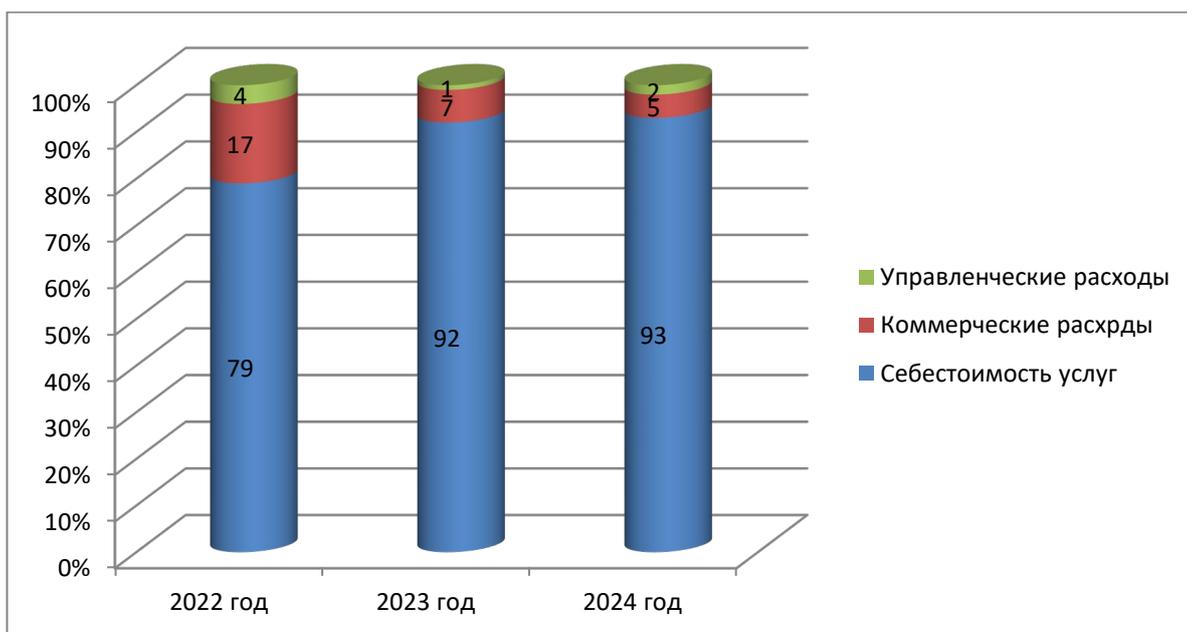


Рисунок 2.8 – Структура расходов по обычным видам деятельности ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., %

Таким образом, анализ структуры расходов по обычным видам деятельности показал наибольший удельный вес себестоимости. Причем ежегодно доля данного показателя увеличивается.

Проведем анализ структуры себестоимости за анализируемый период (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Структура себестоимости ПАО «Распадская» за 2022-2024 гг.

Виды услуг	Расходы, 2022 год		Расходы, 2023 год		Расходы, 2024 год	
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %
Запчасти	28790	55	36662	56	37098	56
ГСМ	13087	25	15712	24	15237	23
Зарплата	10470	20	13093	20	13912	21
Итого	52347	100	65467	100	66247	100

По данным таблицы 2.10 можно сделать вывод, что в структуре себестоимости большую часть занимают запчасти: 55% в 2022 году, 56% в 2023 и 2024 годах. ГСМ в структуре себестоимости составили 25% в 2022 году, 24% в 2023 году и 23% в 2024 году. Расходы на заработную плату составили 20% в 2022 и 2023 годах и 21% в 2024 году. Представим графически структуру себестоимости на рисунке 2.9.

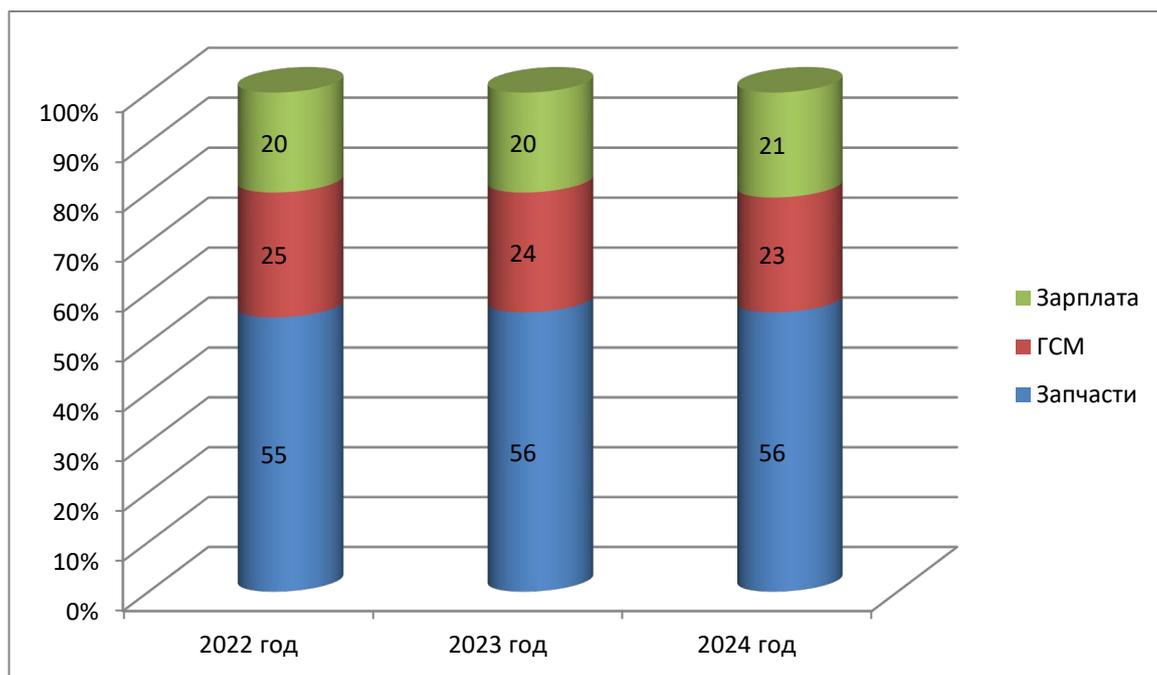


Рисунок 2.9 – Структура себестоимости
ПАО «Распадская» за период 2022-2024 гг., %

Себестоимость услуг в целом повышается и ее рост обусловлен в основном затратами на запчасти и ГСМ. Все составляющие себестоимости в структуре ведут себя достаточно стабильно.

Далее проанализируем рентабельность деятельности ПАО «Распадская» (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Рентабельность деятельности ПАО «Распадская»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение	
				2023 г. к 2022 г.	2024 г. к 2023 г.
	2022	2023	2024	%	%
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 4%	7,87	2,83	5,72	-5,04	2,90
Рентабельность услуг по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)	6,26	-2,50	0,80	-8,76	3,30
Рентабельность реализации по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: не менее 2%.	1,3	1,2	1,04	-0,1	-0,16

1. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле 1:

$$ROS = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} * 100 \quad (1)$$

2. Рентабельность продаж по ЕВІТ рассчитывается по формуле 2:

$$ROS \text{ по ЕВІТ} = \frac{\text{ЕВІТ}}{\text{Выручка}} * 100, \quad (2)$$

3. Рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается по формуле 3:

$$ROS \text{ по чистой прибыли} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} * 100 \quad (3)$$

Представленные в таблице 2.11 показатели рентабельности за исследуемый период имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности. Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 5,72% от полученной выручки. Также следует отметить рост рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным

показателем за аналогичный период года, предшествующего отчётному (2,90%).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за период с 01.01.2023 по 31.12.2023 составил 0,80%. То есть в каждом рубле выручки организации содержалось 0,8 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате. Также стоит отметить рост рентабельности по ЕВИТ в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 3,30%.

Показатель рентабельность продаж по чистой прибыли составляет всего 0,11%, т.е. она показывает, что всего 0,1 коп. чистой прибыли получает бизнес с каждого рубля выручки. Несмотря на низкий показатель рентабельности по чистой прибыли от продаж за весь период.

На рисунке 2.10 представлена динамика рентабельности деятельности.

