

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очно-заочной формы обучения, группы 09001418
Махортовой Натальи Анатольевны

Научный руководитель
доц., к.э.н., доцент
Паутинка Т.И.

БЕЛГОРОД 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	6
1.1. Экономическое содержание финансовых результатов деятельности организаций и факторов, влияющие на них	6
1.2. Содержание, цели и задачи анализа финансовых результатов деятельности организаций	12
1.3. Методы и инструменты оценки финансовых результатов деятельности организаций	20
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ГАЗПРОМ»	29
2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «ГАЗПРОМ»	29
2.2. Анализ и оценка финансовых результатов и рентабельности ПАО «Газпром»	37
2.3. Практика формирования и использования прибыли в ПАО «Газпром» ..	46
2.4. Практические рекомендации по повышению рентабельности и эффективности использования финансовых результатов деятельности	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	58
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	61
ПРИЛОЖЕНИЯ	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, эффективности форм хозяйствования и управления производством, что в конечном итоге, приводит к достижению основной цели - получение максимальной прибыли.

Результаты деятельности предприятий оцениваются системой показателей, основным из которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

Прибыль как экономическая категория получила новое содержание в условиях рыночных отношений. Прибыльность деятельности любого предприятия определяет его функционирование независимо от экономической политики государства.

Обеспечивая интересы государства, собственников и персонала предприятий, прибыль является одним из важнейших показателей для оценки эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Высокий уровень рентабельности дает преимущество любому предприятию в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и др., что определяет конкурентоспособность и независимость.

Данная тема актуальна, так как результаты анализа финансовых результатов позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Степень научной разработанности. Различные подходы к концепциям прибыли широко представлены в трудах зарубежных авторов, однако нет единого подхода в отечественной литературе. Ключевые проблемы продолжают оставаться дискуссионными. Отдельные аспекты

теории и практики управления формированием и использованием прибыли рассматриваются в работах Ю.А. Алексеевой, Л.П. Афанасьевой, И.И. Веретенниковой, В.В. Ковалева, Н.П. Любушина, Г.В. Савицкой, В.Н. Ткачева, А.Н. Чельшева, А.Д. Шеремет и др.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка направлений и практических рекомендаций по повышению эффективности финансовых результатов деятельности организации на основе изучения теоретических и прикладных аспектов их анализа и оценки.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие **задачи**:

- раскрыть теоретические основы формирования, анализа и оценки финансовых результатов;
- изучить методологию анализа финансовых результатов;
- проанализировать финансовое состояние ПАО «Газпром»;
- провести анализ и дать оценку финансовых результатов деятельности организации;
- разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ПАО «Газпром» и по использованию прибыли.

Объектом исследования в работе является механизм формирования и использования финансовых результатов деятельности организации.

Предметом исследования выступают финансовые результаты деятельности ПАО «Газпром», их анализ и оценка.

Теоретической базой исследования послужили положения экономической теории, экономические законы, работы отечественных и зарубежных ученых в области формирования и использования прибыли, в т.ч.: Н.К. Русак, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Я.В. Соколов, Г.В. Савицкая, О.В. Ефимова, и др.

Методологической основой исследования явились общие методы научного познания: диалектический метод исследования; методы статистического и графического анализа, применялись основные методы анализа экономических явлений: индексный, вертикального и

горизонтального анализа, сравнений, группировок и другие.

Информационной базой работы послужили научная и учебная литература, статьи периодической печати, а также данные учета и отчетности ПАО «Газпром», а также аналитические исследования рейтинговых агентств.

Нормативно-правовую базу исследования составили федеральные законы и постановления Правительства РФ, нормативные акты и программные документы федеральных органов власти.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что результаты и основные рекомендации могут быть использованы в текущей деятельности ПАО «Газпром» для повышения эффективности этой деятельности.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, списка литературы и приложений.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, оценивается степень разработанности проблемы, определяются цели и задачи работы, формулируется объект и предмет исследования

В первой главе рассмотрены теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности организации, раскрыто содержание и цели и задачи анализа финансовых результатов, исследованы методы и инструментарий оценки финансовых результатов деятельности организации.

Во второй главе проведен анализ финансового состояния ПАО «Газпром», проанализированы финансовые результаты, сформулированы предложения по их улучшению.

Заключение содержит выводы по работе и показывает степень выполнения поставленных задач.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1. Экономическое содержание финансовых результатов деятельности организаций и факторов, влияющие на них

Результат – это конечный итог, показатель какой-либо деятельности (работы в какой-либо области). Так как предприятие осуществляет свою деятельность в различных областях, то можно говорить о множественности ее результатов. Степень детализации результатов деятельности определяется аналитиком. Можно выделить результаты производственной, финансовой, инвестиционной, инновационной, коммерческой, снабженческой, управленческой, социальной, технической и технологической, экологической, организационной и другой деятельности [18, с. 35].

Финансовые результаты организации характеризуют абсолютную эффективность ее деятельности по всем направлениям: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.

Финансовый результат деятельности предприятия рассматривается с точки зрения различных подходов: налогового, экономического и бухгалтерского [26, с. 34].

С точки зрения экономического подхода «финансовый результат» представляет собой чистый доход, который создан в процессе коммерческой деятельности любого предприятия и определяется разностью выручки и экономических издержек. Финансовый результат является прибылью от всех видов деятельности предприятия, отраженный в отчетности предприятия. Налоговый кодекс РФ определяет «финансовый результат» как

налогооблагаемую прибыль, которая представляет собой разность между расходами и доходами [3].

Понятие «финансовый результат» толковалось и изучалось в зависимости от сложившихся представлений об экономических проблемах в различные периоды по-разному [1].

Ведущими авторами-экономистами в своих исследованиях особое внимание уделяется изучению финансовых результатов деятельности предприятия, при этом они подходят к трактовке этого понятия в разных аспектах и с различной степенью детализации (табл.1.1).

Таблица 1.1

Трактовка понятия «финансовый результат»

Автор	Определение
Н.К. Русак	Предлагают следующее определение: «финансовый результат» это прибыль, которая представляет собой «реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом»
А. Д. Шеремет Р. С. Сайфулин	Определяют «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода»
Я.В. Соколов	Полагает, что «финансовый результат является разницей между доходами и расходами компании или приростом его чистых активов»
Г.В. Савицкая	«Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»
О.В. Ефимова М.В. Мельник	Финансовые результаты деятельности предприятия определяются путем сопоставления его доходов и расходов. Общим финансовым результатом является прибыль или убыток
Т.Б. Бердникова	Относит к финансовым результатам деятельности предприятия выручку от реализации, выручку нетто (выручка за вычетом акцизов, НДС и других обязательных платежей), балансовую прибыль и чистую прибыль

Составлено по материалам: [10, 15, 50]

Из таблицы видно, что в настоящее время существуют разнообразные подходы к определению и понятию «финансовый результат». Наиболее обобщающим является следующее определение термина «финансовый результат» – это комплексное понятие, которое отражает конечный результат коммерческой деятельности предприятия, выраженный в форме прибыли

(или убытка), а также выражается изменением величины его собственного капитала.

Финансовым результатом в экономической науке трактуется прибыль (либо убыток) компании, который получен ею за отчетный период. Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность.

