

*Н.А. Гендрина*

*Институт финансов, экономики и управления*

*Тольяттинский государственный университет*

*Россия, г. Тольятти*

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АНАЛИЗА  
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Аннотация: в статье рассматриваются мероприятия по совершенствованию анализа финансовых результатов предприятий газовой промышленности.*

*Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, рентабельность.*

*N. A. Gendrina*

*Institute of Finance, Economics and Management*

*Togliatti State University*

*Russia, Tolyatti*

**MEASURES TO IMPROVE THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL  
RESULTS OF THE GAS INDUSTRY**

*Abstract: the article discusses measures to improve the analysis of the financial results of gas industry enterprises.*

*Key words: financial results, profit, profitability.*

Для успешного управления деятельностью организации необходима качественная информация о ее финансовых результатах, аналитическую

часть которой составляют показатели рентабельности. Каждая компания раскрывает для заинтересованных пользователей в составе пояснений к корпоративной и финансовой отчетности некоторый варьируемый по объему информационной наполняемости перечень финансовых и нефинансовых индикаторов. В определенных обстоятельствах, например, в рамках составления кредитной заявки, необходимой инвестору (кредитной организации и т.п.) для принятия решения о предоставлении (или отказе в предоставлении) финансового ресурса, результаты такой аналитической работы могут формироваться и в виде локальных аналитических обзоров.

К числу наиболее востребованных финансовых характеристик бизнеса относится рентабельность, описываемая целым набором относительных процентных показателей (рентабельность капитала, активов, продаж, производства и т.п.), ориентированных на интересы собственников (акционеров, участников), руководителей и менеджеров организации, кредиторов, инвесторов и т.д. Деловую активность предприятия отражают также показатели ресурсоотдачи, т.е. комплекс коэффициентов, формируемых как отношение совокупных доходов или доходов от обычных видов деятельности (выручки от продаж) к величине ресурса (материального, трудового, финансового и т.д.) или к затратам, связанным с использованием ресурса (материальные затраты, расходы на оплату труда, управленческие, коммерческие, финансовые и т.д.) [2].

Для каждого предприятия характерны определенные, обусловленные принадлежностью к той или иной отрасли, спецификой бизнеса, стадией жизненного цикла и т. д. уровни ресурсоотдачи. При этом их рост оказывает непосредственное положительное влияние на рентабельность деятельности предприятия, поскольку этот процесс напрямую влияет на увеличение прибыли при условии определенного сдерживания роста расходов, а точнее,— при недопущении опережающего темпа роста расходов над темпом роста доходов.

Различным субъектам бизнес-отношений необходима специфическая адресная информация относительно рентабельности и деловой активности. Так, кредиторов интересует в первую очередь платежеспособность предприятия-заемщика, руководителей предприятия — рентабельность и оборачиваемость активов, менеджеров по продажам — скорость (оборотность) продаж товаров (произведенной продукции), финансовых менеджеров — своевременность и полнота погашения клиентской дебиторской задолженности. Главным субъектам бизнес-отношений — собственникам предприятий, не принимающим непосредственного участия в управлении операционной деятельностью, в наибольшей степени важна информация о дивидендной доходности акции (доли участия в прибылях), а также об уровне и динамике индикатора рентабельности собственного капитала. Значения приведенных оценочных показателей варьируются в зависимости от полученных за отчетный период финансовых результатов (чистой прибыли), которые в свою очередь подвержены воздействию отраслевых и рыночных трендов, влиянию макроэкономических, политических и социальных факторов окружающей среды.

Методологический системный подход к рассмотрению агрегированных показателей в финансовом анализе деятельности компаний был представлен в зарубежных публикациях еще в первой половине прошлого века благодаря ставшей к этому времени довольно известной среди экономистов методике многофакторного моделирования, основу которой заложила предложенная специалистами компании «Дюпон» (The DuPont-System of Analysis) древовидная структура детализации рентабельности собственного капитала ROE (коэффициент рентабельности собственного капитала ROE (Return on Equity) отражает отношение чистой прибыли компании к ее собственному капиталу, выражается в процентах и позволяет инвесторам оценить, насколько эффективно компания использует свой капитал) и разложение ее на три фактора — рентабельность операционной деятельности, оборачиваемость совокупных активов и финансовый рычаг [5].