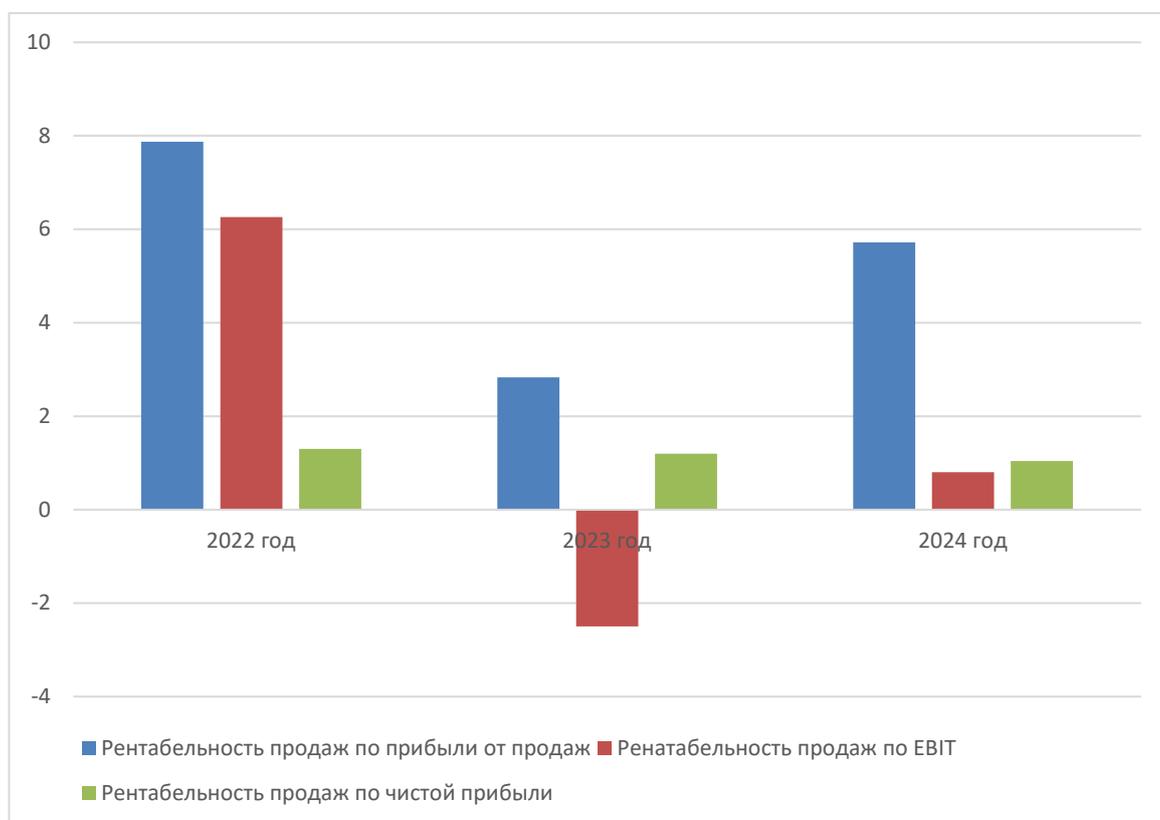


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности услуг

Таким образом, анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности показал прибыльную деятельность организации за исследуемый период, несмотря на наличие роста дебиторской и кредиторской задолженности, долгосрочных обязательств. Показатели финансовой деятельности в динамике увеличиваются: выручка, себестоимость услуг, коммерческие и управленческие расходы. В целом деятельность угольной компании можно оценить как рентабельной. Так же есть риск зависимости от заемных источников, наличие сомнительной дебиторской задолженности, о чем свидетельствует резерв по сомнительным долгам. Динамика соотношения роста выручки и расходов по обычным видам деятельности показывает риск превышения расходов над выручкой в будущем. Для более полной картины финансового состояния организации проанализируем показатели платёжеспособности, ликвидности и деловой активности компании ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы.

Проведем анализ ликвидности и платежеспособности ПАО «Распадская». Данные активов и пассивов предприятия для анализа ликвидности баланса ПАО «Распадская» приводятся в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Данные для анализа показателей ликвидности ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы, тыс. руб.

А	2022 г.	2023 г.	2024 г.	П	2022 г.	2023 г.	2024 г.
А1	234	342	356	П1	86602	105943	138980
А2	26705	25201	34876	П2	15570	21272	21978
А3	30385	62328	75542	П3	-	-	-
А4	65411	55317	66456	П4	14751	15631	15896

где:

А1 – Наиболее ликвидные активы;

А2 – Быстрореализуемые активы;

А3 – Медленно реализуемые активы;

А4 – Труднореализуемые активы;

П1 – Наиболее срочные обязательства;

П2 – Краткосрочные пассивы;

П3 – Долгосрочные пассивы;

П4 – Постоянные (устойчивые) пассивы.

Анализ абсолютных показателей ликвидности ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы проводится в таблице 2.13

Таблица 2.13 – Анализ абсолютных показателей ликвидности ПАО «Распадская» за 2021-2023 годы

Условие ликвидности	Выполнено ли соотношение ликвидности баланса		
	на 31.12.2022 г.	на 31.12.2023 г.	на 31.12.2024 г.
$A1 \leq П1$	–	–	–
$A2 \geq П2$	+	+	+
$A3 \geq П3$	–	–	–
$A4 \geq П4$	-	-	-

Как показывают данные таблицы 2.13 баланс предприятия ПАО «Распадская» с нормальной допустимой ликвидностью за период 2022-2024 годы. Первое условие $A1 \leq П1$ ликвидности баланса говорит о том, что из-за недостаточного поступления средств у компании в будущем могут возникать сложности при оплате обязательств на временном интервале от 3 до 6 месяцев.

Выполнение второго условия $A2 \geq П2$ за весь рассматриваемый период говорит о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами.

Несоблюдение третьего условия $A3 \geq П3$ ликвидности баланса за весь рассматриваемый период свидетельствует о том, что в будущем предприятие может быть платежеспособным на период, равным средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Невыполнение четвертого условия ликвидности баланса $A4 \geq П4$ за весь рассматриваемый период указывает на низкую степень платежеспособности. Это говорит о том, что предприятие не может погасить все виды обязательств

соответствующими активами. По уровню ликвидности компании ПАО «Распадская» находится в зоне допустимого риска.

Для совокупной оценки ликвидности баланса в целом рассмотрим общий показатель ликвидности, который рассчитывается по формуле 4:

$$a = \frac{a1 * A1 + a2 * A2 + a3 * A3}{a4 * П1 + a5 * П2 + a6 * П3} \quad (4)$$

Данные для расчета общего показателя ликвидности представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Данные для расчета общего показателя ликвидности

Данные	2022	2023	2024
Валюта баланса	122501	142846	176856
a1 = A1 / ВБ	0,00	0,00	0,00
a2 = A2 / ВБ	0,65	0,61	0,57
a3 = A3 / ВБ	0,18	0,17	0,24
a4 = П1 / ВБ	0,52	0,48	0,44
a5 = П2 / ВБ	0,09	0,16	0,21
a6 = П3 / ВБ	0,01	0,01	0,02

Этот показатель характеризует соотношение суммы всех текущих активов предприятия и суммы его долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Таблица 2.15 – Общий показатель ликвидности за 2022-2024 гг.

Год	Общий показатель ликвидности	Норма
2022	1,63	> 1
2023	1,57	
2024	1,63	

За период 2022-2024 годы показатель ликвидности больше 1, что показывает способность предприятия погашать все краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства перед кредиторами за счет всех активов.

Анализ относительных показателей ликвидности ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы проводится в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Анализ относительных показателей ликвидности ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы

Показатели	2022	2023	2024	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,04	0,02	0,2-0,5
Коэффициент критической ликвидности	1,07	0,99	0,91	0,7-1,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,34	1,23	1,25	> 1,5-2,5

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 5:

$$K_{\text{абс.л}} = (ДС + КФВ) / КСО = А1 / (П1+П2), \quad (5)$$

где:

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КСО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности должен находиться в пределах 0,2-0,5, показывает, может ли организация покрыть всю сумму краткосрочной задолженности в ближайшее время. На протяжении 2021-2023 гг., показатель не соответствует требованиям нормального ограничения, что говорит о том, что предприятие не в состоянии было оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств всех видов.

Коэффициент критической ликвидности рассчитывается по формуле 6:

$$K_{\text{крит.л}} = (ДС + КФВ + ДЗ + ПОА) / КСО = (А1 + А2) / (П1 + П2), \quad (6)$$

где:

ДЗ – дебиторская задолженность;

ПОА – прочие оборотные активы.

Коэффициент критической ликвидности должен составлять в норме 0,7- 1,0. Показатель срочной ликвидности показывает, что организация может покрыть в ближайшей время также всю сумму краткосрочной задолженности даже при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

В 2022 году можно было наблюдать показатель критической ликвидности выше 1, что свидетельствовало об улучшении платежеспособности предприятия, а также об ускорении оборачиваемости собственных средств, вложенных в запасы. В 2023 и 2024 годах коэффициент понизился, однако, предприятие способно в кратчайшие сроки погасить краткосрочные обязательства оборотными активами.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле 7:

$$K_{\text{тек.л}} = \text{ОА} / \text{КСО} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2), \quad (7)$$

где:

ОА – оборотные активы.

Коэффициента текущей ликвидности должен составлять в норме 1,5-2,5. Коэффициент текущей ликвидности показывает, показывает во сколько раз оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства, является мерой платежеспособности организации, способности погашать текущие (до года) обязательства организации. В 2021-2023 годах показатель ниже нормального значения, что говорит о трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению и коэффициент текущей ликвидности не соответствуют нормативному значению это означает, что платежеспособность оценивается как необеспеченная.

Рассмотрим общую платежеспособность ПАО «Распадская», которая рассчитывается по формуле 8:

$$\text{Общая платежеспособность} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}, \quad (8)$$

где:

ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Таблица 2.17 – Общая платёжеспособность

Год	Общая платежеспособность
2022	0,35
2023	0,26
2024	0,28

Нормативное значение общей платежеспособности 1,5-2,5. За период 2022-2024 годы платежеспособность ПАО «Распадская» можно оценить недостаточно обеспеченна.

Рассмотрим абсолютный показатель ликвидности (таблица 2.18), который рассчитывается по формуле 9:

$$\text{Абсолютный показатель ликвидности} = \text{ОА} - \text{КО} \quad (9)$$

Таблица 2.18 – Абсолютный показатель ликвидности (платежеспособности), тыс. руб.

Год	Абсолютный показатель ликвидности (платежеспособности)
2022	-29512,00
2023	- 18414,00
2024	- 28580,00

Данный показатель и характеризующий величину собственных оборотных средств: работающий капитал, функционирующий капитал, рабочий капитал, чистый оборотный капитал (WC). За период 2022-2024 годы показывает, что у предприятия недостаточно денежных средств для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Анализ финансового состояния — один из важнейших этапов оценки результатов, достигнутых компанией по итогам отчетного года. На основе данных такого анализа собственники и менеджмент компании получают информацию о факторах, повлиявших на результаты бизнеса, оценивают экономические возможности по дальнейшему развитию.

