

*Иваненко Илона Анатольевна,  
профессор, доктор педагогических наук, доцент, кафедра  
экономической теории и анализа, Стерлитамакский филиал Уфимского  
университета науки и технологий г. Стерлитамак*

*Бессилина Ольга Владимировна,  
студент магистр, Стерлитамакский филиал Уфимского  
университета науки и технологий г. Стерлитамак*

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АО «БАШВТОРМЕТ»**

*Аннотация. Статья посвящена анализу финансового состояния АО «Башвортмет», созданного в 1931 году, основным видом деятельности которого является обработка лома и отходов черных металлов. Компания также занимается оптовой торговлей отходами и ломом черных металлов. В статье приводится оценка финансового состояния АО «Башвортмет», рассматриваются колебания в показателях деловой активности предприятия. Дается оценка причин наиболее значимых экономических изменений.*

*Ключевые слова: коэффициент оборачиваемости, финансовое состояние, выручка, себестоимость, срок оборота дебиторской задолженности, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала.*

### **ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF BASHVTORMET JSC**

*Summary. The article is devoted to the analysis of the financial condition of Bashvtormet JSC, established in 1931, whose main activity is the processing of scrap and waste of ferrous metals. The company is also engaged in wholesale trade of waste and scrap of ferrous metals. The article provides an assessment of the*

*financial condition of Bashvtormet JSC, examines fluctuations in the indicators of business activity of the enterprise. An assessment of the causes of the most significant economic changes is given.*

**Keywords:** *turnover ratio, financial condition, revenue, cost, turnover period of accounts receivable, return on sales, return on equity.*

Акционерное общество «Башвртормет» было основано в 1931 году и на протяжении своего долгого существования зарекомендовало себя как один из ведущих игроков на рынке переработки и утилизации металлов в России.

Анализ динамики основных технико-экономических показателей АО «Башвртормет» показал, что выручка компании выросла в 2021г. относительно показателей 2020г. на 2 765 280 тыс. руб и составила 5 437 600 тыс. руб., в 2022г. выручка снизилась на сумму 2 468 710 тыс. руб. и составила 2 968 280 тыс. руб. Резкий рост выручки в 2021г. может быть обусловлен дотационными вливаниями государства в реальный сектор экономики 2020г. в результате регуляторных мер в ситуации пандемии.

Себестоимость продаж поддерживает динамику изменений, отраженных в выручке. Показатель себестоимости вырос в 2021г. относительно 2020г. на 2 617 860 тыс. руб и составил 5 155 010 тыс. руб. В 2022г. показатель себестоимости продаж снизился до 2 993 440 тыс. руб.

Компания имеет ряд сильных сторон, включая значительный рост выручки в 2021г. Это может говорить о том, что предприятие обладает способностью привлекать клиентов и увеличивать объемы продаж своей продукции или услуг.

Кроме того, в прошлом высокие показатели рентабельности продукции и продаж свидетельствуют о способности компании генерировать прибыли.

Также важно отметить, что управление коммерческими и управленческими расходами также было эффективным, что указывает на позитивное управление расходами.

Однако, в 2022г. выручка и рентабельность компании существенно снизились, что является маркером возможных внутренних и внешних проблем, требующих детального анализа и проработки. Данные обстоятельства могут свидетельствовать о наличии трудностей в нескольких ключевых областях, которые в совокупности влияют на финансовое состояние компании.

На основе данных таблицы «Анализ показателей деловой активности предприятия» можно оценить деловую активность предприятия.

Таблица «Анализ показателей деловой активности предприятия»

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Дабс.	
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.
Коэффициент оборачиваемости активов, об.	5,66	10,10	5,32	4,44	-4,78
Средний срок оборота активов, дн.	64	36	69	-28,32	32,44
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	9,09	14,64	8,02	5,54	-6,62
Средний срок оборота оборотных средств, дн.	40	25	46	-15,20	20,60
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	14,93	24,88	13,61	9,95	-11,26
Средний срок оборота запасов, дн.	24	15	27	-9,78	12,14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	34,71	56,14	29,02	21,42	-27,11
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	11	7	13	-4,01	6,07

Прежде всего, значительное снижение выручки может указывать на ослабление потребительского спроса на продукцию или услуги компании. Это может быть вызвано изменениями в конъюнктуре рынка, такими как снижение

покупательской способности, изменение предпочтений потребителей или появление новых экономических факторов, таких как инфляция или экономический спад. Недостаточная адаптивность компании к новым рыночным условиям также может способствовать снижению спроса.

К тому же, снижение рентабельности может отражать недостаточную эффективность производственных процессов. Это может быть связано с устаревшими технологиями, высокими затратами на производство или недостаточно оптимизированными операциями. Неэффективное управление производственными мощностями, а также возможные сбои в цепочках поставок могут приводить к увеличению дополнительной нагрузки на производственный процесс, что, в свою очередь, сказывается на общей рентабельности.