По мнению В.И. Бариленко в общем виде показатели, которые характеризуют финансовые результаты деятельности компании можно подразделить на две группы: относительные и абсолютные. К первой группе относятся показатели рентабельности. Ко второй относятся: прибыль (убыток) от обычной деятельности, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от прочих операций, чистая прибыль, которая остается в распоряжении компании после уплаты всех налогов и пр. [24, с. 45].

Схожего мнения придерживаются Канке А.А., Кошечкина И.П., но при этом они выделяют, что наиболее важными показателями финансовых результатов предприятия все же являются показатели прибыли, которые создают основу экономического развития хозяйствующего субъекта [32, с. 67].

В связи с вышеуказанным следует рассмотреть, что подразумевают собой такая экономическая категория как «прибыль». Трактовка Бланка И. наиболее полно отражает данное понятие. По его мнению, «прибыль представляет собой чистый доход предприятия на вложенный капитал, выраженный в денежной форме, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления деятельности и представляет собой разницу между совокупным доходом и затратами в процессе ее осуществления».

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет увеличение потенциальных возможностей предприятия, степень его деловой активности.

Сущность прибыли может рассматриваться с различных позиций. Наиболее распространенным является рассмотрение прибыли с функциональной точки зрения и с позиции происхождения [16, с. 34].

Марксистская теория трактует прибыль как одну из форм стоимости. В соответствии с ней труд – это единственный товар, стоимость которого выше затрат на его приобретение, и капиталист извлекает из этого прибавочную стоимость.

Отметим, что в систему показателей финансовых результатов входят не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность управления.

В целом показатели, характеризующие финансовые результаты компании делятся на две основные группы: абсолютные и относительные (рис.1.1).

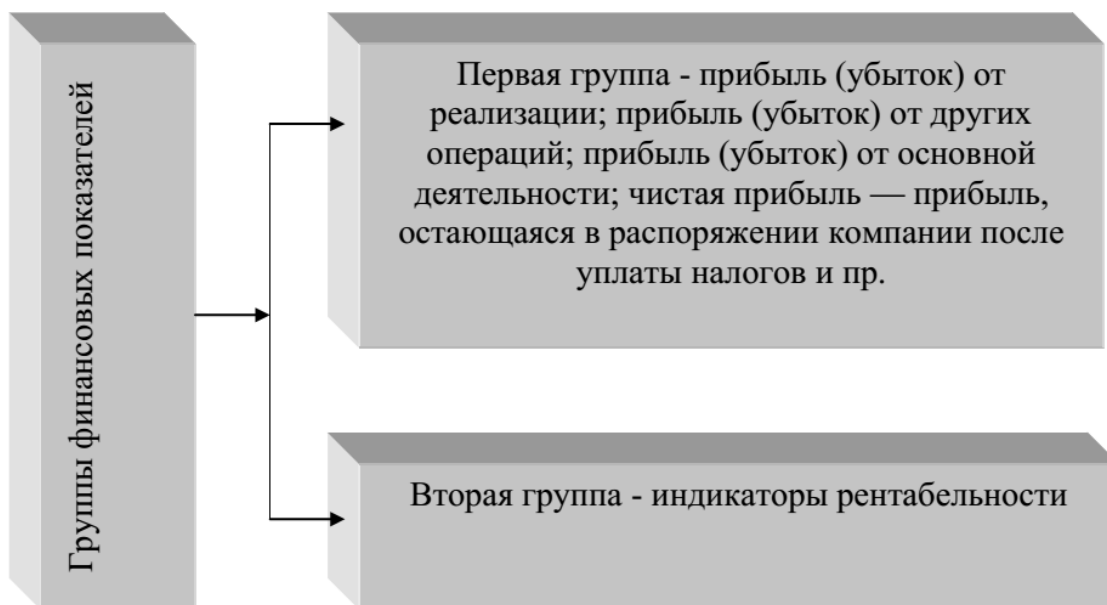


Рис.1.1. Основные группы финансовых показателей

Составлено по материалам: [23, 26, 32, 36]

Таким образом, наряду с абсолютными показателями, характеризующими различные стороны финансового положения, применяют и финансовые коэффициенты. Финансовый коэффициент – это относительный показатель финансового положения. Они делятся на коэффициенты распределения и координации (рис. 1.2).

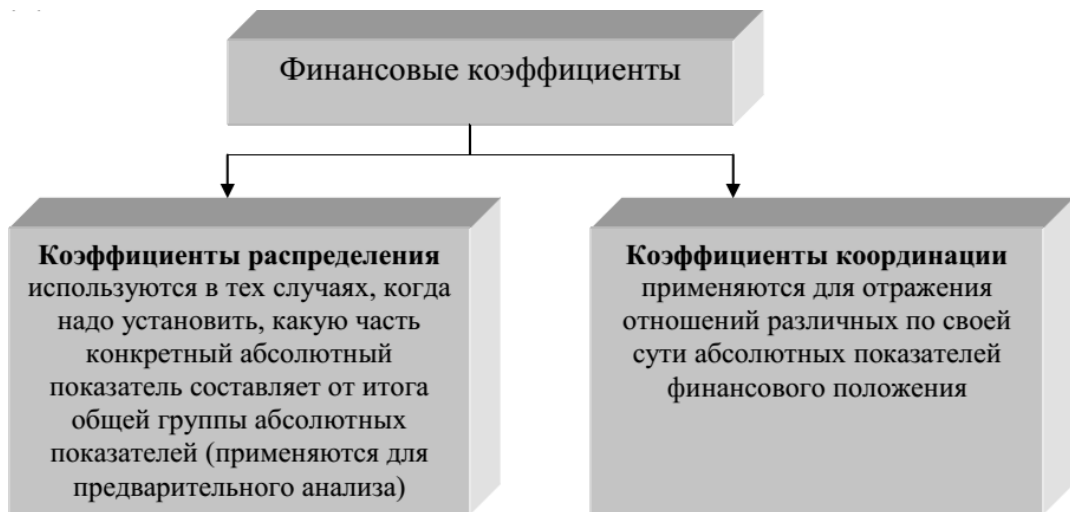


Рис. 1.2. Характеристика финансовых коэффициентов
Составлено по материалам: [23, 32]

Анализ финансовых коэффициентов состоит в сопоставлении их значения в динамике (по периодам). В качестве базисных величин используются индикаторы базового периода субъекта предпринимательской деятельности; средние значения показателей; показатели конкурентов; и значения, характеризующие оптимальные или критические показатели финансового положения предприятия, которые выполняют роль единого стандарта, именуемого оценочными [26, с. 53].

Специальные финансовые коэффициенты, расчет которых базируется на существовании определенных корреляций между элементами финансовой отчетности, именуются финансово-оперативными показателями. Они позволяют реально оценить положение этого субъекта хозяйственной деятельности.

В дополнение к финансовым показателям в сфере финансового анализа существенную роль играют абсолютные показатели, которые вычисляются по данным отчетности. Посредством этих показателей формулируются критерии для оценки качества финансового положения.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования .

Под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию [23, с. 13].

Финансовые ресурсы как экономическая категория проявляют свою сущность через свои функции. Являясь материальным носителем финансовых отношений, финансовые ресурсы в реальности выполняют распределительную и контрольную функции финансов [16, с. 324].

Как известно, формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств. В отечественной практике все источники финансирования делят на следующие группы:

- собственные средства хозяйствующих объектов;
- заемные средства;
- привлеченные средства;
- бюджетные ассигнования.