Рассматривая структуру ROE, следует отметить, что традиционный алгоритм его расчета (отношение чистой прибыли к капиталу) [3, с. 496] не является адекватным для понимания реального уровня эффективности средств собственников (акционеров), обеспечивающих финансирование определенной части активов организации. Если сравнивать этот алгоритм с простейшим расчетом уровня рентабельности любой инвестиции, то не вызывает сомнения, что ROE определяется как процентное отношение планируемой (или уже полученной) прибыли к величине начальной инвестиции, под которой подразумевается депозитный вклад, вложение средств в инвестиционный проект и т.п. При этом сумма прибыли в расчете рентабельности любого инвестиционного вложения не присоединяется к величине самой инвестиции.

При проведении анализа по данным финансовой отчетности измерение величины собственного капитала (как инвестиционного вложения в бизнес, принадлежащий собственникам компании) при расчете уровня его рентабельности производится несколько иначе. Традиционно рентабельность собственного капитала — это отношение чистой прибыли отчетного периода к величине собственного капитала за этот период. Чаще всего для этой цели используется среднегодовая балансовая величина собственного капитала (величина итога 3-го раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы», увеличенная на сумму показателя «Доходы будущих периодов», отражаемого в разделе 5 «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса), рассчитываемая как средняя арифметическая величина балансовых показателей на две последовательные отчетные даты либо как средняя хронологическая величина собственного капитала, если есть возможность воспользоваться более короткими отчетными периодами (кварталы, месяцы).

При этом сумма чистой прибыли (или убытка) отчетного года, относительно которой рассчитывается рентабельность собственного капитала, уже включена в сумму нераспределённой прибыли, которая отражается в составе раздела 3 «Капитал и резервы» по строке

«Нераспределенная прибыль» на отчетную дату, поскольку это обусловлено правилами проведения так называемой «реформации бухгалтерского баланса» в соответствии с заключительной бухгалтерской записью отчетного периода, когда сумма сальдо по счету 99 «Прибыли и убытки» переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, уровень рентабельности капитала за отчетный год искажается в сторону уменьшения: как при получении чистой прибыли, так и чистого убытка. Совсем парадоксальная ситуация складывается, когда итогом отчетного года является убыток, и балансовая величина собственного капитала также отрицательна, что практически всегда является следствием накопленных непокрытых убытков, превышающих сумму всех других положительных элементов собственного капитала, включая уставный. В этом случае рентабельность оказывается со знаком плюс.

Подтверждением уникальной ценности коэффициента рентабельности для оценки эффективности капитала, но и серьезной опасности искажения ее значения является мнение зарубежного классика финансового анализа А.Л. Бернштейна: «Коэффициенты следует интерпретировать с большой осторожностью, так как факторы, воздействующее на числитель, могут коррелировать с факторами, воздействующими на знаменатель» [3].

На наш взгляд, целесообразным является такой алгоритм расчета рентабельности собственного капитала, в котором из знаменателя (балансовой величины собственного капитала) изымается чистая прибыль, полученная в отчетном периоде (за который производится расчет). Аргументом в пользу данного уточнения является также тот факт, что чистая прибыль, полученная за отчетный год, в течение этого отчетного года не являлась элементом собственного капитала, а была присоединена к нему только 31 декабря в результате реформации бухгалтерского баланса. Предложенное уточнение алгоритма расчета рентабельности собственного капитала позволит получить реальное значение его уровня, что необходимо стейкхолдерам для адекватного понимания выгод от инвестиций в

деятельность того или иного экономического субъекта предпринимательства, для сопоставления его значения с альтернативной выгодностью вложений капитала в другие объекты, а также с доходностью инвестиционных вложений на безрисковой основе (государственные краткосрочные ценные бумаги, депозитные вклады и т.п.).