Также, падение выручки и рентабельности может служить индикатором проблем с конкурентоспособностью компании. Увеличение числа конкурентов, выходящих на рынок с более привлекательными предложениями, или недоступные по цене альтернативы могут подрывать позиции компании и ограничивать ее долю на рынке. Недостаточная инвестиционная активность в исследования и разработки, а также отсутствие инновационной продукции могут стать причиной утраты конкурентных преимуществ.

Дополнительно, снижение рентабельности также может указывать на неэффективное управление затратами и производственными расходами. В случае, если компания не контролирует уровень своих затрат или не адаптирует свою стратегию к изменяющимся условиям, это может привести к избытку производственных расходов, что в свою очередь снижает общую прибыльность и приводит к ухудшению финансовых показателей.

Снижение показателей чистой прибыли в 2022г. могут быть связаны с различными факторами, такими как изменения в спросе, конкурентная среда, а также внутренние проблемы с управлением. Необходимо провести дополнительный анализ финансовых данных компании для выявления

конкретных причин таких колебаний и разработать стратегии для устранения финансовых проблем.

«Для анализа сильных и слабых сторон организации руководство предприятия должно оценить: обладает ли фирма силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы. Метод, который используется для диагностики внутренних проблем, называют управленческим обследованием. Данный метод основан на комплексном исследовании различных функциональных зон организации. Для целей стратегического планирования в обследование рекомендуется включить шесть функциональных зон: маркетинг; финансы (бухгалтерский учет); производство; персонал; организационную культуру; имидж организации.» [6, С. 11]

В 2022г. компания столкнулась с ухудшением эффективности оборачиваемости своих активов и оборотных средств. Это проявилось в снижении коэффициентов оборачиваемости активов, оборотных средств, запасов и дебиторской задолженности, а также увеличении среднего срока оборота этих показателей. Эти изменения указывают на то, что компания более медленно преобразует свои активы и оборотные средства в денежные средства, что может негативно повлиять на её ликвидность и финансовое положение. Это означает, что компания эффективно продавала свою продукцию, минимизируя время хранения готовых товаров на складах. Быстрый оборот запасов, скорее всего, способствовал оптимизации затрат на хранение, предотвращению порчи или устаревания продукции, а также обеспечивал своевременное удовлетворение спроса со стороны клиентов.

Однако увеличение срока оборота запасов до 27 дней в 2022 году вызывает серьезные опасения. Рост этого показателя может указывать на несколько негативных факторов, требующих детального анализа. Возможные причины этого ухудшения могут включать в себя проблемы с управлением запасами, снижение спроса на продукцию компании или проблемы с платежеспособностью клиентов.

Анализ показателей коммерческих и управленческих расходов компании в 2022 году выявил значительные колебания, что вызывает обоснованные опасения по поводу эффективности управления затратами и финансовой устойчивости организации. Такие колебания могут свидетельствовать о наличии хронических проблем в управлении, которые требуют глубокого анализа и последующей коррекции.

В частности, колебания в коммерческих расходах могут отражать нестабильность в направлениях, связанных с сбытом, маркетингом и поддержкой клиентских отношений. Эти расходы напрямую связаны с активностью компании на рынке, охватывающей такие аспекты, как расходы на рекламу, продвижение товаров, а также затраты на обслуживание клиентов. Непредсказуемость данных расходов может свидетельствовать о неэффективных стратегиях маркетинга, недостаток аналитики в принятии решений о целесообразности вложений или невыполнении установленных ценовых стратегий. Кроме того, такая ситуация может быть также следствием изменяющейся конкурентной среды, когда компания вынуждена увеличивать затраты на маркетинговые акции для поддержания своей доли на рынке, но без гарантии позитивного результата.

Дополнительно колебания в управленческих расходах указывают на возможные недостатки в использовании ресурсов на уровне управления. Эти расходы включают затраты на административное управление, оплату труда менеджмента и другие эксплуатационные затраты, которые должны оставаться на стабильном уровне в условиях нормального функционирования компании. Значительные флуктуации в данной области могут свидетельствовать о проблемах в управлении такими факторами, как планирование бюджета, распределение ресурсов, а также контроль за затратами. Это может подразумевать отсутствие четкой системы мониторинга и анализа, что создает риск неконтролируемого роста управленческих расходов и, как следствие, может негативно сказаться на общей рентабельности компании.

Низкая рентабельность собственного капитала в 2022г. (-326,48%) свидетельствует о серьезных финансовых проблемах предприятия. Это говорит о том, что компания не только не приносит прибыли, но и может негативно влиять на инвесторов и акционеров, привлекая их к серьезным рискам. Такие колебания могут быть связаны с недостаточной эффективностью использования ресурсов, увеличением затрат, низкой конкурентоспособностью продукции, проблемами в управлении, изменениями в рыночной среде и другими факторами.