В зарубежной практике отдельно классифицируют средства предприятия и источники финансирования его деятельности.

Одна из наиболее общих группировок средств предприятия представлена на рисунке 1.3.



Рис. 1.3. Группировка средств предприятия

Источник: [16, с. 35]

Источниками информации для анализа распределения и использования финансовых результатов являются документы предприятия. Среди документов, подлежащих изучению, выделяют первичные документы, регистры учета, отчетность [26, с. 42].

1. Первичные документы: приказ об учетной политике организации; договоры на реализацию продукции; накладные на сдачу готовой продукции; требования на отпуск продукции; карточки складского учета; счета-фактуры; журнал регистрации полученных и выставленных счетов-фактур; книга продаж; инвентаризационные описи; накладные на реализацию готовой продукции; количественно-суммовые карточки, оборотные ведомости.

2. Регистры синтетического и аналитического учета.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Таким образом, без получения положительного финансового результата предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет открыть возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

1.2. Содержание, цели и задачи анализа финансовых результатов деятельности организаций

Существует многообразная экономическая информация о деятельности организации и множество способов ее анализа.

В современной экономической литературе, оценка финансовых результатов предприятия, рассматривается самостоятельным элементом комплексного финансового анализа. Причиной этого, является исключительная важность анализа финансовых результатов, потому что он дает возможность выявить пути для улучшения финансового положения организации, и по результатам прогнозных расчетов принять обоснованные экономические решения.

Анализ финансовых результатов деятельности организаций – это изучение ключевых параметров и коэффициентов, дающих объективную картину финансового состояния предприятия: прибыли и убытков, изменений в структуре активов и пассивов. Целью оценки финансовых результатов является определение путей оптимизации их формирования, как в целом, так и по отдельным направлениям, разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия [47].

Цель анализа финансовых результатов деятельности заключается в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи: оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов; изучение состава и структуры прибыли; выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли; анализ и оценка качества прибыли; изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли; выявление резервов роста прибыли; разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Основные задачи анализа финансовых результатов представлены на рис.1.4.



Рис. 1.4. Основные задачи анализа финансовых результатов
Составлено по материалам: [23, 26, 29]

Содержание анализа финансовых результатов составляют следующие элементы:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ направлений и эффективности использования финансовых результатов.

Успешность анализа определяется различными факторами. С известной долей условности можно рекомендовать пять основных принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу [42]:

- во-первых, прежде чем начать выполнение каких-то аналитических процедур, необходимо составить достаточно четкую программу анализа,

включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки источников информационного и нормативного обеспечения.

– во-вторых, схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному». Смысл его совершенно очевиден. Сначала дается описание наиболее общих, ключевых характеристик анализируемого объекта или явления и лишь затем приступают к анализу отдельных частностей.

– в-третьих, любые «всплески», т.е. отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы, с одной стороны, выявить основные факторы, вызвавшие зафиксированные отклонения от заданных ориентиров, а, с другой стороны, еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и, если необходимо, внести в нее изменения.

Следует подчеркнуть, что последний аспект имеет значение – только путем постоянного анализа можно наладить достаточно стройную систему планирования и поддерживать ее в актуальном состоянии.

– в-четвертых, завершенность и цельность любого анализа, имеющего экономическую направленность, в значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев. Как правило, эта совокупность включает качественные и количественные оценки, однако ее основу обычно составляют исчисляемые показатели, имеющие понятную интерпретацию и, по возможности, некоторые ориентиры (пределы, нормативы, тенденции). Отбирая показатели, необходимо формулировать логику их объединения в данную совокупность для того, чтобы была видна роль каждого из них, и не создавалось впечатления, что какой-то аспект остался неохваченным или, напротив, не вписывается в рассматриваемую схему. То есть, совокупность показателей, которую в этом случае можно трактовать как систему, должна иметь некий внутренний стержень, некую основу, объясняющую логику ее построения.

– в-пятых, выполняя анализ, не нужно без нужды гнаться за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей.

При анализе прибыли и оценки финансовых результатов используют различные показатели. Однако необходимым условием для объективной оценки финансовых результатов организации является достоверная, актуальная и полная информация о ней.

В процессе оценки используются показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом [11, с. 34-73]:

– по видам хозяйственной деятельности: прибыль от финансовой, текущей и инвестиционной деятельности;

– по составу включаемых элементов: общий финансовый результат отчетного периода до выплаты налогов и процентов (или брутто-прибыль), маржинальная (валовая), прибыль до налогообложения, чистая прибыль;

– в зависимости от характера деятельности организации: прибыль от обычной деятельности и от ситуаций, которые необычны для данной организации;

– по характеру налогообложения в соответствии с НК РФ: налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль;

– по степени учета инфляционного фактора: реальная и номинальная прибыль, которая скорректирована на темп инфляции отчетного периода;

– по экономическому содержанию: экономическая и бухгалтерская;

– по характеру использования чистую прибыль подразделяют на потребляемую и капитализированную (нераспределенную). Потребляемая – это та часть прибыли, которую предприятие расходует на выплату дивидендов учредителям и акционерам компании. Капитализированная – это часть прибыли, направленная на финансирование прироста активов организации.

На практике наиболее часто выделяют следующие показатели: балансовая (совокупная) прибыль предприятия, налогооблагаемая и чистая

прибыль. Объектом же анализа финансовых результатов выступает бухгалтерская прибыль (убыток), представляющая собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [12, с. 13].

По мнению Савицкой Г.В., «балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций». «Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а также суммы льгот по налогу на прибыль». «Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды» [50, с. 32-34].

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оценивается не только абсолютными, но и относительными показателями, в частности, относительной системой показателей рентабельности. Они показывают, насколько эффективно предприятие могут использовать свои средства в целях получения прибыли и характеризуют эффективность деятельности предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Существует большое разнообразие показателей, характеризующих рентабельность. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы (табл. 1.2):

Показатели рентабельности деятельности предприятия

Название	Формулы для расчета	Интерпретация
рентабельность продаж показывает, сколько прибыли от продажи приходится на единицу реализованной продукции.	$R_{п} = \frac{ПРп}{ВР} \cdot 100$ <p>где $R_{п}$ - рентабельность продаж; $ПРп$ – прибыль от продаж; $ВР$ - выручка от продаж.</p>	рост показателя в динамике свидетельствует о повышении спроса на продукцию, повышении уровня производственной и сбытовой деятельности
рентабельность продаж по чистой прибыли	$R_{пч} = \frac{ПРч}{ВР} \cdot 100$ <p>где $R_{пч}$ - рентабельность продаж по чистой прибыли; $ПРч$ - чистая прибыль; $ВР$ - выручка от продаж.</p>	рост показателя в динамике свидетельствует о повышении спроса на продукцию, повышении эффективности использования прибыли
рентабельность производства продукции	$R_{прс} = \frac{ПРп}{С} \cdot 100$ <p>где $R_{прс}$ - рентабельность производства продукции; $ПРп$ - прибыль от продаж; $С$ - себестоимость реализованной продукции.</p>	увеличение показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня управления производственными затратами
рентабельность всего капитала или экономическая рентабельность	$R_{эк} = \frac{ПРч}{ВБ} \cdot 100$ <p>где $R_{эк}$ - экономическая рентабельность; $ПРч$ – чистая прибыль; $ВБ$ – средняя стоимость имущества (активов) организации.</p>	увеличение показателя в динамике свидетельствует о повышении эффективности использования всего имущества организации
рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	$R_{ос.вн} = \frac{ПРч}{ОС + \frac{ПрВнА}{2}} \cdot 100$ <p>где $R_{ос.вн}$ - рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов; $ПРч$ – чистая прибыль; $ОС$ – средняя стоимость основных средств предприятия; $ПрВнА$ – стоимость прочих внеоборотных активов.</p>	увеличение показателя в динамике характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов
рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{ПРч}{СК} \cdot 100$ <p>где $R_{ск}$ - рентабельность собственного капитала; $ПРч$ – чистая прибыль; $СК$ – средняя стоимость собственного капитала.</p>	увеличение показателя в динамике показывает эффективность использования собственного капитала
рентабельность перманентного капитала	$R_{пк} = \frac{ПРч}{СК + \frac{ДЗК}{2}} \cdot 100$ <p>где $ПРч$ – чистая прибыль; $СК$ – средняя стоимость собственного капитала; $ДЗК$ – средняя стоимость долгосрочного заемного капитала.</p>	рост показателя в динамике показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный период