Проведем анализ финансовой устойчивости:

1. Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации, ее независимость от заемного капитала, является коэффициент автономии, который рассчитывается по формуле 10:

$$K_{\text{автономии}} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (10)$$

где:

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (плечо финансового рычага) рассчитывается по формуле 11:

$$K_{\text{сз и ск}} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (11)$$

где:

ЗК – заемный капитал

3. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается по формуле 12:

$$K_{\text{фу}} = \frac{СК + ДЗ}{ВБ}, \quad (12)$$

4. Для сохранения минимальной финансовой стабильности организация должна стремиться к повышению уровня мобильности активов, вычисляется по формуле 13:

$$K_{\text{ми}} = \frac{ОА}{ВА}, \quad (13)$$

где:

ОА – оборотные активы;

ВА – внеоборотные активы.

5. Важной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности, который рассчитывается по формуле 14:

$$K_{\text{м}} = \frac{СОК}{СК + ДО}, \quad (14)$$

где:

СОК – собственный оборотный капитал.

6. Коэффициент соотношения основных средств и собственного капитала, который показывает, в какой мере основные средства покрываются за счет собственного капитала, который рассчитывается по формуле 15:

$$K_{\text{осск}} = \frac{OC}{СК} \quad (15)$$

где:

OC – стоимость основных средств.

7. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле 16:

$$K_{\text{об. ОА}} = \frac{COС}{ОА} \quad (16)$$

8. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле 17:

$$K_{\text{об. МЗ}} = \frac{COС}{МЗ} \quad (17)$$

где:

МЗ – материальные запасы

В рамках анализа финансового состояния были рассчитаны относительные показатели: коэффициент автономии, коэффициент финансовой активности, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, коэффициент маневренности собственного оборотных средств, коэффициент соотношения основных средств и собственного капитала, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами и др. (таблица 2.19).

По результатам анализа финансового состояния можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент автономии ПАО «Распадская» за период 2022-2024 годы не соответствует требованиям нормального ограничения, это говорит о том, что все обязательства организации не могут быть покрыты его собственным капиталом, в 2022 году коэффициент равен всего 10%, в 2023 году равен 9%, в 2024 году равен 8%.

Таблица 2.19 – Анализ относительных показателей финансового состояния ПАО «Распадская» за 2022-2024 годы

№ п/п	Показатели	Значение			Норм значение
		2022 г.	2023 г.	2024 г.	
1	Коэффициент автономии	0,10	0,09	0,08	> 0,5
2	Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага)	0,24	0,44	0,59	< 1
3	Коэффициент финансовой устойчивости	1,03	0,96	0,91	> 0,6
4	Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	5,07	4,09	4,66	-
5	Коэффициент маневренности собственного оборотных средств	0,55	0,42	0,46	> 0,5
6	Коэффициент соотношения основных средств и собственного капитала	0,39	0,46	0,42	> 0,5
7	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,25	0,19	0,20	≥ 0,1
8	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	1,21	0,90	0,69	≥ 0,6-0,8

2. За 2022-2024 годы соотношение заемных и собственных средств, т.е. сколько заемного капитала привлечено на 1 руб. собственного капитала, вложенного в активы меньше 1. Это свидетельствует о том, что от общего финансирования в ПАО «Распадская» сформировано за счет заемных средств в 2022 году 24%, в 2023 году 44%, в 2024 году 59%. По данному критерию уровень финансовой устойчивости в 2024 году характеризуется как нормальный, так как уровень заемных средств увеличился, что позитивно характеризует финансовое состояние компании.

3. Коэффициент финансовой устойчивости ПАО «Распадская» показал, то за счет устойчивых источников в 2022 году финансируется 103%, в 2023 году 96% и в 2024 – 91%.

За три последних года (2022-2024 годы) данный показатель соответствует требованиям нормального ограничения (более 60%), что говорит о том, что у предприятия стабильное финансовое состояние.

4. Активы ПАО «Распадская» являются иммобилизованными. Например, на 31.12.2022 на 1 руб. иммобилизованных активов приходится 5,07 руб. мобильных активов. В период с 2022 по 2024 годы данный коэффициент уменьшается, это означает, что предприятие вкладывает меньше средства в оборотные активы.

5. Коэффициент маневренности ПАО «Распадская» показывает, что значительная часть собственного капитала организации сосредоточена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными. Данный коэффициент уменьшается за счет опережающего роста собственного капитала, следовательно, финансовая устойчивость организации снижается.

6. Коэффициент соотношения основных средств и собственного капитала ПАО «Распадская» показывает, что в 2022 году 39% основных средств покрывается за счет собственного капитала и с каждым годом этот коэффициент увеличивается. В 2023 году 42% основных средств покрывается за счет собственного капитала, а в 2024 году 46%, однако они покрываются не в достаточной мере.

7. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ПАО «Распадская» показывает, что оборотные активы в 2022 могут быть покрыты за счет собственных оборотных источников на 25% в 2023 году на 19%, в 2024 году на 20%.

8. Коэффициенты обеспеченности запасов собственными оборотными средствами показывают, что запасы в 2022 году с избытком покрывали за счет собственных оборотных источников на 121%, в 2023 году покрывали на 90%, в 2024 году на 69%. Можно наблюдать, что достаточность у ПАО

«Распадская» собственных средств для финансирования текущей деятельности снижается.

Таким образом, анализ финансового состояния показал, что есть проблемы в финансово-хозяйственной деятельности компании, которые находятся в допустимой зоне риска, но требующие постоянного мониторинга и контроля. Среди них можно выделить: управление дебиторской задолженностью, сокращение себестоимости услуг, увеличение объема выручки, обновление парка автотранспортных средств и др.

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности угольной компании ПАО «Распадская»

3.1 Внедрение стратегии по управлению дебиторской задолженностью

По результатам проведенного анализа финансового состояния ПАО «Распадская», можно сделать вывод о том, что на протяжении анализируемого периода бухгалтерский баланс компании является ликвидным, но компания имеет уровень платежеспособности в зоне допустимого риска, а также выделяется высоким уровнем дебиторской задолженности, наличие сомнительной дебиторской задолженности, о чем свидетельствует резерв по сомнительным долгам и др. В этой связи целесообразно разработать мероприятие по улучшению финансового состояния.

В качестве снижения риска неплатежеспособности в будущем необходимо разработать стратегию управления дебиторской задолженностью. Данное мероприятие будет направлено на фактически просроченную дебиторскую задолженность. В будущем оно может оказать влияние на сокращение сомнительной дебиторской задолженности.

Инвентаризация дебиторской задолженности перед составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности показала следующие результаты (таблица 3.1). Из таблицы 3.1 видно, что основная часть дебиторской задолженности лежит на покупателях и заказчиках. В соответствии с нормативно-правовой базой бухгалтерского учета данная дебиторская задолженность определяется как сумма, причитающаяся ПАО «Распадская» от покупателей, и возникала в условиях, когда Общество выполнило свои обязательства, а денежные средства не получила.

Таблица 3.1 – Дебиторская задолженность ПАО «Распадская»

Наименование показателя	На 31 декабря 2022	На 31 декабря 2023	На 31 декабря 2024
Всего	26705	25201	34876
Покупатели и заказчики	20675	22675	33589
Прочие дебиторы	5906,2	2426	1200
Сомнительная ДЗ	123,8	100	87

Из таблицы 3.1 видно сумма просроченной дебиторской задолженности на конец 2024 года в ПАО «Распадская» составляет 33589 тыс. руб.

По данным анализа бухгалтерского баланса наблюдается рост дебиторской задолженности, причиной роста дебиторской задолженности могут быть как увеличение продаж угля, так и понижение оборачиваемости дебиторской задолженности. Однако наблюдается рост выручки и чистой прибыли и, следовательно, причиной роста дебиторской задолженности является снижение ее оборачиваемости. Основные дебиторы ПАО «Распадская» представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Основные дебиторы ПАО «Распадская» на 2024 г.

Дебиторы	Задолженность, тыс. руб.
АО «СГК»	2765
ГК «Евраз»	590
АО «Новокузнецкий металлургический комбинат»	3677
China Shenhua Energy Co., Ltd., Китай	2443
Yanzhou Coal Mining Co., Ltd., Китай	1439
ČEZ, Ltd. Чехия	22675
Прочие дебиторы	1287
Итого: 34876	

Основным дебитором ПАО «Распадская» является чешская компания ČEZ, которая занимает 65% всей просроченной дебиторской задолженности., занимают уровень дебиторской задолженности до 10% в общей сумме. Данные по основным дебиторам представлены на рисунке 3.1.

