

*Е.Г. Великая*, доктор экономических наук, генеральный директор  
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)  
ООО «Леди Доктор», Москва (Россия)

*В.В. Чурко*, ведущий специалист, аспирант  
ФГУП «Охрана» МВД России, Москва (Россия)  
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)

**Ключевые слова:** финансовый результат; анализ финансовых результатов; методы финансового анализа; экономическое содержание показателей рентабельности.

**Аннотация:** В данном исследовании рассматриваются методологические аспекты финансового анализа и анализа рентабельности организации для целей реализации стратегического управления в реальном масштабе времени на основе реализации мероприятий в подсистеме стратегического управления по параметрам.

Определение финансового результата деятельности предприятия само по себе не информативно. Только грамотный анализ соответствующих абсолютных и относительных показателей финансового результата и динамики их изменения может дать представление об уровне эффективности деятельности предприятия. С учетом наличия различных методик определения финансовых результатов и различных интересов партнерских групп предприятия анализ финансовых результатов представляет собой едва ли не ключевую проблему анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Основной целью анализа финансовых результатов является выявление факторов, вызывающих уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли и рентабельности, а также резервов повышения финансовых результатов.

В целом анализ финансовых результатов позволяет оценить «зарабатывающую» способность предприятия. Анализ финансовых результатов предполагает решение следующих задач [1, с. 331]: оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности); факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг); анализ финансовых результатов от прочей реализации; анализ и оценка использования чистой прибыли; выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения; анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли; разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. Важно отметить, что цели и задачи анализа финансовых результатов зависят от интересов конечного потребителя получаемой в рамках этого анализа информации. Целесообразно выделить четыре крупные группы лиц, заинтересованных в деятельности конкретной коммерческой организации.

Первая группа – это лендеры, т.е. физические и юридические лица, ссужающие деньги коммерческой организации на долгосрочной основе и получающие свою долю в виде процентов по ссудам и займам. Основной абсолютный показатель, характеризующий результативность работы коммерческой организации с позиции этой группы лиц, – прибыль до вычета процентов и налогов. В большинстве экономически развитых стран проценты уплаченные списываются на затраты и уменьшают налогооблагаемую прибыль; именно поэтому данный источник относительно выгоден, по-

скольку его стоимость меньше стоимости собственного капитала. Вторая группа состоит из одного представителя – это государство. С экономической точки зрения заинтересованность государства заключается в получении определенного дохода посредством системы налогообложения. Поскольку база налогообложения для каждого из них различна, можно выделить два показателя, характеризующие деятельность коммерческой организации и представляющие интерес с позиции государства – объем реализации и прибыль. Третья группа – это владельцы коммерческой организации. С позиции текущего момента для них важен конечный результат, т.е. один из показателей прибыли к распределению, а с позиции долгосрочной перспективы представляет интерес сумма реинвестируемой прибыли. Четвертая группа включает работников коммерческой организации и ее контрагентов (поставщиков и кредиторов). Представители этой группы удовлетворяют свои интересы различными способами, в том числе и путем получения соответствующей доли из общих доходов коммерческой организации (заработная плата, выплаты по текущей задолженности, возможность сбыта своей продукции организации и др.).

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия для каждой из вышеуказанных групп будет иметь свою специфику, ставит свои цели и решает свои задачи, и оценка эффективности деятельности предприятия с точки зрения разных групп может не совпадать. Анализ финансовых результатов производится в первую очередь с точки зрения интересов собственников предприятия, так как именно обеспечение роста благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде является главной целью управления финансами предприятия. Основными источниками информации для анализа финансовых результатов являются формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, а также формы отчета об изменениях капитала и о движении денежных средств, утвержденные приказом Министрства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н. Кроме того в анализе используются данные финансового плана, аналитического бухгалтерского учета. Выявление и измерение влияния различных факторов на показатели финансовых результатов деятельности предприятия, а также взаимосвязи между ними осуществляются с помощью различных способов (приемов) и методов. Основные методы финансового анализа являются общими для внешних и внутренних аналитиков при выполнении быстрого («экспресс») и углубленного анализа, только

используются с разной степенью глубины из-за различной доступности информации и различных целей.

Среди специальных способов и методов, используемых в процессе обработки аналитической информации, применяют способы и методы сравнения, цепных подстановок, разниц, детализации, сводки, статистической группировки, абсолютных, относительных и средних величин, балансового, графического, экономико-математических методов [2, с. 355]. Совокупность указанных специальных способов и методов, используемых в процессе обработки аналитической информации, образует методику финансово-экономического анализа. Различают общую и частную (отраслевую) методики. По общей методике изучают определенные вопросы на любом предприятии независимо от его отраслевой принадлежности. В частной (отраслевой) методике общая методика конкретизируется применительно к отрасли, типу производства, предприятию, его структурным подразделениям. Самыми общими и распространенными приемами анализа финансовых результатов являются: чтение отчетности, проведение горизонтального, вертикального, трендового, факторного (коэффициентного) анализа [3, с. 66].