Составлено по материалам: [23, 26, 29]

Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли до налогообложения, прибыли от продаж продукции и чистой прибыли [14, с. 373].

Уровень общей рентабельности предприятия значительно зависит от уровня рентабельности производственной деятельности, реализованной продукции.

Рентабельность реализованной продукции показывает эффективность применения текущих затрат. Какое либо изменение уровня рентабельности продукции совершается под влиянием таких факторов, как: изменение оптовых цен на рынке сырья и материалов, труда, продукта, а так же изменение структуры, ассортимента продукции.

Анализ рентабельности реализованной продукции обязан предусматривать определение динамики рентабельности основных видов продукции предприятия. Что позволит установить роль производства и реализации продукции отдельных изделий в формировании прибыли в целом, установить убыточность или выгодность для предприятия производства того или иного вида продукции.

При анализе рентабельности продукции необходимо учитывать ключевую особенность данного показателя: он не учитывает вероятный эффект долгосрочных инвестиций. Рентабельность продукции может временно снижаться, при переходе на новые технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, вследствие этого снижение рентабельности в отчетный период не всегда является отрицательным фактором [10, с. 432].

Таким образом, В ходе проведения финансового анализа дается оценка реального финансового положения предприятия, выявляются возможные резервы его улучшения, разрабатываются мероприятия по использованию этих резервов. Все это еще раз указывает на то, что финансовый анализ на предприятии должен носить не эпизодический, а систематический характер.

1.3. Методы и инструменты оценки финансовых результатов деятельности организаций

После рассмотрения понятия «финансовый результат» остановимся на методах и инструментах его оценки. Оценка позволяет организации определить, насколько отвечают полученные результаты целям, которые поставлены руководством.

При этом оценка показателей прибыли может быть осуществлена различными способами и методами [8]. Отметим, что встречающиеся подходы к составу и последовательности аналитических процедур, которые проводятся при оценке финансовых результатов компании, существенно различаются. Большинство существующих в настоящее время методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или отдельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

Например, Шеремет А. Д. и Сайфулин Р. С., предлагают следующую методику и последовательность оценки финансовых результатов и рентабельности деятельности компании [58, с. 23]:

1. Провести анализ абсолютных, относительных (показатель рентабельности продаж) показателей прибыли предприятия.
2. Исследовать оказываемое влияние на величину прибыли и рентабельность продаж внутренними (качество и количество продукции, ее себестоимость, структурные сдвиги в ассортименте продукции, цены на продукцию и формирующие её себестоимость элементы) и внешними факторами (природные условия, чрезвычайные события, транспортные и иные факторы).
3. Проанализировать влияние инфляции на финансовые результаты от реализации продукции.

4. Провести качественную оценку прибыли и изучить структуру источников формирования прибыли организации.

5. Проанализировать рентабельность активов.

6. Рассчитать маржинальную прибыль и провести ее анализ.

По мнению Селезневой Н.Н. при проведении оценки финансовых результатов предприятия необходимо обратить внимание на следующие моменты [53, с. 35]:

1. Рассмотреть денежные потоки с целью выяснения степени достаточности притока денежных ресурсов по текущей деятельности организации для того, чтобы обеспечить отток по инвестиционной и текущей деятельности.

2. Провести факторный анализ прибыли от реализации продукции и общей бухгалтерской прибыли (или прибыли до налогообложения).

3. Рассчитать эффект финансового рычага.

Савицкая Г.В. выделяет следующие три взаимосвязанных области анализа и оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности организации [50, с. 47]:

1. Проведение анализа финансовых результатов деятельности, в т. ч.:

- анализ динамики, структуры и состава прибыли;
- анализ факторов, которые влияют на изменение прибыли;
- анализ показателей рентабельности;
- определение резервов для увеличения прибыли и рентабельности

компании.

2. Проведение анализа прибыли и рентабельности по международным стандартам.

3. Оценка использования прибыли предприятием.

В общем можно выделить следующие этапы анализа финансовых результатов деятельности:

1. Определение целей анализа и подхода к нему.

2. Оценка качества информации, представленной для анализа.

3. Определение методов анализа, проведение самого анализа и обобщение полученных результатов.

Стоит отметить, что на первом этапе возможны следующие основные подходы:

– сравнение показателей организации со средними показателями народного хозяйства или отрасли (такие показатели называют «идеальными» или «нормативными»);

– сравнение показателей данного отчётного периода с данными предшествующих периодов, а так же с плановыми показателями для отчётного периода;

– сравнение показателей организации с показателями других фирм – конкурентов.

На втором этапе анализа оценка информации заключается не только в счетной проверке данных учета, но и в определении влияния способов учета на формирование показателей отчетности.

В ходе проведения анализа финансовых результатов предприятия применяют данные отчета о прибылях и убытках и методы анализа балансовой отчетности, при этом могут использоваться методы:

1. Количественного анализа, которые включают в себя статистические методы (наблюдение, сравнение, абсолютные и относительные величины, средние значения, резюме, группировка, временные ряды, индексы и т.д.), экономико-математические методы (методы математического программирования, экономико-математического моделирования и факторного анализа, исследования операций и т.д.).

2. Анализа абсолютных показателей (чтение баланса). Анализ бухгалтерской отчетности предполагает использование конкретных приемов или методов, одним из которых является «чтение» баланса, или изучение абсолютных величин [35, с. 164]. «Чтение», или знакомство с содержанием, баланса позволяет установить основные источники средств (собственные и заемные); основные направления вложения средств; соотношение средств и

источников и другие характеристики, позволяющие оценить имущественное положение предприятия и его обеспеченность. Но информация, представленная в абсолютных величинах, не всегда позволяет точно определить динамику показателей и недостаточна для обоснования решений. Поэтому наряду с абсолютными величинами при анализе бухгалтерской отчетности используются различные приемы анализа, предполагающие расчет и оценку относительных показателей. К ним относятся горизонтальный, вертикальный, трендовый, факторный анализ и расчет коэффициентов.

3. Горизонтального, вертикального и факторного анализа.