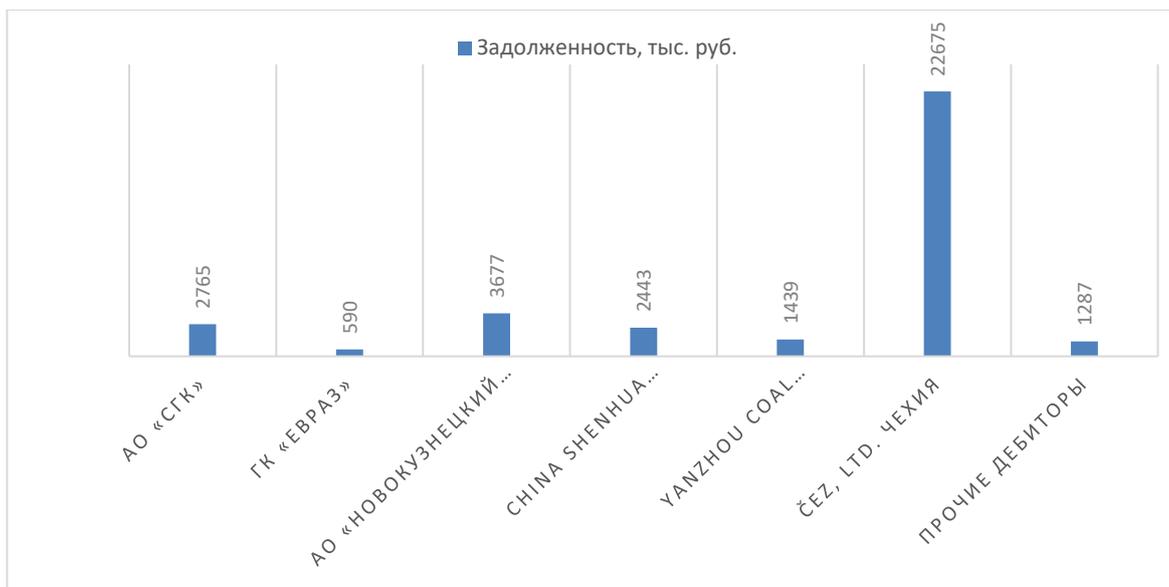


Рисунок 3.1 – Основные дебиторы ПАО «Распадская» на 2024 год

Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, данные предоставлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	2,01	1,88	1,75
Период погашения дебиторской задолженности, дни	194,11	208,17	220,4

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает, что в 2024 году количество оборотов средств в дебиторской задолженности составляет 1,75 оборота. Период погашения дебиторской задолженности показывает, что в 2024 году в среднем за 220 дней погашается дебиторская задолженность организации. На рисунке 3.2 представлена динамика периода погашения дебиторской задолженности ПАО «Распадская».

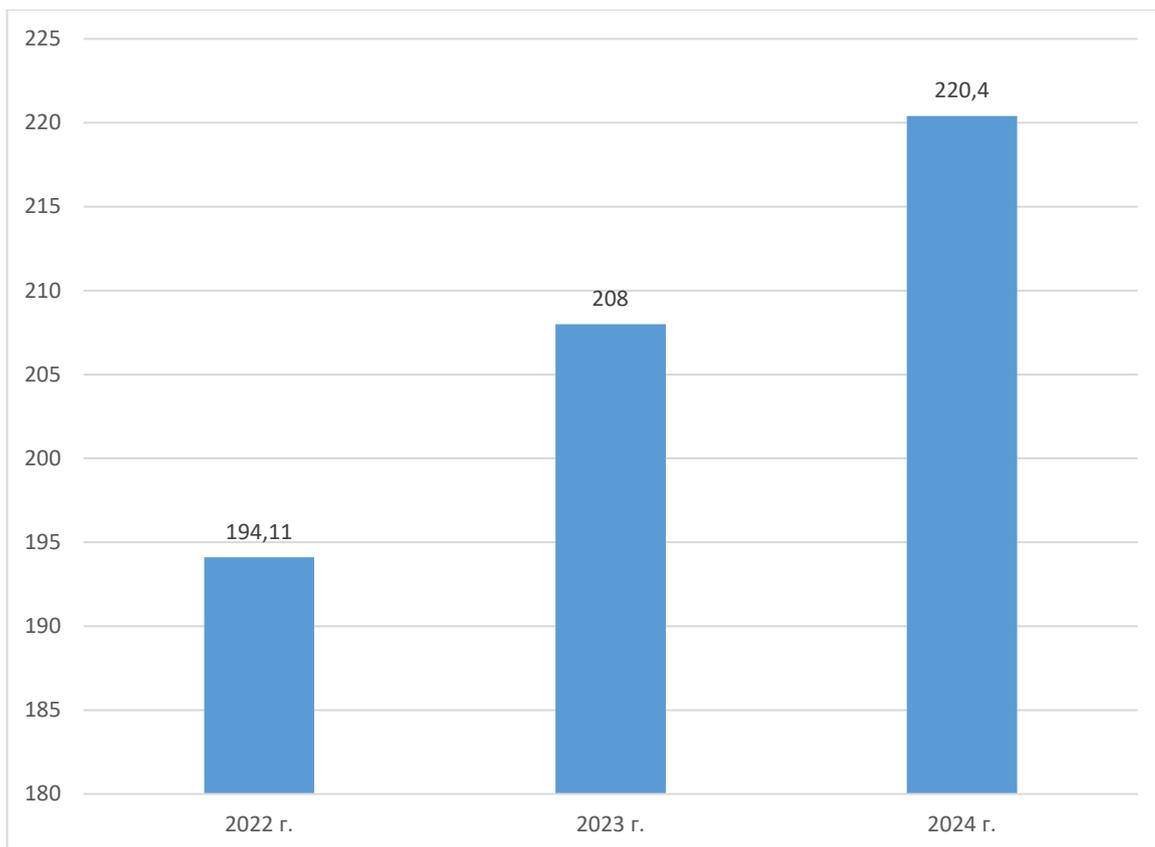


Рисунок 3.2 – Период погашения дебиторской задолженности ПАО «Распадская»

Рассмотрим характеристику типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу ABC): категория А – это самые весомые должники, работа с которыми требует постоянного и тщательного учета и контроля; категория В – чуть менее важные для предприятия должники, которые взвешиваются и проверяются регулярно, однако не столь часто, как предыдущие; категория С – это самая широкая масса дебиторов с незначительными суммами долгов [12].

Результаты ABC-анализа дебиторской задолженности ПАО Распадская представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Ранжирование дебиторов ПАО «Распадская» по методу ABC-анализа за 2024 год

№	Дебиторы	Задолженность, тыс. руб..	Удельный вес, %	Категория дебитора
1	ČEZ, Ltd. Чехия	22675	65	А
2	АО «Новокузнецкий металлургический комбинат»	3677	11	В

Окончание таблицы 3.4

3	АО «СГК»	2765	8	В
4	China Shenhua Energy Co., Ltd., Китай	2443	7	В
5	Yanzhou Coal Mining Co., Ltd., Китай	1439	4	В
6	Прочие дебиторы	1287	3	В
7	ГК «Евраз»	590	2	С
Итого		34789	100	-

На основании таблицы 3.4 наблюдается, что примерно 65% дебиторской задолженности относится к группе «А», что является важной и малочисленной категорией дебиторов. Дебиторы данной группы требуют особого подхода, контроля и мониторинга, следует регулярно давать оценку достоверности прогноза оплат.

Ко второй группе, группе «В» относятся наименее важные дебиторы, которые составляют 33% всей задолженности. К работе с данной категорией дебиторов можно обращаться реже.

Группа «С» составляет оставшиеся 2% дебиторов, их задолженности с незначительными суммами не стоит уделять большого внимания, так как данная задолженность не настолько затратная по сравнению с другими группами

Классификация дебиторов по категориям представлено на рисунке 3.3.

ПАО «Распадская» необходимо решить все финансовые затруднения с дебиторами из группы «А», в которой состоит 1 контрагент с большей долей задолженности.

Для того, чтобы обеспечить эффективное управление расчетами с дебиторами, необходимо также учитывать ряд других факторов. В частности, следует учитывать сроки платежей, регулярно обновлять информацию о клиентах, в том числе о их финансовом состоянии и платежеспособности.

В целом, эффективное управление расчетами с дебиторами является важным аспектом деятельности любого предприятия. Для того, чтобы избежать неправомерного роста отвлечения собственных средств

предприятия в расчетах с дебиторами, необходимо принимать меры по контролю расчетов, проведению инвентаризации задолженности.