Чтение отчетности или простое ознакомление с ней позволяет в первом приближении сделать выводы об основных абсолютных показателях, представленных в отчетности. Путем чтения отчетности определяют имущественное состояние предприятия, кратко- и долгосрочные инвестиции, источники финансирования собственного капитала, оцениваются связи между поставщиками и покупателями, выручка от деятельности и прибыль отчетного года.

Горизонтальный анализ позволяет определить абсолютные и относительные отклонения отдельных статей отчетности по сравнению с предшествующим периодом. Например, при анализе баланса сравниваются показатели на начало и конец периода, оценивается их изменение. В анализе применяются следующие виды сравнений: с планом, с предшествующим периодом (прошедшие день, неделя, декада, месяц, квартал, год), со средними данными, с лучшими данными. Необходимое условие сравнения – сопоставимость сравниваемых показателей. Она обеспечивается пересчетом показателей в одних и тех же ценах, использованием переводных коэффициентов на разнородную продукцию, пересчетом плановых показателей на фактически выпущенную продукцию и т.п. Вертикальный анализ проводится с целью выявления удельного веса отдельных статей в общем итоговом показателе, принимаемом за 100 %. Например, можно определить удельный вес различных статей актива в общей сумме средств. Горизонтальный и вертикальный методы анализа представляют интерес для пользователей внутри фирмы, так как позволяют уловить текущие изменения, в некоторой степени нивелировать влияние инфляции. Горизонтальный и вертикальный анализ позволяют также делать межфирменные сравнения.

Значительную пользу при принятии решений может оказать трендовый анализ, позволяющий выявить тенденции изменений важнейших показателей деятельности за ряд лет. Он предполагает выделение какого-либо базового периода (например, год основания предприятия) и сравнение показателей всех последующих пе-

риодов с базовым. Следует отметить, что в российских условиях подобный анализ крайне затруднен. Сравнению за ряд лет мешает достаточно частое изменение учетной политики на предприятиях, постоянная корректировка налогового и связанного с ним законодательства, инфляция. Таким образом, трендовый анализ для внешних пользователей в настоящее время, как правило, бесполезен и может даже привести к ошибочным выводам. Во внутреннем анализе он возможен, однако его проведение предполагает значительную работу по обеспечению сопоставимости исходного материала.

Факторный анализ, позволяющий выявить, за счет чего произошло изменение финансовых результатов деятельности фирмы, очень важен в условиях стабильности, служит действенным инструментом поиска внутренних резервов повышения эффективности. Однако в условиях высокой инфляции он практически не дает результатов, так как почти все изменения финансовых результатов (колебания прибыли, себестоимости, рентабельности) происходят за счет ценового фактора – опережающего роста цен либо на готовую продукцию, либо на сырье и материалы.

Наиболее распространенным и общедоступным методом как внутреннего, так и внешнего анализа является использование финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты – относительные показатели. Они рассчитываются в виде отношений отдельных статей финансовой отчетности или их комбинаций. Анализ финансовых коэффициентов обычно заключается в изучении их динамики в конкретной фирме и в межфирменных сравнениях. В настоящее время наиболее распространено сравнение с некоторыми обобщенными ориентирами, так называемыми «нормальными значениями коэффициентов», однако они пришли к нам из западной практики и не адаптированы к российским условиям, не учитывают различий между отраслями развивающимися, находящимися в стадии экономической зрелости, «на закате» и т.д.

Достаточно часто встречается сравнение с отраслевыми нормативами, однако обоснованность самих нормативов вызывает сомнение. Если в развитых странах основные пропорции сложились десятилетия назад, существует постоянный мониторинг всех изменений, то в России рыночная структура активов и пассивов предприятия находится в стадии становления, мониторинг в полном объеме не ведется. Кроме того, даже не конфиденциальную информацию предприятия предпочитают не предоставлять. А если принять во внимание искажения отчетности, постоянные корректировки правил ее составления, то понятно, что выведение достаточно обоснованных новых нормативов по отраслям затруднительно, а имеющиеся нормативы не бесспорны. Следует также отметить, что нормальные значения коэффициентов – это не средние значения, а целевые. Как правило, для финансового анализа достаточно небольшого количества финансовых коэффициентов.

Вышеназванные приемы и методы находят свое применение на различных этапах и в различных аспектах финансового анализа, выявления экономического потенциала предприятия, оценки финансовых результатов и рыночной позиции. В общем виде основные этапы анализа результатов деятельности предприятия выглядят следующим образом: анализ динамики абсолют-

ных показателей по обычным видам деятельности; анализ эффективности по обычным видам деятельности; анализ динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности; анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности; планирование финансовых результатов на основе учета результатов анализа и планов деятельности.

Анализ валовой прибыли следует начать с исследования ее динамики как по общей сумме, так и в размере составляющих ее элементов (горизонтальный, или временной анализ). В этом случае каждая позиция отчетности сравнивается с аналогичным показателем базового периода. Затем проводится вертикальный (структурный) анализ, который выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли и влияние каждой позиции отчетности на результат в целом. Сравнение темпов изменения таких составляющих элементов балансовой прибыли, как прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности представляется весьма важным. Оно позволяет определить факторы, оказавшие большее или меньшее влияние на конечный финансовый результат – балансовую прибыль.