Под горизонтальным анализом предполагается изучение абсолютных показателей статей отчетности организации за определенный период, расчет темпов их изменения и оценку [58, с. 132].

В условиях инфляции ценность горизонтального анализа несколько снижается, так как производимые с его помощью расчеты не отражают объективного изменения показателей, связанных с инфляционными процессами. Горизонтальный анализ дополняется вертикальным анализом изучения финансовых показателей.

Под вертикальным анализом понимается представление данных отчетности в виде относительных показателей через удельный вес каждой статьи в общем итоге отчетности и оценка их изменения в динамике. Относительные показатели сглаживают влияние инфляции, что позволяет достаточно объективно оценить происходящие изменения [58, с. 132].

Данные вертикального анализа позволяют оценить структурные изменения в составе активов, пассивов, других показателей отчетности, динамику удельного веса основных элементов доходов организации, коэффициентов рентабельности продукции и т.п.

Под трендовым анализом (анализ тенденций развития) понимается разновидность горизонтального анализа, ориентированного на перспективу [42]. Трендовый анализ предполагает изучение показателей за максимально

возможный период времени, при этом каждая позиция отчетности сравнивается со значениями анализируемых показателей за ряд предшествующих периодов и определяется тренд, т.е. основная повторяющаяся тенденция развития показателя, очищенная от влияния случайных факторов и индивидуальных особенностей периодов.

Для проведения факторного анализа изучаемый показатель выражается через формирующие его факторы, проводятся расчет и оценка влияния этих факторов на изменение показателя. Факторный анализ может быть прямым, т.е. показатель изучается и раскладывается на составные части, и обратным (синтез) – отдельные элементы (составные части) соединяются в общий изучаемый (результативный) показатель [42].

Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов предприятия, видов рентабельности. Анализ относительных показателей позволяет оценить взаимосвязь показателей и используется при изучении финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, ликвидности его баланса.

Анализ финансового состояния проводится с помощью следующих основных приемов: сравнения и группировки, цепных подстановок, разниц [50, с. 130-186]. В отдельных случаях могут быть использованы методы экономико-математического моделирования (регрессионный анализ, корреляционный анализ).

Прием сравнения заключается в сопоставлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода [42]. Для того чтобы результаты сравнения дали правильные выводы анализа, необходимо обеспечить сопоставимость сравниваемых показателей, то есть их однородность.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы. Это дает возможность сделать необходимые сопоставления и выводы. Аналитические

группировки позволяют в процессе анализа выявить взаимосвязь различных экономических явлений и показателей; определить влияние наиболее существенных факторов и обнаружить те или иные закономерности и тенденции в развитии финансовых процессов.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния отдельных факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя [50, с. 78]. Этот прием используется в тех случаях, когда связь между показателями можно выразить математически в форме функциональной зависимости. Сущность приема цепных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчетный показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель. Применение приема цепных подстановок требует строгой последовательности определения влияния отдельных факторов. Эта последовательность заключается в том, что в первую очередь определяется степень влияния количественных показателей.

Прием разниц состоит в том, что предварительно определяется абсолютная или относительная разница (отклонение от базисного показателя) по изучаемым факторам и совокупному финансовому показателю [50, с. 67]. Затем это отклонение (разница) по каждому фактору умножается на абсолютное значение других взаимосвязанных факторов. Прием разниц и прием цепных подстановок являются разновидностью приема, получившего название «элиминирование». Элиминирование – логический прием, используемый при изучении функциональной связи, при котором последовательно выделяется влияние одного фактора и исключается влияние всех остальных.

Наибольший удельный вес в структуре общей прибыли имеет прибыль от реализации продукции. Она является конечным результатом деятельности предприятия, как в сфере обращения, так и производства.

Остановимся подробнее на механизме проведения факторного анализа данного показателя. Формализованный результат прибыли от реализации продукции можно представить в таком виде:

$$\text{ПРр} = \text{ВР} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} \quad (1.1)$$

где ПРр – прибыль от реализации;

ВР – выручка от реализации продукции, работ, услуг;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Величина прибыли от реализации продукции определяется под воздействием таких факторов как объем и структура реализации, ее полной себестоимости и оптовых цен. Между изменением объема реализации и размером полученной прибыли существует прямая пропорциональная зависимость при реализации рентабельной продукции и обратная зависимость при реализации убыточной продукции.

Для расчета влияния такого фактора как выручка от реализации, необходимо разложить на две части, количество и цену реализуемой продукции. Поскольку выручка предприятия – это произведение количества и цены реализуемой продукции. Первоначально рассчитаем влияние на прибыль от продаж цены, по которой реализовывалась продукция или товары, а после этого рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции. При выполнении факторного анализа следует учитывать влияние инфляции. Тогда индекс цены будет равен:

$$I_c = \frac{100 + \Delta C}{100} \quad (1.2)$$

где ΔC % – прирост (снижение) цены на продукцию за анализируемый период, в %. Из этого следует, что выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B}{I_c} \quad (1.3)$$

где B' – выручка от продаж в сопоставимых ценах;

$ВР_1$ – выручка от продажи продукции в отчетном периоде;

$Иц$ – индекс цены.

Влияние на выручку изменения цен можно рассчитать по формуле:

$$\Delta ВР = ВР_1 - ВР_0 = ВР_0 (Иц - 1) \quad (1.4)$$

Влияние изменения на выручку количества проданной продукции рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta ВР^к = ВР_1 - ВР_0 = ВР_0 (К_1 - 1) \quad (1.5)$$

Для того чтобы определить степень влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи следует сделать данный расчет:

$$\frac{\Delta ПР^к}{\Delta ВР^к} = \frac{ВР_0 (Иц - 1)}{ВР_0 (К_1 - 1)} \quad (1.6)$$

Влияние изменения количества проданной продукции на сумму прибыли от продажи ($\Delta ПР^к$) рассчитывается следующим образом:

$$\Delta ПР^к = \Delta ВР^к \cdot R_0^п = ВР_0 (К_1 - 1) R_0^п \quad (1.7)$$

где $\Delta ПР^к$ – изменение прибыли от продаж под влиянием фактора «Количество проданной продукции»;

$ВР_1$ – выручка от продажи в отчетном периоде;

$ВР_0$ – выручка от продажи в базисном периоде;

$\Delta ВР^ц$ – показатель изменения выручки от продажи под влиянием цены;

$R_0^п$ – рентабельность продаж в базисном периоде.

Для расчета влияния такого фактора как себестоимость проданной продукции необходимо осуществлять следующим образом:

$$\Delta ПР^с = ВР_1 - ВР_0 = ВР_0 (К_1 - 1) \left(\frac{ВР_1}{ВР_0} - 1 \right) \quad (1.8)$$

где $УС_1$ – уровень себестоимости в отчетном периоде;

$УС_0$ – уровень себестоимости в базисном периоде.

В этом случае, при анализе есть необходимость учитывать, что расходы являются фактором обратного влияния по отношению к прибыли.

При расчете влияния такого фактора как коммерческие расходы применяется формула, подобная формуле 1.7

$$\frac{ВРР_1}{ВРР_0} = \frac{УКР_1}{УКР_0} \cdot \dots \quad (1.9)$$

где $УКР_1$ – уровень коммерческих расходов в отчетном периоде;

$УКР_0$ – уровень коммерческих расходов в базисном периоде.