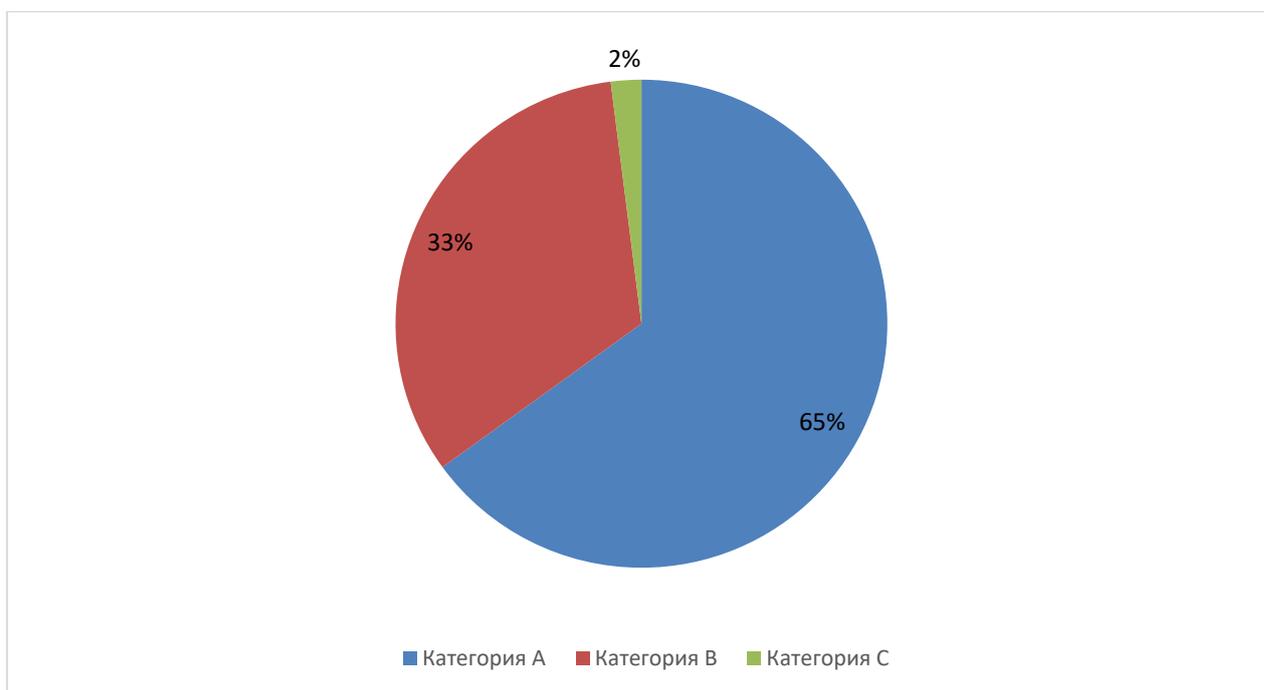


Рисунок 3.3 – Ранжирование дебиторов ПАО «Распадская» за 2024 год

Однако состояние расчетов с дебиторами за период 2021-2023 годы стабильно неудовлетворительно. Таким образом, для ПАО «Распадская» можно предложить мероприятие, как предоставление ценовых скидок при предоплате с целью уменьшения дебиторской задолженности.

Из таблицы 3.4, которая отображает наличие и движение дебиторской задолженности в ПАО «Распадская» за 2023 год, можно сделать вывод, что задолженность по расчетам с покупателями является основной причиной дебиторской задолженности в целом.

3.2 Мероприятие по снижению дебиторской задолженности

Это означает, что необходимо предложить мероприятия, направленные на снижение дебиторской задолженности со стороны клиентов, которым оказываются различные услуги. Для расчетов будет использоваться средний период инкассации дебиторской задолженности, который на предприятии составляет 120 дней или 4 месяца.

Во-первых, скидки могут помочь регулировать дебиторскую задолженность. Когда компания предоставляет скидки за быструю оплату, она стимулирует своих клиентов оплачивать счета вовремя, что позволяет уменьшить задолженность и улучшить финансовое положение предприятия. Во-вторых, скидки могут увеличить объем продаж и, соответственно, прибыль. Клиенты могут быть более склонны к покупкам, если они получают скидку, что может привести к росту доходов компании. В-третьих, скидки могут увеличить приток денежных средств, что может быть особенно полезно для компаний, которые нуждаются в дополнительных средствах для финансирования своей деятельности. В-четвертых, быстрая оплата со скидкой может помочь компаниям сохранять стоимость своих денег в условиях инфляции. Если компания получает оплату быстро и со скидкой, она может использовать эти деньги для инвестирования в прибыльный бизнес вместо того, чтобы держать их на счете и терять их стоимость из-за инфляции. Наконец, скидки и быстрая оплата не требуют от компаний дополнительных оборотных средств, как при отсрочке платежа.

Основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со 100%-й оплатой. Решая вопрос о скидке или отсрочке платежа, важно определить, какой из этих стимулов более привлекателен. Однако, чтобы принять решение, нужно учитывать несколько факторов. В первую очередь, размер скидки должен зависеть от темпов

инфляции. Если инфляция высокая, то скидка должна быть больше, чтобы она была привлекательной для покупателя. Если же инфляция низкая, то можно предложить меньшую скидку. Во вторую очередь, нужно учитывать соотношение рентабельности финансовых вложений и процента за кредит. Если финансовые вложения приносят большую прибыль, то может быть выгоднее предложить отсрочку платежа, чтобы сохранить деньги на своем счете. Если же процент за кредит низкий, то скидка может быть более привлекательной. Кроме того, важно учитывать конкретную ситуацию каждого бизнеса.

Таким образом, при выборе между скидкой и отсрочкой платежа, необходимо учитывать темпы инфляции, соотношение рентабельности финансовых вложений и процента за кредит, а также конкретную ситуацию каждого бизнеса. Необходимо провести дальнейшую оценку и расчет экономической эффективности предложенного мероприятия.

Проведем оценку эффективности предложенных мероприятий и их влияния на уровень платежеспособности и финансовой устойчивости ПАО «Распадская».

Построим расчетную таблицу и проведем в ней сравнение выгоды скидки и отсрочки платежа. (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Сравнительный расчет выгоды скидки и отсрочки платежа ПАО «Распадская»

Показатель	Скидка	Отсрочка платежа на 4 месяца
Инфляция за 4 месяца, %	-	3,98
Индекс цен, %	-	1,1194
Коэффициент падения покупательской способности денег (обратная величина индексу цен), %	-	0,89
Потери от инфляции с каждой тысячи рублей, руб.	-	110
Процентная ставка за кредит –годовая, %		24
Сумма процента за кредит, руб.		60
Скидка с каждой тысячи рублей, руб.	7,9 – 79 руб.	-
Рентабельность от вложений полученной в срок платы за продукцию в месяц, %	3	-
без учета инфляции	27,63	-

Окончание таблицы 3.5

с учетом инфляции	24,59	-
Потери от предоставления скидки с учетом возможного вложения полученных в срок средств, руб.	54,41	-
Потери от отсрочки платежа, руб.	-	170

Потери от инфляции в каждой тысячи рублей за весь срок предоставления коммерческого кредита составят:

$$1000\text{руб}-1000\times\text{Коэффициент падения покупательской способности}=1000-1000\times 0,85=110\text{ руб.}$$

Сумма процента за кредит:

$$(1000\times 0,24)/(4\text{ мес}) = 60\text{ руб.}$$

Скидка с цены коммерческого кредита составит:

$$\text{Скидка}=(24\%\times 120\text{ дн.})/365=7,90\%$$

При расчете рентабельности от вложений, полученных в результате оплаты услуг в месяц, учитывались несколько факторов. В первую очередь, была учтена возможность получения скидки в размере 7,9%. При этом предполагалось, что около 30% покупателей согласятся оплатить услуги в срок. Кроме того, в расчете рентабельности учитывалась возможность вложения денег в банк под проценты.

Таким образом, была определена рентабельность от вложений при скидке 7,9%. Однако, при расчете рентабельности не была учтена инфляция. Поэтому, полученный результат является рентабельностью без учета инфляции.

Рассчитаем рентабельность без учета инфляции при скидке 7,9%:

$$\text{Рент.без инф.}=(1000\text{ руб}-79\text{ руб.})\times 0,03=27,63\text{ руб.},$$

Важно отметить, что при расчете рентабельности необходимо учитывать все факторы, которые могут повлиять на результат. Кроме того, необходимо следить за изменением экономической ситуации в стране и учитывать инфляцию, чтобы получить более точный результат расчета рентабельности. Рассчитаем рентабельность с учетом инфляции:

$$\text{Рент.с инф.} = 23,67 \times 0,03 = 24,59 \text{ руб.}$$

Компания, предоставляющая скидку в размере 7,9%, может столкнуться с потерями, если она не сможет вложить полученные деньги в срок. Эти потери могут быть еще больше, если покупатель выберет отсрочку платежа:

$$\text{Потери} = (79 \text{ руб.} - 24,59 \text{ руб.}) = 54,41 \text{ руб.}$$

Компания также должна учитывать потери от инфляции и проценты за кредит. Общая сумма потерь от отсрочки платежа может быть значительной. В потери от отсрочки платежа включались потери от инфляции с каждой тысячи рублей и сумма процента за кредит, отсюда общая сумма потерь от отсрочки платежа составит:

$$\text{Общие потери} = 110 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.} = 170 \text{ руб.}$$

Если сравнить потери, которые возникают при предоставлении скидки в 7,9% на услуги на каждую тысячу рублей и потери, которые возникают при отсрочке платежа на 4 месяца, можно увидеть, что для предприятия выгоднее предоставлять скидки сторонним организациям, а затем получать деньги сразу после оказания услуг. Средний период инкассации дебиторской задолженности составляет 4 месяца, при этом учитывается годовая инфляция в размере 11,94% и годовая ставка за кредит в размере 24%. Очевидно, что потери от предоставления скидок на услуги в 2,3 раза меньше, чем потери от коммерческого кредита. Это означает, что для предприятия выгоднее предоставлять скидки, чем предоставлять коммерческий кредит.

Расчеты показали, что предоставление скидки в размере 7,9% на оказываемые услуги организациям, которые оплатили задолженность в срок, может привести к годовой экономии. Можно предположить, что 30% клиентов нашей компании примут предложение, основываясь на аналогичных условиях, предоставляемых другими предприятиями.

Данный показатель был определен, исходя из аналогичных условий на других предприятиях.

Отсюда следует, что дебиторская задолженность сократится на 10076,7 тыс. руб. и будет равна:

$$ДЗ=33589-30\%=23512,3 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем потери от предоставления 7,9% скидки клиентам:

$$\text{Затраты}=10076,7 \times 0,079=796,06 \text{ тыс. руб.}$$

Вследствие этого рассмотрим дополнительные затраты, которые может понести предприятие в случае 4-месячной отсрочки платежа. Эти затраты можно разделить на три группы:

— первая группа – потери от инфляции. Годовой темп инфляции составляет 11,95%, что означает, что за 4 месяца инфляция составит в среднем 3,98%. Это означает, что стоимость услуг, которые предприятие должно оплатить, увеличится на эту сумму;

— вторая группа – потери в виде процентов от суммы отсроченного платежа. Если бы предприятие положило данную сумму под 18% годовых в ПАО «Распадская», то могло бы получить дополнительную прибыль. Однако, из-за отсрочки платежа, эта возможность упускается;

— третья группа – затраты на обслуживание дебиторской задолженности. Эти затраты включают звонки дебиторам с напоминанием, командировки лиц с целью взыскания дебиторской задолженности, увеличение затрат времени бухгалтера на ведение дополнительного количества дебиторов, а также других лиц, ответственных за взыскание дебиторской задолженности.