Повышение коэффициента финансового левериджа, отражающего долю заемного капитала в общей структуре капитала компании, свидетельствует о возрастании степени финансового риска, связанного с использованием заемных средств. Увеличение коэффициента финансового левериджа отражает большую зависимость предприятия от внешнего финансирования. Это влечет за собой рост фиксированных платежей по обслуживанию долга (проценты, погашение основного долга), что снижает финансовую гибкость компании. В условиях экономического спада или снижения операционной прибыли, способность компании своевременно исполнять свои обязательства перед кредиторами существенно уменьшается, повышая вероятность финансового стресса и даже банкротства. Этот эффект усиливается с учетом концепции финансового рычага (leverage): увеличение доли заемного капитала приводит к нелинейному росту прибыли на собственный капитал (ROE) при благоприятной конъюнктуре рынка, но одновременно экспоненциально увеличивает вероятность потерь и снижения ROE в случае неблагоприятных обстоятельств.

К тому же, высокий коэффициент финансового левериджа может говорить о сложностях с доступом к собственному капиталу. Если предприятие испытывает трудности с привлечением инвестиций от акционеров (например, из-за низкой рыночной оценки, отсутствия доверия инвесторов или ограниченных возможностей расширения капитала), она может быть вынуждена увеличивать заемное финансирование для реализации

инвестиционных проектов или покрытия операционных расходов. Это, в свою очередь, усиливает зависимость от внешних кредиторов и увеличивает уязвимость перед изменениями процентных ставок. Изменение макроэкономической ситуации, например, повышение ключевой ставки центрального банка, может резко увеличить бремя обслуживания долга, сжав финансовые ресурсы компании и ограничивая её потенциал роста.

Сокращение времени, необходимого для взыскания долгов в 2021 году, оказало положительное воздействие на ликвидность компании, что способствовало улучшению ее финансового состояния и обеспечивало возможности для дальнейших инвестиций и развития. Это сокращение времени, по всей видимости, свидетельствовало о том, что клиентская база была более платежеспособной и имела лучшие финансовые показатели, что позволяло бизнесу уверенно управлять своими активами в условиях высокой неопределенности.

Однако в 2022 году ситуация изменилась: наблюдается увеличение среднего срока взыскания долгов до 13 дней. Это увеличение может указывать на возникшие проблемы с платежеспособностью клиентов, что требует особого внимания со стороны компании. Увеличение сроков взыскания долгов может привести к снижению ликвидности и ухудшению финансовых показателей, что потенциально угрожает долгосрочной устойчивости бизнеса.

В связи с этими вызовами, компании необходимо переработать свою стратегию в области управления затратами. Это подразумевает не только поиск возможностей для сокращения издержек, но и более эффективное распределение ресурсов, что позволит более гибко реагировать на изменения в рыночной среде. Также стоит обратить внимание на инновационные подходы к маркетингу и управлению продукцией: адаптация предложений к изменяющимся потребительским предпочтениям может помочь улучшить продажи и сократить сроки платежей.

«Другими словами, чтобы оценить конкурентоспособность своего предприятия, менеджеры должны знать, насколько эффективно используют

свои ресурсы конкуренты, какова их себестоимость, рентабельность, фондоемкость, фондовооруженность, насколько прогрессивное они используют оборудование, их затраты на обновление и продвижение продукции и т.д.» [4, С. 108.]

Не менее важным шагом станет проведение глубокого анализа текущих изменений в рыночной среде и в потребительском спросе. Понимание новых трендов и факторов, влияющих на поведение клиентов, позволит компании максимально эффективно адаптироваться к условиям, в которых она работает. Интеграция этих процессов в общую стратегию предприятия станет ключевым фактором для преодоления текущих трудностей и достижения устойчивого роста в будущем.

#### **Список литературы:**

1. Горбатенко, В.В. Устойчивость, как концепция развития предприятий / В.В. Горбатенко // бизнес-образование в экономике знаний. — 2017. — № 3.
2. Горлов, В. В. Управление потенциалом предприятия в условиях кризиса : монография / В. В. Горлов, Е. Ю. Кузьмина, И. В. Соклакова. — Москва : Дашков и К, 2020.
3. Долганова, Я. А. Совершенствование способов оценки и прогнозирования экономической безопасности региона: монография / Я. А. Долганова, М. Н. Руденко. — Москва: Первое экономическое издательство, 2021.
4. Иващенко, Н. С. Особенности развития предприятия в инновационной экономике: монография / Н. С. Иващенко, А. В. Зайцева. — Москва: Креативная экономика, 2011.
5. Макарова, В. И. Создание, реализация и развитие механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности: монография / В. И. Макарова, В. А. Остроухова. — Тольятти: ПВГУС, 2013.

6. Суворова. А. В. Методология научно-практической деятельности : учебное пособие / А. В. Суворова. — Улан-Удэ : Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова, 2022. — 112 с.