При расчете влияния фактора, такого как управленческие расходы, используется следующая формула:

$$\frac{ВРР_1}{ВРР_0} = \frac{УУР_1}{УУР_0} \cdot \dots \quad (1.10)$$

где $УУР_1$ – уровень управленческих расходов в отчетном периоде;

$УУР_0$ – уровень управленческих расходов в базисном периоде.

Остальные показатели, такие факторы как от прочей операционной и внереализационной деятельности, а так же чрезвычайные, не имеют существенного влияния на прибыли, как факторы хозяйственной сферы [9, с. 107].

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в виде обязательных элементов: во-первых, рейтинговые изменения для каждого показателя за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценка структуры доходов и ее изменение в динамике (вертикальный анализ); в-третьих, изучение динамики изменений показателей в течение нескольких отчетных периодов, в-четвертых, определить степень влияния различных факторов на сумму прибыли и причины их изменения. Кроме того в ходе его проведения используются специфические методы. Они отличаются большим разнообразием, но обладают следующими общими чертами: а) оценка деятельности предприятия с позиции роста эффективности производства; б) определение влияния отдельных факторов на конечные результаты деятельности предприятия.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ГАЗПРОМ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «ГАЗПРОМ»

Полное фирменное наименование – Публичное акционерное общество «Газпром»; предыдущие названия – Открытое акционерное общество «Газпром», Российское акционерное общество «Газпром». Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания – Газпром (ГАЗПРОМ) и Gazprom (GAZPROM). Штаб-квартира – в Москве [31].

ПАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания, одна из самых прибыльных компаний мира и крупнейший частный поставщик газа. История создания столь надежного и стабильного поставщика энергоресурсов взяла начало еще с 1989 года.

Головной центр располагается по адресу Российская Федерация, ГСП – 7117997, г. Москва, ул. Наметкина, д.16., дочерние и зависимые общества разбросаны по всей территории России, включая зарубежные страны. Общее число этих компаний с различным долевым участием ПАО «Газпром» превышает 150 единиц.

Стратегической целью является становление ПАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала [34, с. 43].

ПАО «Газпром» видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктов их переработки. Вертикально интегрированная бизнес-модель включает два укрупненных сегмента: разведка и добыча; переработка и сбыт.

Общество осуществляет в установленном порядке внешнеэкономическую деятельность:

– производит экспортно-импортные операции; участвует в проектировании, строительстве и эксплуатации объектов газовой промышленности за рубежом на договорной основе;

– осуществляет научно-техническое сотрудничество с зарубежными странами в целях эффективного динамичного развития газовой промышленности страны;

– привлекает иностранные организации и фирмы к сооружению объектов газовой промышленности, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами; создает в установленном порядке на территории Российской Федерации и за ее пределами совместные с иностранными партнерами организации, привлекает иностранные фирмы для оказания услуг по заключению и исполнению внешнеэкономических сделок;

– пользуется кредитом российских и зарубежных банков и коммерческим кредитом в иностранной валюте, а также приобретает валюту в порядке, установленном законодательством.

Отметим, что при качественной оценке финансовых показателей учитывалась принадлежность ПАО «Газпром» к отрасли «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами» (класс по ОКВЭД – 46).

ПАО «Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа – более 36 трлн. куб. м. Общая протяженность газотранспортной системы на территории России составляет 171,2 тыс. км. В транспортировке газа используются 250 компрессорных станций с общей мощностью газоперекачивающих агрегатов 46,2 тыс. МВт.

Для анализа финансового состояния предприятия, прежде всего, необходимо изучить состав и структуру имущества предприятия и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса с использованием метода горизонтального и вертикального анализа (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Структура имущества ПАО «Газпром» и источники его формирования за 2013-2017 гг.

Показатель	Значение показателя								Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.						в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.7-гр.2)	± % ((гр.7-гр.2) : гр.2)
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2012)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Актив										
1. Внеоборотные активы	7475094085	7865944459	8931076560	9291306836	10802580669	11085135551	74,5	77,1	+3610041466	+48,3
в том числе: основные средства	5569621570	5679205304	6722378077	6854031578	7882970562	7824129524	55,5	54,4	+2254507954	+40,5
нематериальные активы	523393	277132	7659649	11776108	14943622	20095198	<0,1	0,1	+19571805	+38,4 раза
2. Оборотные, всего	2560557697	2982474682	3318658564	3689941121	3050365090	3300033802	25,5	22,9	+739476105	+28,9
в том числе: запасы	350 733 995	402 256 939	491 437 777	539 864 750	488 887 199	542 457 497	3,5	3,8	+191723502	+54,7
дебиторская задолженность	2012827396	2108538791	1959540653	2515375547	1760887954	1744988031	20,1	12,1	-267839365	-13,3
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	141712618	410874028	795146464	565026583	727328177	962539296	1,4	6,7	+820826678	+6,8 раза
Пассив										
1. Собственный капитал	7883096524	8369830929	9089213120	9322338840	10414000247	10324208370	78,6	71,8	+2441111846	+31
2. Долгосрочные обязательства, всего	993116468	1236415210	1705131817	2087032902	1930267050	2034534267	9,9	14,1	+1041417799	+104,9
в том числе: заемные средства	774749753	944249743	1368217117	1698237066	1443879533	1500004197	7,7	10,4	+725254444	+93,6
3. Краткосрочные обязательства*, всего	1159438790	1242173002	1455390187	1571876215	1508678462	2026426716	11,6	14,1	+866987926	+74,8
в том числе: заемные средства	526 648 116	655 966 239	756 735 637	793 301 130	662 360 662	929199235	5,2	6,5	+402551119	+76,4
Валюта баланса	10035651782	10848419141	12249735124	12981247957	13852945759	14385169353	100	100	+4349517571	+43,3

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Структура активов организации на 31 декабря 2017 г. характеризуется следующим соотношением: 77,1% внеоборотных активов и 22,9% текущих. Активы организации в течение анализируемого периода (с 31 декабря 2012 г. по 31 декабря 2017 г.) увеличились на 4 349 517 571 тыс. руб. (на 43,3%). Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 31%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 2 254 507 954 тыс. руб. (48,8%);
- долгосрочные финансовые вложения – 1 113 462 076 тыс. руб. (24,1%);
- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 479 823 123 тыс. руб. (10,4%);
- денежные средства и денежные эквиваленты – 341 003 555 тыс. руб. (7,4%).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- переоценка внеоборотных активов – 1 552 086 607 тыс. руб. (35,7%);
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 889 025 239 тыс. руб. (20,4%);
- долгосрочные заемные средства – 725 254 444 тыс. руб. (16,7%);
- кредиторская задолженность – 451 702 420 тыс. руб. (10,4%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «дебиторская задолженность» в активе и «доходы будущих периодов» в пассиве (-267 839 365 тыс. руб. и -838 101 тыс. руб. соответственно).