В связи с тем, что достаточно сложно оценить данный вид потерь, то будем исходить из минимального его размера:

потери от инфляции рассчитывались по формуле

$$\text{Потери}=10076,7 \times 0,0398 =401,053 \text{ тыс. руб.}$$

потери в виде процентов от суммы платежа рассчитывались по формуле:

$$\text{Потери}=10076,7 \times (18\%/12\text{мес} \times 4 \text{ мес.}) = 604,6 \text{ тыс. руб.}$$

затраты на обслуживание дебиторской задолженности = 50 тыс. руб.

После проведения расчетов можно сделать вывод, что общая сумма расходов на коммерческий кредит сроком на 4 месяца составляет 1005,7 тыс. рублей. В заключении стоит оценить экономический эффект от предложенного мероприятия. Эта мера заключается в том, чтобы предоставить скидку 7,9% и 30% клиентам, которые оплатят свои задолженности вовремя. Рассчитаем экономический эффект:

Экономический эффект = Затраты при отсрочке платежа –

Затраты на предоставление скидки = $1005,7 - 796,06 = 209,6$ тыс. руб.

Предлагаемое мероприятие может принести значительную экономию компании. Внедрение этого мероприятия позволит снизить затраты на обслуживание дебиторской задолженности, а также снизить потери от инфляции на 401,053 тыс. руб. Кроме того, если оплата будет произведена в срок, предприятие сможет вложить деньги в банк под 18% годовых и заработать 1005,7 тыс. руб. за 4 месяца. Это также уменьшит затраты времени на ведение дебиторской задолженности и снизит риск невозврата денежных средств дебиторами предприятия.

Важно также учесть, что внедрение этого мероприятия может привести к увеличению коэффициента оборачиваемости и снижению периода оборота дебиторской задолженности.

Это означает, что предприятие сможет быстрее превращать свои дебиторские обязательства в денежные средства, что повысит его финансовую устойчивость.

$$\text{КОдз} = 70536,9 / 33589 = 2,01$$

$$\text{КОдз после внедрения мероприятия} = 70536,9 / (33589 - 23512,3) = 7$$

Из данного исследования можно сделать вывод, что количество оборотов увеличилось в 3,3 раза. Это положительный результат, так как увеличение скорости обращения инвестированных в компанию средств позволяет быстрее получать прибыль.

Для дополнительного анализа рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности, которая представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	1,88	1,75	2,01	7
Период погашения дебиторской задолженности, дни	194,11	208,17	181,55	54,47

В целях улучшения финансового состояния компании применив мероприятие по внедрению комплексной системы управления дебиторской задолженностью и мероприятие по предоставлению скидок при предоплате за услуги с целью уменьшения дебиторской задолженности ожидается, что такие действия позволят сократить дебиторскую задолженность на 30%, обеспечить оборачиваемость дебиторской задолженности на уровне 7 оборотов или 54 дня.

3.3 Мероприятия по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости ПАО «Распадская»

Следующий путь улучшения платежеспособности — это продажа части материальных запасов (запчастей и ГСМ). В ПАО «Распадская» имеются остатки материалов, которые не были проданы. На складе организации есть запасы в виде запчастей и ГСМ, которые не используются, в результате выбытия изношенных основных средств марки Ivesona сумму 5634 тыс. руб.

Рассчитаем экономическую эффективность от продажи не используемых запасов в виде запчастей и ГСМ, которые не используются, в результате выбытия изношенных основных средств марки Iveco (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Запасы, не используемые организацией, и их стоимость, тыс. руб.

Запасы	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, тыс. руб.
Фильтры топливные	1390	631	876,6
Антикоррозийная смазка	507	2435	1234,5
Масло трансмиссионное	654	800	522,9
Масло промышленное	412	7282	3000,0
ИТОГО	-	-	5634,0

Данное мероприятие позволит ПАО «Распадская» получить от продажи дополнительную выручку в размере 5634 тыс. руб. и направить данную сумму на погашение кредиторской задолженности.

Также для улучшения финансовой устойчивости ПАО «Распадская» необходимо наращивать выручку. Для этого необходимо расширять рынок сбыта и разрабатывать азиатские направления, переправку угля через Северный морской путь. Основные рынки сбыта:

1. Китай. Приобретает как энергетический, так и коксующийся уголь. В мае 2025 года Россия нарастила экспорт энергетического угля в Китай до 4,58 млн. тонн, что стало рекордом с начала 2025 года.

2. Индия. Рост поставок энергетического угля — до 1,36 млн. тонн в мае 2025 года.

3. Южная Корея. Перспективное направление для экспорта российского угля, особенно угля высокой калорийности.

4. Страны Юго-Восточной Азии (Индонезия, Вьетнам, Филиппины) — традиционные покупатели российского металлургического угля.

Проведем расчёт выручки продажи угля в азиатском направлении. Планируемая выручка рассчитана в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет выручки продажи угля в азиатском направлении

Направление рынка	Объем тыс. тонн.	Цена за 1 тонну, руб.	Выручка, млн. руб.
Китай	56	8387,73	469712,88
Индия	23	6987,4	160710,2
Южная Корея	45	6344,5	285502,5
Страны Юго-Восточной Азии	67	7485,3	501515,1
ИТОГО	-	-	1417440,68

По данным таблицы 3.8 выручка от расширения экспорта на азиатский рынок составит за 1 год 1417440,68 млн. руб.

В целях достижения эффективности работы шахты ПАО «Распадская» необходимо обновление и модернизация основных фондов. Добыча угля на шахте в данный момент осуществляется на части старого оборудования, что создает угрозу жизни шахтеров и замедляет производственный процесс. Приведем обоснование необходимости замены некоторых элементов горн шахтного оборудования. Как правило, он измеряется в компенсации ущерба от аварийных ситуаций, потерь человеческих ресурсов, затрат на восстановительные работы. Приведем статистику ущерба за исследуемый период, потраченных на восстановление и потери от аварийных ситуаций (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Динамика ущерба аварий на ПАО «Распадская» в результате работы на устаревшем оборудовании за 2022-2024 гг.

Показатели ущерба	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Восстановительные работы после поломки, тыс. руб.	1254	1327	1756
Затраты на ремонт оборудования, тыс. руб.	4876	3554	5467
Ущерб от простоя, тыс. руб.	15009	12544	13987
Материальная помощь пострадавшим шахтерам, тыс. руб.	5900	7564	8556
Выплаты шахтерам на реабилитацию и восстановление, тыс. руб.	345	766	389
Итого	27384	25755	30155

На рисунке 3.4 представим динамику ущерба и потерь, которые несет шахта в результате поломки горн шахтного оборудования.

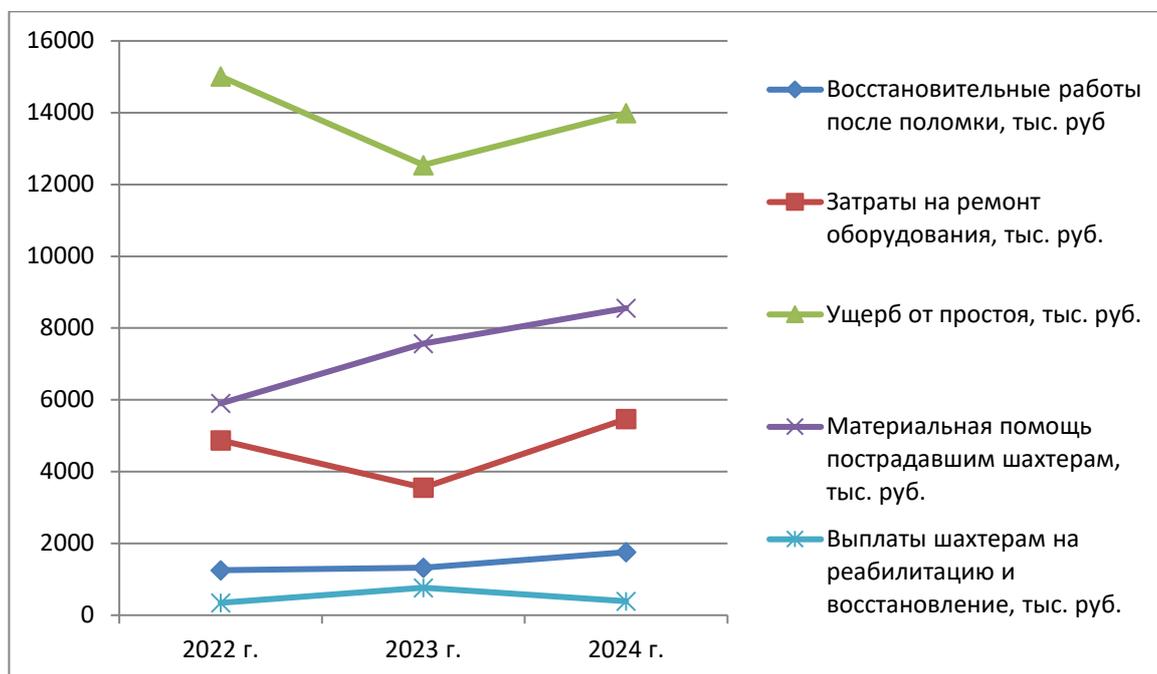


Рисунок 3.4 – Динамика ущерба на ПАО «Распадская» от поломки горн шахтного оборудования

На основании таблицы 3.9 и рисунка 3.4 можно заключить, что угольное предприятие несет весомые потери, которые в динамике ежегодно увеличиваются. Кроме того, создается риск увеличения ущерба, поломки оборудования, что создает также угрозу для жизни шахтерам. В этой связи, необходимо рассмотреть мероприятие по замене оборудования.