Величина того или иного уровня рентабельности собственного капитала зачастую требует объективной оценки повлиявших на него факторов и обоснованных аргументов сложившейся ситуации.

Одним из наиболее распространенных приемов, который может обеспечить решение этой задачи, является факторный анализ [4].

Для проведения непосредственных расчетов воздействия факторов необходимо описать оцениваемый показатель рентабельности с помощью модели, простейшей из которых, но от этого не менее информативной, является система «Дюпон». Предложенное в ней использование нескольких элементарных арифметических действий и создание трёхфакторной модели рентабельности для оценки воздействия нескольких драйверов на динамику ее уровня в ретроспективном плане может использоваться и для целей ее прогнозирования с помощью бюджетных значений элементов этой модели. Следует отметить, что развитие методологического подхода, положенного в основу моделирования по системе «Дюпон», представлено многими авторами и в работах в области финансового анализа. Они предложили использовать аналогичную технику моделирования для показателя рентабельности операционной деятельности ROS (коэффициент рентабельности продаж ROS (Return on Sales) отражает отношение чистой прибыли компании к ее выручке, выражается в процентах и позволяет инвесторам оценить, какую долю прибыли получает компания на каждый вырученный ей рубль) [1].

С точки зрения практического использования модели рентабельности капитала можно привести пример трансформации ROE с целью получения

трехфакторной модели смешанного типа с использованием приемов удлинения, сокращения и расширения исходной двухфакторной модели:

$$ROE = \frac{NP}{E} = (1 + K_{FL}) \times L_{TA} \times ROS \quad (8)$$

или

$$y = (1 + x_1) \times x_2 \times x_3$$

где ROE (Return on Equity,  $y$ ) — рентабельность собственного капитала;

KFL (financial leverage,  $x_1$ ) — финансовый рычаг (коэффициент);

LTA (turnover of total assets,  $x_2$ ) — оборачиваемость совокупных активов (коэффициент);

ROS (Return on sales,  $x_3$ ) — рентабельность продаж (по чистой прибыли), %.

Как видно из модели (8), на рентабельность капитала оказывают непосредственное прямое воздействие три важнейших фактора — финансовый рычаг, оборачиваемость активов и рентабельность продаж, что подтверждается и простейшей математической логикой, и финансово-экономическими связями между факторами ( $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$ ) и результативным показателем ( $y$ ).

Вместе с тем стоит отметить, что использованный в классической трансформации показатель выручки от продаж может существенно исказить результаты расчетов влияния на рентабельность собственного капитала факторов оборачиваемости совокупных активов и рентабельности продаж. Поскольку изначально рентабельность собственного капитала рассчитывается по чистой прибыли, то для ее моделирования уместнее использовать вместо выручки от продаж показатель совокупных доходов, включая финансовые результаты от прочих доходов и расходов, в том числе расход по налогу на прибыль. Это уместнее и для расчета показателя рентабельности продаж (в этом случае его следует назвать рентабельностью

совокупных доходов), и для расчета оборачиваемости совокупных активов, так как последние генерируют не только выручку от продаж, но и прочие доходы. Тогда уточненная трехфакторная модель рентабельности собственного капитала примет следующий вид:

$$ROE = \frac{NP}{E} = (1 + K_{FL}) \times L_{TA} \times ROTI \quad (9)$$

или

$$y = (1 + x_1) \times x_2 \times x_3$$

где ROTI (profitability of total income,  $x_3$ ) — рентабельность совокупных доходов (по чистой прибыли), %.

Рассматривая факторы, включенные в вышеприведенные модели (8), (9), следует отметить, что они имеют характер производных показателей, связанных с воздействием показателей-драйверов следующего, более глубокого порядка. Для управленческих целей необходима их детализация, обязательное рассмотрение в исследовании влияния конкретных факторов: оборачиваемости каждого элемента активов, прибыльности каждого элемента расходов и т.д.