Проведем анализ стоимости чистых активов организации за 2013-2017 года. Отметим, что значение собственного капитала на 31.12.2017 составило 10 324 208 370,0 тыс. руб. При этом на начало анализируемого периода

собственный капитал организации составлял 7 883 096 524,0 тыс. руб. (т.е. произошло увеличение на 2 441 111 846,0 тыс. руб., или на 31%) (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Динамика показателей стоимости чистых активов
ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.**

Показатель	Значение показателя						Изменение			
	в тыс. руб.						в % к валюте баланса			
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2012)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)	тыс. руб. (гр.7-гр.2)	± % ((гр.7-гр.2) : гр.2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Чистые активы	7 883 096 524	8 369 830 929	9 089 213 120	9 322 338 840	10 414 000 247	10 324 208 370	78,6	71,8	+2 441 111 846	+31
2. Уставный капитал	118 367 564	118 367 564	118 367 564	118 367 564	118 367 564	118 367 564	1,2	0,8	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	7 764 728 960	8 251 463 365	8 970 845 556	9 203 971 276	10 295 632 683	10 205 840 806	77,4	70,9	+2 441 111 846	+31,4

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Из таблицы 2.2 видно, что чистые активы организации на последний день анализируемого периода намного (в 87,2 раза) превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 31% за анализируемый период (с 31 декабря 2012 г. по 31 декабря 2017 г.). Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

За последние годы компания достигла высоких результатов в сфере производственной безопасности и стала лидером по операционной

эффективности в России. Сейчас ПАО «Газпром» стремится стать одним из лидеров по эффективности в мире. В таблице 2.3 приведены основные финансовые результаты деятельности ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Таблица 2.3

Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности
ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2016 от 2015 г.	2017 от 2016 г.	2016 от 2015 г.	2017 от 2016 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	4334293477	3934488441	4313031616	-399805036	378543175	-9,2	9,6
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2265357118	2230262682	2546878828	-35094436	316616146	-1,5	14,2
Прибыль от продаж, тыс. руб.	811940021	332 673 919	375511399	-479266102	42837480	-59,0	12,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	403522806	411424597	100297977	7901791	-311126620	2,0	-75,6
Дебиторская задолженность тыс. руб.	2515375547	1760887954	1744988031	-754487593	-15899923	-30,0	-0,9
Кредиторская задолженность тыс. руб.	672170249	755889069	964792138	83718820	208903069	12,5	27,6
Совокупный финансовый результат периода	403575013	1278445424	100536065	874870411	-1177909359	216,8	-92,1
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	462,4	467,4	469,6	5	2,2	1,1	0,5
Рентабельность продаж по чистой прибыли %	9,3	10,5	2,3	1,2	-8,2	12,9	-78,1

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

За последний год годовая выручка составила 4 313 031 616 тыс. руб., что на 379 696 303 тыс. руб., или на 9,7% больше, чем за 2013 год. Рост выручки наблюдался на протяжении почти всего анализируемого периода.

За 2017 год прибыль от продаж составила 375 511 399 тыс. руб. Финансовый результат от продаж за 5 последних лет резко уменьшился (-586 315 379 тыс. руб.).

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в

качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*					
	на начало анализир уемого периода (31.12.20 12)	на конец анализир уемого периода (31.12.20 17)	на 31.12.2012	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	408 002 439	-760 927 181	+57 268 444	+101 629 531	-333 301 217	-508 832 746	-877 467 621	-1 303 384 678
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	1 401 118 907	1 273 607 086	+1 050 384 912	+1 338 044 741	+1 371 830 600	+1 578 200 156	+1 052 799 429	+731 149 589
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	1 927 767 023	2 202 806 321	+1 577 033 028	+1 994 010 980	+2 128 566 237	+2 371 501 286	+1 715 160 091	+1 660 348 824

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Из таблицы 2.4 видно, что на 31 декабря 2017 г. наблюдается недостаток только собственных оборотных средств, рассчитанных по 1-му варианту (СОС₁), финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как нормальное. Несмотря на хорошую финансовую устойчивость, следует отметить, что два из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Проведем оценку ликвидности баланса по степени покрытия обязательств ПАО «Газпром» активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ПАО «Газпром» за 2017 г.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платежей. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	962 539 296	+6,8 раза	\geq	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	964 792 138	+88	-2 252 842
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	1 744 988 031	-13,3	\geq	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	1 061 634 578	+64,3	+683 353 453
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	592 506 475	+45,9	\geq	П3. Долгосрочные обязательства	2 034 534 267	+104,9	-1 442 027 792
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	11 085 135 551	+48,3	\leq	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	10 324 208 370	+31	+760 927 181

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется только одно. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 2 252 842 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном

случае краткосрочная дебиторская задолженность полностью покрывает среднесрочные обязательства ПАО «Газпром».

Проведя анализ ключевых финансовых показателей, было установлено следующее: финансовое состояние ПАО «Газпром» на 31.12.2017 лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся торговлей оптовой твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами (код по ОКВЭД 46.71). При этом в 2017 году финансовое состояние организации ухудшилось.

С положительной стороны финансовое положение и результаты деятельности ПАО «Газпром» характеризуют следующие показатели: доля собственного капитала неоправданно высока; нормальная финансовая устойчивость по величине собственных оборотных средств; чистая прибыль за период 01.01–31.12.2017 составила 100 297 977 тыс. руб.; чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь рассматриваемый период наблюдалось увеличение чистых активов.

С отрицательной стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели: коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже принятой нормы; недостаточная рентабельность активов; значительное падение прибыльности продаж (-70,5% процентных пункта от рентабельности за 2013 год равной 32,4%); отрицательная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации; значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки организации (-23,6 коп. от данного показателя рентабельности за 2013 год).

2.2. Анализ и оценка финансовых результатов и рентабельности ПАО «Газпром»

В ходе комплексного анализа финансовых результатов деятельности основным источником информации выступают данные аналитического

бухгалтерского учета отраженные в форме №2 финансовой отчетности «Отчет о прибылях и убытках». Сопоставление же показателей отраженных в форме №2 обязательно сопровождается расчетом и абсолютных изменений, и темпов роста или прироста.

Показатели для анализа финансовых результатов ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг. приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Динамика показателей финансовых результатов ПАО «Газпром»
за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Наименование	Годы			В % к выручке			Темп прироста (+/-), %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка	4 334 293 477	3 934 488 441	4 313 031 616	100	100	100	-9,22	9,62
Себестоимость проданной продукции	2 265 357 118	2 230 262 682	2 546 878 828	52,27	56,68	59,05	-1,55	14,20
Валовая прибыль	2 068 936 359	1 704 225 759	1 766 152 788	47,73	43,32	40,95	-17,63	3,63
Коммерческие расходы	1 168 530 262	1 277 777 675	1 294 388 315	26,96	32,48	30,01	9,35	1,30
Прибыль (убыток) от продаж	811 940 021	332 673 919	375 511 399	18,73	8,46	8,71	-59,03	12,88
Проценты к получению	76 266 778	67 912 187	70 088 367	1,76	1,73	1,63	-10,95	3,20
Проценты к уплате	117 347 453	119 740 422	98 052 019	2,71	3,04	2,27	2,04	-18,11
Прочие доходы	4 120 256 593	4 495 250 616	742 816 367	95,06	114,25	17,22	9,10	-83,48
Прочие расходы	4 727 722 936	4 283 878 698	1 238 638 969	109,08	108,88	28,72	-9,39	-71,09
Прибыль (убыток) до налогообложения	434 489 311	631 428 738	198 396 101	10,02	16,05	4,60	45,33	-68,58
Отложенные налоговые обязательства	52 227 130	87 845 118	46 958 694	1,20	2,23	1,09	68,20	-46,54
Текущий налог на прибыль	14 074 273	142 454 223	133 067 081	0,32	3,62	3,09	912,16	-6,59
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	403 522 806	411 424 597	100 297 977	9,31	10,46	2,33	1,96	-75,62
Постоянные налоговые обязательства	1 131 436	126 002 972	129 690 013	0,03	3,20	3,01	11036,55	2,93