Предварительно приведем данные по оборудованию с износом, которое требует оперативной замены:

- 1 буровая установка, которая используется для бурения скважин в горных породах;
- 2 погрузочно-доставочные машины для работы внутри шахты;
- 3 конвейера для непрерывной транспортировки руды и других материалов на большие расстояния;

- 5 единиц вентиляционного оборудования, обеспечивающего приток свежего воздуха и удаление вредных газов из шахт.

Проведем расчет стоимости оборудования, подлежащего замене (таблица 3.10). Рассмотрим вариант импортозамещения и сравним затраты на обновление и модернизацию с учетом стоимости зарубежных аналогов. По результатам расчетов получим сумму инвестиций, необходимую для вложения.

Таблица 3.10 – Расчет стоимости оборудования (вариант импортозамещения и иностранных аналогов), руб.

Вид оборудования	Отечественный вариант	Европейский аналог	Китайский аналог
Буровая установка	1 365 320	2 726 980	1 767 640
Погрузочно-доставочная машина	11000000	20000000	4600000
Конвейер для непрерывной транспортировки руды	220000	540000	344000
Вентиляционное оборудование	804 317	2 686 954	1 660 646
Итого	13389637	25953934	8372286

Проводя мониторинг цен горно шахтного оборудования можно сделать вывод, о том, если проводить замену оборудования, работая с одним поставщиком, то однозначно выгоднее сотрудничать с китайскими импортерами. Однако, принимая во внимание тот факт, что оборудование требует обслуживания и замену запасных частей, лучшим вариантом будет, является отечественный аналог. В условиях санкций, покупая оборудование для шахты у отечественных производителей, происходит поддержка политики импортозамещения.

Проведем расчет объема инвестиций, необходимых для модернизации и обновления горно шахтного оборудования для ПАО «Распадская» (таблица 3.11).

Таблица 3.10 – Расчет объема инвестиций для модернизации и обновления горно шахтного оборудования для ПАО «Распадская»

Вид оборудования	Цена за единицу, руб.	Кол-во ед.	Стоимость оборудования руб.
Буровая установка	1 365 320	1	1 365 320
Погрузочно-доставочная машина	11000000	2	22000000
Конвейр для непрерывной транспортировки руды	220000	3	660000
Вентиляционное оборудование	804 317	5	4021585
Итого	-	-	28046905

Общая стоимость инвестиций составляет 28046905 руб.

Рассчитаем окупаемость вложений исходя их планируемая прибыли по формуле:

Срок окупаемости = Размер капитальных вложений / Планируемая прибыль за год

Размер капитальных вложений составляет 28046905 руб., планируема прибыль 910000000, при этом срок окупаемости проекта составит:

$$\text{Срок окупаемости} = 28046905 / 910000$$

Срок окупаемости проекта равен 3года, 4 месяца

При этом, одним из показателей экономической эффективности можно считать сокращение затрат на возмещение ущерба, который возникает в результате работы шахты на устаревшем и изношенном оборудовании в размере 30000000 рублей ежегодно.

Следящим направлением для повышения эффективности работы угольного предприятия ПАО «Распадская» можно предложить использование беспилотных летательных аппаратов, позволяющих проводить обследование в труднодоступных и опасных местах, так же получать данные, которые невозможно получить традиционными методами. Беспилотные летательные аппараты можно использовать для проверки состояния выработок и обнаружения потенциальных угроз. Кроме того, использование дронов может помочь именно при подземном способе добычи

и выработки для аварийных обследований после обвалов, поиска скрытых полостей и трещин, инспекции крепей и кровли.

Использование беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) в угольной промышленности – один из первых и самых ответственных этапов цифровизации отечественного производства. Новые технологии аэросъемочных работ заменят традиционные методы маркшейдерских съемок: с помощью тахеометров, теодолитов, нивелиров и спутниковых систем позиционирования GPS.

В практике инновационного развития угольной промышленности примеры использования беспилотников для работы в шахте. АО «Воркутауголь» в 2022 году провело испытание беспилотников для внедрения технологии получения геопривязанной 3D-модели. Цель эксперимента заключалась в том, чтобы отладить контроль добычи угля и объёмов выемки насыпи. Инвестиции в новые технологии обошлись компании в 9 миллионов рублей. При этом речь шла о приобретении не просто летательных аппаратов, но и необходимого для них дополнительного оборудования и программного обеспечения. АО «СУЭК-Кузбасс» создало флот из шести беспилотных летательных аппаратов различных модификаций для ведения горных работ. Общая сумма вложений в инвестпроект составила 9 миллионов рублей.

Предполагаемая общая сумма инвестиций на обновление оборудования и внедрение беспилотников может составить 37046905 руб. Для привлечения денежных средств на обновления оборудования и внедрение беспилотных летательных аппаратов угольному предприятию ПАО «Распадская» можно предложить сотрудничество с ПАО «Сбербанк» в рамках ESG-повестки по вопросам устойчивого развития и ответственного финансирования. Для этого ПАО «Распадская» должна стать участником программы ответственного инвестирования, что даст возможность получить инвестиции в желаемом размере. ПАО «Сбербанк» как конгломерат ESG-повестки, активно

продвигает проекты по «зеленой экономике», климатическую и экологическую повестку, вовлекает в нее предприятия, которые наносят урон окружающей среде, но активно их финансируют с условием аналогичного участия самого предприятия.

Проведем расчет экономической эффективности и минимизации риска от участия в повестке по устойчивому развитию и выполнения ESG-критериев ПАО «Распадская», которая производит выбросы и загрязнение атмосферы твёрдыми и газообразными вредными веществами. Для расчета приведем модельные данные. Представим исходные данные для расчета компании ПАО «Распадская» (таблица 3.11). Предположим, что внедрение ESG-мер, а именно переход на более экологические фильтровые установки, удерживающие выбросы в атмосферу окружающей среды, позволило компании сократить штрафные санкции от производства выбросов на 10%, затраты на возмещения ущерба от выбросов на 5%.

Таблица 3.11 – Исходные показатели ПАО «Распадская» в год

Показатели	Значение показателя до принятия ESG-повестки	Значение показателя после принятия ESG-повестки
Операционные расходы, млн. руб.	20,0	18,4
Затраты на штрафные санкции, млн. руб.	12,0	10,8,
Затраты на возмещение от выбросов, млн., руб.	8,0	7,6

Таким образом, общая экономия составила 1,6 млн. руб., сокращение операционных расходов до 18,4 млн. руб. Предположим, что угольная компания ПАО «Распадская» получила высокий ESG-рейтинг и выходит обновление оборудования и внедрение беспилотников, что приводит к притоку ответственных инвестиций 37046905 руб. Это стало возможным благодаря ESG-интеграции, сотрудничеству с заинтересованными сторонами.

По итогам налоговые льготы и субсидии компании за участие в ESG-повестке и повышение уровня благонадежности налогоплательщика способствовали получению субсидии в размере 5 млн. руб.

Таким образом, общий экономический эффект угольной компании ПАО «Распадская» за первый год работы в повестке устойчивого развития составил 42046905 руб. Данные расчеты показали экономическую эффективность инвестиций в соответствии с ESG-критериями.

Кроме того, угольная компания может войти в программу «СберСтрахования». Составим прогноз экономической эффективности финансового проекта ПАО «Сбербанк» - «СберСтрахования». Важным аспектом при реализации финансового проекта является учет экологических рисков, так как от них зависит выбор финансовых стратегий и решений. Например, страхование оборудования и беспилотников. В данном проекте основным является не только получение экономической выгоды, но и осознание экологической ответственности. Программа по страхованию за 2025 год составляет в объеме объема 86,4 млрд. руб. Основным критерием оценки эффективности программы страхования является коэффициент убыточности, который определяется по следующей формуле:

$$K_y = \text{Вп} : \text{П} \quad (1)$$

где, Вп - объем страховых выплат

П – сумма страховых премий

Для страховщика, чем ниже коэффициент убыточности, тем выше прибыльность программы страхования. Средняя страховая премия за год составила 1%, что составляет 864 млн. руб. В течение года можно получить выплаты на сумму 250 млн. руб. В таком случае коэффициент убыточности будет равен 28,9% ($K_y = 250 : 864$). Одним из важных показателей является коэффициент возмещения, который определяется по формуле:

$$K_v = \text{Св} : \text{У} \quad (2)$$

где, Св - сумма возмещения

У – размер ущерба.

Таким образом, участие в ESG-повестке позволит ПАО «Распадская» получить инвестиции в объеме, достаточном для реализации мероприятия по обновлению горно шахтного оборудования и получить возможность приобрести беспилотные летательный аппараты для внедрения в работу шахты, снизить сумму ущерба от работы на устаревшем оборудовании, сделать безопасным труд шахтеров и в целом повысить эффективность деятельности угольного предприятия.