Предлагаем методический подход к формированию углублённой многофакторной модели (10), который путем адаптации под конкретные управленческие цели при наличии соответствующей информационной базы может послужить практическим алгоритмом не только для расчета и оценки влияния на рентабельность уже свершившихся фактов хозяйственной деятельности, но и для получения прогнозных характеристик воздействия факторов в предстоящем бюджетном периоде.

$$ROE = \frac{NP}{E} = (1 + K_{FL}) \times L_{TA} \times [1 - (K_{c1} + K_{c2} + \dots + K_{cn})] \times 100 \quad (10)$$

или

$$y = (1 + x_1) \times x_2 \times [1 - (x_3 + x_4 + \dots + x_n)] \times 100$$

где KFL (financial leverage,  $x_1$ ) — финансовый рычаг (коэффициент);



LTA (turnover of total assets,  $x_2$ ) — оборачиваемость совокупных активов (коэффициент);

КС ( $x_3$ ) — 1-й коэффициент расходоемкости;

К 1 ( $x$ ) — 2-й коэффициент расходоемкости;

КС2 ( $x_4$ ) —  $n$ -й коэффициент расходоемкости.

Основываясь на общем подходе к созданию многофакторных моделей, использование которых необходимо для получения измеримой информации о воздействии различных показателей на те или иные оцениваемые результативные показатели, можно модифицировать его для решения практически любой аналитической многофакторной задачи. Так, одним из важнейших индикаторов деловой активности компании является продолжительность операционного цикла, сокращение которого зависит от времени нахождения средств в каждом конкретном виде (элементе) сырья, готовой продукции, товаров, задолженности конкретного дебитора и т.д. Для своевременного и адекватного реагирования на замедление скорости оборота руководству компании необходимо видение конкретных причин «застаивания» средств.

Еще одной весьма распространённой группой показателей деловой активности являются коэффициенты отдачи основных средств, к числу которых многие авторы традиционно относят коэффициенты фондоотдачи основных средств, фондоотдачи активной части основных средств, рентабельности основных средств, фондорентабельности и т.п. Как правило, эти показатели рассчитываются как отношение выручки от продаж (реже — себестоимости готовой продукции) или прибыли от продаж (операционной прибыли) к средней балансовой величине основных средств [2].

Во-первых, следует отметить, что для анализа ресурсоотдачи термин «фонды» не является корректным, поскольку фонды — это финансовые резервы (пассивы), образуемые, как правило, путем перераспределения чистой прибыли, за счет которых формируют те или иные активы, а в данном

случае имеются в виду источники формирования основных средств. Как известно, точно определить, за счет каких пассивов в процессе жизнедеятельности компании производится финансирование конкретных объектов активов, не представляется возможным. Исключение составляет ситуация, когда к балансовому счету 84 («Нераспределенная прибыль») открываются субсчета, которые могут быть предназначены для формирования различных фондов на основании решения акционеров о распределении чистой прибыли отчетного года, в том числе для финансирования приобретения, возведения, реконструкции объектов основных средств, а также для учета использования этих фондов, в результате чего по мере вложения денежных средств в тот или иной объект основных средств изначально сформированный фонд, если он использован полностью, как правило, обнуляется. По завершении этого процесса профинансированный за счет фонда объект основных средств принимается к учету, начинается его эксплуатация и начисление амортизации. До этого момента доходы от такого инвестирования средств компания не получает, их генерирование начинается только после ввода объекта в эксплуатацию, следовательно, в отсутствие фонда никакой отдачи от него быть не может. Отсюда следует, что называть соотношение выручки от продаж (или величины произведенной продукции) коэффициентом фондоотдачи основных средств некорректно.