Вертикальный анализ проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в аддитивную модель балансовой прибыли.

При диагностике финансового состояния предприятия необходимо провести сравнение его чистой и нераспределенной прибыли. Это позволит обнаружить причину образования убытков, если таковые имели место. Дальнейший анализ включает в себя детальное рассмотрение следующих показателей: прочих доходов и расходов; доходов, полученных от долевого участия в других предприятиях; доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходов от сдачи имущества в аренду; сумм полученных и уплаченных штрафов, пени и неустоек и других экономических санкций, например, за нарушение условий хозяйственных договоров; процентов от средств, размещенных на депозитных счетах в банках; курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте; прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году; убытков от стихийных бедствий; потерь от списания просроченных долгов и дебиторской задолженности; поступлений по возврату долгов, ранее списанных как безнадежные; прочих доходов, расходов и потерь, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков (счет № 99).

Анализ факторов, влияющих на формирование прибыли, проводится с помощью так называемого факторного анализа прибыли. Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием следующих факторов: объем реализации продукции; структура реализации; изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции; изменение себестоимости реализованной продукции за счет изменения себестоимости отдельных изделий; цены на материалы и тарифы на услуги; отпускные цены на реализованную продукцию; экономия, связанная с нарушением хозяйственной дисциплины. Анализ прибыли позволяет не только определить динамику изменения абсолютных показателей, но и проанализировать причины этого изменения

и установить факторы, изменение которых может повлиять на величину прибыли.

Показатели рентабельности являются важнейшими показателями эффективности деятельности предприятия. Именно поэтому анализ этих показателей крайне важен для объективной оценки финансового результата деятельности предприятия. Так как показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий, то по этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показателями эффективности производства, в частности, с себестоимостью продукции, фондоемкостью продукции и скоростью оборачиваемости капитала. Очевидно, что рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем эффективнее работает предприятие.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов: снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходит на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие инвестиционных вложений, поскольку показатели рентабельности определяются результативностью работы отчетного периода и не отражают планируемый эффект долгосрочных инвестиций; управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности, связаны с высоким риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага – чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие; числитель и знаменатель показателя рентабельности выражены в денежных единицах разной покупательной способности: прибыль отражает результаты деятельности за истекший период; активы и собственный капитал формируются в течение ряда лет и отражаются в учетной оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей оценки.

Учет вышеизложенных особенностей позволит провести максимально объективный анализ показателей рентабельности предприятия. Для контроля за финансовыми результатами широко используется, например, модель Дюпон, которая позволяет выявить зависимость между различными показателями и определить степень влияния каждого показателя на финансовый результат предприятия. Немаловажным фактором является при этом то, что контроль за финансовыми результатами предприятия может быть осуществлен как по абсолютным, так и по относительным финансовым показателям. В российской практике для предприятий, производящих один вид продукции, может быть предложена следующая модель, позволяющая осуществить контроль за финансовыми результатами предприятия [4]:

$$I = \frac{b(pd - K_N * r) - (1 - r)(1 + f)}{p - 1}$$

где  $I$  – индекс прибыли предприятия;  
 $b$  – коэффициент изменения объема производства и реализации товарной продукции;  
 $p$  – коэффициент рентабельности производства товарной продукции в базисном периоде;  
 $d$  – коэффициент изменения цены реализации товарной продукции;  
 $K_N$  – коэффициент изменения переменных затрат базисного периода в анализируемом периоде;  
 $r$  – коэффициент переменных затрат в базисном периоде;  
 $f$  – коэффициент изменения постоянных затрат в анализируемом периоде.

Применение экономико-математических моделей может быть рекомендовано в качестве одного из средств контроля за финансовыми результатами предприятия с целью наиболее эффективного управления процессами и максимизации прибыли или минимизации убытков [5].

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 336 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 455 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью.– Киев: Ника-Центр – Эльга, 1998. – 287 с.
4. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.
5. Великая Е.Г. Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса: Монография / Е.Г. Великая. – Старый Оскол: Изд-во «Тонкие наукоёмкие технологии», 2014. – 432 с.

#### FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS AN ELEMENT OF MANAGEMENT

© 2014

*E.G. Velikaya*, Ph. D, Chief Executive Officer

*Moscow Financial and Legal University, Moscow (Russia)*

*LLC «Lady Doctor», Moscow (Russia)*

*V.V. Churko*, leading expert, graduate student

*FSUE «Protection» the Russian Interior Ministry, Moscow (Russia)*

*Moscow Finance and Law University, Moscow (Russia)*

*Keywords:* financial results; the analysis of financial results; the methods of financial analysis; the economic content of profitability.

*Annotation:* In this study, the methodological aspects of financial analysis and cost-benefit analysis of the organization for the purposes of strategic management in real-time based on the implementation of activities in the sub-system of strategic management of the parameters.