Основной проблемой для угольной отрасли в данный момент является закрытие европейского направления экспорта угля. В условиях санкций увеличился простой угля на экспорт. В этой связи целесообразно предложить направления развития азиатского рынка экспорта угля. Для развития экспорта угля в азиатском направлении необходимо решать логистические проблемы, предоставлять меры государственной поддержки и реализовывать инфраструктурные проекты.

Приведем некоторые сложности, которые мешают экспорту угля в Азию:

1. Ограниченная пропускная способность железных дорог. Например, Восточный полигон перегружен, что приводит к затовариванию и невозможности отправить уголь в Китай напрямую.

2. Высокая стоимость доставки. Для поставок в Азию транспортное плечо длиннее, что увеличивает затраты на логистику.

3. Нехватка портовых мощностей. Крупнейший в России порт Восточный, через который идёт перевалка угля в страны Азии, работает на пределе мощностей.

Для решения этих проблем требуется модернизация железнодорожных сетей и портовых терминалов, а также поиск альтернативных маршрутов.

Для развития экспорта угля в азиатском направлении необходима реализация мер государственной поддержки. В мае 2025 года правительство РФ утвердило пакет мер поддержки угольной отрасли, который включает:

1. Отсрочку по уплате налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и страховых взносов для угольных компаний до 1 декабря 2025 года (с возможностью продления).

2. Адресные субсидии на компенсацию части логистических расходов при экспорте угля через дальние маршруты.

3. Скидку 12,8% на перевозку угля РЖД в южном и северо-западном направлениях для компаний из Сибири с 1 мая по 31 декабря 2025 года.

Цель мер — сохранить ключевые предприятия, рабочие места и экспортные потоки, прежде всего в Азии.

В настоящее время необходимо продолжить работу на следующими проектами:

1. Строительство Тихоокеанской железной дороги. Она соединит Эльгинский угольный разрез с морским терминалом рядом с посёлком Чумикан. Проект реализуется на частные инвестиции, планируется ввести дорогу в эксплуатацию в 2026 году.

2. Развитие транспортного коридора «Север-Юг». Он соединяет северо-западные порты России с Индией через Иран, но нехватка причалов и терминалов для перевалки угля увеличивает сроки доставки и стоимость транспортировки.

3. Использование Северного морского пути. Судоходный маршрут вдоль российского арктического побережья, но его применение ограничено из-за ледовых условий, и навигация возможна только в тёплое время года.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить эффективность деятельности ПАО «Распадская» и угольной отрасли в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование проведено на актуальную тему, а именно в условиях санкционной политики в отношении России падает конкурентоспособность угольной промышленности. Ограничения, которые возникают в экономике, создают риски для угольных предприятий. Благодаря мерам государственной поддержки и политике импортозамещения были созданы новые возможности для повышения уровня конкурентоспособности угольных предприятий.

Цель выпускной квалификационной работы достигнуто – проведено исследование проблем эффективности предприятия угольной промышленности в условиях санкционной политики.

В соответствии с поставленной целью были решены следующие задачи:

1. Изучены теоретические подходы к исследованию эффективности предприятий угольной промышленности.
2. Проведен анализ экономической деятельности предприятия угольной промышленности.
3. Проведена оценка актуальных проблем эффективности деятельности угольной отрасли и предприятий угольной промышленности.
4. Разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия угольной промышленности.

В процессе проведения исследования было выявлено, что существует аналогичное системное состояние предприятий угольной отрасли в России, которое в большей степени выражает последствия санкционной политики и большую зависимость угольной промышленности от внешних факторов, а именно:

1. Снижение инвестиций в угольную отрасль;
2. Отсутствие льготного кредитования;
3. Разрыв логистических цепочек поставки угля на экспорт;

4. Большая зависимость от импортных запчастей и комплектующих горно-шахтного оборудования;

5. Низкий уровень модернизации и обновления оборудования на угольных предприятиях.

В связи со сложившейся ситуацией в мире и массовым отказом зарубежных заводов-изготовителей от поставки основного технологического оборудования, а также запасных частей, узлов и агрегатов для основного технологического оборудования (производители горно-шахтного оборудования для российских угольных предприятий стал актуальным вопрос импортозамещения. Доля импортного горно-шахтного, обогатительного, транспортного оборудования и техники в компании составляет более 90%. В настоящее время ПАО «Распадская» прорабатывает вопрос о планомерном замещении на аналогичное оборудование, производимое в Китае.

В рамках скорейшей адаптации предприятий к новым условиям и решения вопроса планомерного замещения горно-шахтного оборудования из недружественных стран, а также осуществления сервисного обслуживания сформированы предложения:

— увеличение пропускной способности пограничного перехода Маньчжурия – Забайкальск, что позволит сократить сроки поставки оборудования из дружественных стран проработка возможности закупки оригинальных запчастей у производителей из дружественных стран на уровне правительств. Часть комплектующих к европейскому и американскому оборудованию производится в КНР;

— проработка возможности привлечения специалистов из дружественных стран для проведения консультаций по сервисному обслуживанию оборудования.

Исследование проведено на базе материалов угольной компании ПАО «Распадская», которая осуществляет деятельность на рынке угольной

промышленности. Проведенный анализ финансового состояния показал следующие результаты.

В процессе анализа бухгалтерской финансовой отчетности был проведен вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Формы отчетности составлены в агрегированном виде. Удельный вес внеоборотных активов снижается за анализируемый период, а удельный вес оборотных активов растет. В данной статье бухгалтерского баланса отражается дебиторская задолженность. Высокий уровень дебиторской задолженности говорит о неплатежеспособности партнеров, а также о некачественной работе предприятия с контрагентами.

Кредиторская задолженность растет и составляет большую долю в пассиве баланса. Рост кредиторской задолженности обусловлен задержкой выплат поставщикам за запасные части, автомасла, капитальный ремонт автотранспорта.

Валюта баланса предприятия увеличивается на протяжении всего периода. За 2023 год внеоборотные активы снизились на 15,5%, что говорит о сокращении деятельности ПАО «Распадская», однако в 2024 году можно наблюдать рост на 20,1%, что могло свидетельствовать о расширении деятельности и росте экономического потенциала компании. Рост оборотных активов в виде запасов запасных частей, обусловлен частым ремонтом изношенного автотранспорта, закупкой запасных частей импортного производства «впрок» в связи с введением экономических санкций.

Увеличение выручки связано как с увеличением объемов оказываемых услуг, так и вследствие увеличения цен на грузоперевозки. В любом случае, это означает, что услуги ПАО «Распадская» пользуются спросом. Чистая прибыль компании сократилась в 2023 году к уровню 2022 года на 2,7%, а в 2024 году к уровню 2023 года рост чистой прибыли составил 2,7%.

Бухгалтерский баланс ПАО «Распадская» с нормальной допустимой ликвидностью за период 2022-2024 годы. Анализ ликвидности и платежеспособности баланса показал, что из-за недостаточного поступления средств у компании в будущем могут возникать сложности при оплате обязательств на временном интервале от 3 до 6 месяцев, быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами. По уровню ликвидности и платежеспособности компания ПАО «Распадская» находится в зоне допустимого риска.

Результаты анализа финансового состояния свидетельствуют о том, что все обязательства организации не могут быть покрыты его собственным капиталом, объем общего финансирования в ПАО «Распадская» сформировано за счет заемных средств, уровень заемных средств увеличился, значительная часть собственного капитала организации сосредоточена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными, оборотные активы могут быть покрыты за счет собственных оборотных источников в среднем на 25%, что достаточность у ПАО «Распадская» собственных средств для финансирования текущей деятельности снижается.

Таким образом, анализ финансового состояния показал, что есть проблемы в финансово-хозяйственной деятельности компании, которые находятся в допустимой зоне риска, но требующие постоянного мониторинга и контроля. Среди них можно выделить: управление дебиторской задолженностью, сокращение себестоимости услуг, увеличение объема выручки.

В этой связи можно предложить направления для повышения эффективности деятельности угольной компании:

1. Управление дебиторской задолженностью путем предоставления скидок и отсрочек платежа, что позволит сократить в 7 раз снизит период погашения дебиторской задолженности;

2. Продажа запчастей в результате выбытия изношенных автомобилей марки IVECO, что позволит получить дополнительный доход в размере 5634 тыс. руб.;

3. Расширение экспорта угля в азиатском направлении:

1. Китай.

2. Индия.

3. Южная Корея.

4. Страны Юго-Восточной Азии (Индонезия, Вьетнам, Филиппины).

Расширение экспорта в сторону Азии позволит получить дополнительную прибыль в размере 1417440,68 млн. руб.

3. Провести модернизацию и замену горно шахтного оборудования. Данное мероприятие позволит сократить ущерб на возмещение ущерба от работы на изношенном устаревшем оборудовании, при этом размер экономии составит 30000000, инвестиции для замены оборудования составят 28046905, срок окупаемости проекта составит 3 года и 4 месяца.

4. Внедрить в работу угольного предприятия беспилотные летательные объекты для снижения рисков от ущерба появления трещин, обвалов и т.д. Инвестиционная составляющая на внедрение БПЛ составит 9 млн. руб. Для получения необходимых инвестиций необходимо войти в сотрудничество с ПАО «Сбербанк» по вопросу реализации ESG-повестки.

Таким образом, предложенные мероприятия для ПАО «Распадская» позволят повысить уровень платежеспособности, финансовых результатов и улучшить финансовое состояние компании в целом, сохранить стабильность бизнеса на рынке угольной промышленности и тем самым повысить эффективность ее деятельности.