Во-вторых, приведенные выше показатели фондоотдачи и рентабельности основных средств не имеют практически никакого смыслового содержания, что объясняется следующим образом. Если в качестве числителя при расчете коэффициента фондоотдачи основных средств используется выручка за отчетный период, а знаменателя — остаточная (средняя за период балансовая) величина инвестиции, которая еще не возмещена содержащимися в ней экономическими выгодами, то такой алгоритм расчета является механическим соединением ретроспективного результата (уже полученной за отчетный период выручки и, соответственно,

частичного возмещения понесенных ранее инвестиционных затрат путем начисления амортизации) и будущих экономических выгод, и такой коэффициент не отражает полученную отдачу за анализируемый период. Аналогичные рассуждения можно применить и в отношении коэффициента рентабельности основных средств, при расчете которого в качестве числителя вместо выручки от продаж используется показатель прибыли за отчетный период.

В-третьих, производить сравнение коэффициентов фондоотдачи и рентабельности основных средств крайне затруднительно, так как их уровни существенно варьируются в зависимости от характера предпринимательской деятельности, для которой в одном случае необходимо оснащение значительным объемом основных средств (с соответствующей балансовой стоимостью и амортизационными затратами), а в другом — характер производственной деятельности может не требовать значительных инвестиционных вложений в основные средства, или же объекты основных средств могут не принадлежать организации (не числиться на ее балансе), а эксплуатироваться на условиях договора аренды.

Альтернативой коэффициентам фондоотдачи и рентабельности основных средств является либо коэффициент амортизациеотдачи (отношение выручки от продаж к величине амортизации основных средств, начисленной за отчетный период), либо обратный ему коэффициент амортизациеемкости. Положительная динамика первого коэффициента будет свидетельствовать о росте окупаемости затрат на амортизацию основных средств, отрицательная динамика второго коэффициента будет отражать прирост рентабельности продаж за отчетный период.

Вместо показателя рентабельности основных средств целесообразно использовать показатель рентабельности расходов на их амортизацию, рассчитываемый по данным отчета о финансовых результатах как отношение прибыли от продаж (уместнее всего для этой цели выбрать именно этот показатель прибыли, поскольку амортизационные расходы за анализируемый

период могут быть элементом не только себестоимости продаж, но и коммерческих и управленческих расходов) к совокупной величине расходов на амортизацию основных средств за данный период. Если есть необходимость детализации этого показателя, то можно воспользоваться управленческими данными относительно финансовых результатов и расходов на амортизацию основных средств конкретного центра ответственности, дивизиона, управленческого сегмента, вида деятельности и т.п.

Предложенные уточнения и корректировки ряда относительных показателей деловой активности и рентабельности экономических субъектов, необходимые для получения объективной картины развития бизнеса, позволят улучшить качество раскрываемой аналитической информации, необходимой для внешних стейкхолдеров, будут способствовать совершенствованию всесторонней внутренней оценки системы управления, реалистичному формированию бюджетных и прогнозных индикаторов, а также выработке обоснованной политики управления ресурсами, способствующей укреплению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности бизнес- субъектов.

Представленные методические подходы к формированию реалистичной оценки результативности предпринимательской деятельности организации способствуют созданию надежного информационно-аналитического обеспечения, ориентированного на удовлетворение запросов различных субъектов экономических отношений, обосновывающих свои управленческие решения, направленные на решение бизнес-задач в процессе операционного и стратегического управления.

#### Список используемой литературы

1. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Текст]: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. М., Изд-во: НИЦ ИНФРА-М, 2019.-215 с.

2. Крылов, С.И. Анализ финансовых результатов коммерческой организации по данным отчета о финансовых результатах [Текст] // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2020. - № 12. - С. 8 – 16.
3. Лысов, И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия [Текст] // Вестник НГИЭИ. - 2021. - № 3(46). - С.25 - 31.
4. Свешникова, В. А. Особенности учета доходов и расходов по российским и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) [Текст] // Молодой ученый. - 2020. - № 21.2. - С. 45 – 49.
5. Ясенко, Г.Н. Формирование финансовых результатов в современных условиях [Текст] // Все для бухгалтера. – 2020.- № 15.- С. 9 – 18.