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

На основе полученных данных (табл. 2.6) можно отметить ряд фактов:

– за 2016 год выручка предприятия сократилась по сравнению с

предыдущим годом на -9,22%, а в 2017 году по сравнению с 2016 – выросла на 9,62 %;

– себестоимость в 2016 году уменьшилась по сравнению с 2015 годом на -1,55%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 14,2%;

– коммерческие расходы экономического субъекта за анализируемый период времени показали положительную динамику с замедляющимися темпами наращивания, так в 2016 году по сравнению с предыдущим годом прирост составил 9,35%, а в 2017 году – на 1,30%. Таким образом, не совпадение в течение двух лет темпов роста коммерческих расходов и темпов роста выручки, что отрицательно сказывается на динамике чистой прибыли;

– прибыль от продаж в 2016 году снизилась – на 59,03%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель вырос на 12,88%, что указывает на улучшение эффективности функционирования ПАО «Газпром»;

– проценты к получению в абсолютном значении в 2016 году снизилась – на -10,95%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель выросли на 3,20%. Динамика процентов к уплате имеет совершенно противоположную направленность, так в 2016 году из величина выросла на 2,04%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель сократился на 18,1%;

– прочие расходы ПАО «Газпром» в анализируемом периоде показывает отрицательную динамику роста, прочие же доходы в начале положительную, а в конце периода проявили отрицательную тенденцию, все это отрицательно отражается на финансовых результатах;

– доля прибыли до налогообложения в выручке в 2015 году составила 10,02 %, в 2016 16,05%, а в 2017 снизилась до уровня 4,60%;

– чистая прибыль ПАО «Газпром» к концу рассматриваемого периода существенно сократилась, в 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель сократился на -75,62%. Это означает, что предприятие в течение последнего года значительно ухудшило результаты своей финансово-

хозяйственной деятельности.

Очевидно, что главной конечной целью любого предприятия является получение прибыли. За счет данного показателя происходит формирование базы самофинансирования с целью расширения производства, решаются материальные и социальные проблемы сотрудников организации. Рост данного показателя в общем случае говорит о том, что предприятия успешно развивается, его продукция востребована, а собственники, руководство и сотрудники становятся финансово благополучнее.

Анализ финансовых результатов деятельности любого предприятия начинается с оценки динамика чистой прибыли и выручки. Сравнительное сопоставление интенсивности изменения основных финансовых показателей ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг. представлено в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Динамика основных финансовых показателей
ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

	2013	2014	2015	2016	2017
Чистая прибыль, млрд. руб.	628,14	188,98	403,52	411,42	100,30
% к предыдущему году	-	30,1	213,5	102,0	24,4
Выручка, млрд. руб.	3933,34	3990,28	4334,29	3934,49	4313,03
% к предыдущему году	-	101,4	108,6	90,8	109,6
в том числе от продаж:					
газа	2971,82	2985,39	3427,26	3302,77	3340,59
нефти и газового конденсата	210,22	209,23	260,61	411,96	539,96
электрической и тепловой энергии	375,59	426,95	424,67	481,72	503,92

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

По выручке за 2017 г. отмечается рост на 9,6% (табл. 2.7) выше уровня предшествующего года. Группа заработала 4 313 млрд. рублей. Большая доля этих средств получена от реализации газа (3 340,59 млрд.). Самым провальным годом в рассматриваемом периоде по показателю чистой прибыли стал 2014, когда его уровень составил лишь 30% от 2013 года. По показателю выручки самым неудачным стал 2016 год, который характеризовался спадом выручки на 10% по сравнению с 2015 годом.

Наглядное представление динамики чистой прибыли и показателя выручки ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг. представлены на рисунке 2.1.

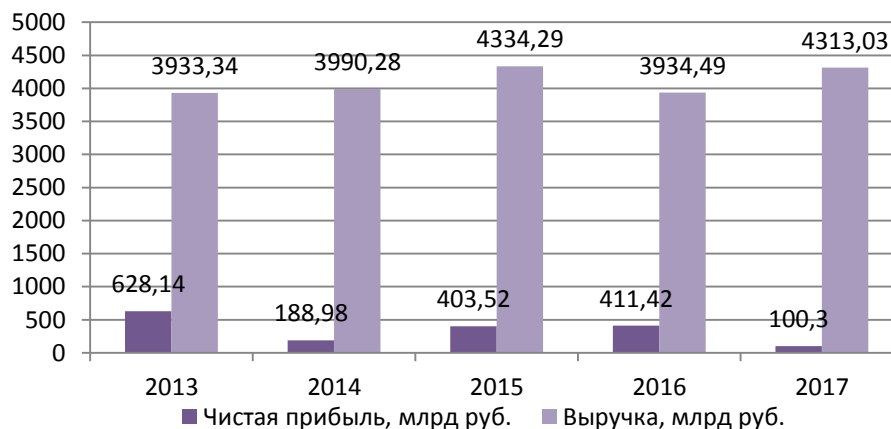


Рис. 2.1. Динамика чистой прибыли и выручки
ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг., руб.

Составлено по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Представленная динамика показателя выручки на рисунке 2.5 отличается относительной устойчивостью тенденции развития, исключением лишь является 2016 и 2017 гг. Что касается динамики чистой прибыли ПАО «Газпром», то в период с 2014 по 2016 года значение данного показателя возрастает. Наряду с этим, в начале исследуемого периода в 2014 году был отмечен существенный спад, а в 2017 году спад был менее значимым. Так в 2013 году объем чистой прибыли ПАО «Газпром» составил 628 311 221 тыс. руб. В 2014 году – 188 980 016 тыс. руб. В 2015 году значение данного показателя возросло более чем в два раза до 403 522 806 тыс. руб. Однако в 2016 году стремительного роста не наблюдалось и объем чистой прибыли вырос всего на 2% до 411 424 597 тыс. руб., а в 2017 год наблюдается спад и объем чистой прибыли ПАО «Газпром» составил 100 297 977 тыс. руб.

Несоответствие тенденции рассматриваемых показателей может свидетельствовать о неэффективности процесса управления в ПАО «Газпром».

Поскольку в ПАО «Газпром» существенную роль играет внешнеэкономическая деятельность, то для анализа показателя выручки применяется показатель чистая выручка от продаж, под которой понимают выручку от продаж за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин.

Отметим, что показатель чистая выручка от продаж формируется за счет продаж различных компонентов, оценка роли каждого в динамике представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Динамика показателей чистой выручки ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг.

	Годы			Темп прироста (+/-), %	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2016 к 2015
Чистая выручка от продажи газа	3 427,2	3 302,8	3 340,6	-3,6	1,1
Чистая выручка от продажи продуктов нефтегазопереработки	1 555,6	1 497,6	1 687,	-3,7	12,6
Чистая выручка от продажи сырой нефти и газового конденсата	260,6	411,9	539,9	58,1	31,1
Чистая выручка от продажи электрической и тепловой энергии	424,7	481,7	503,8	13,4	4,6
Чистая выручка от продажи услуг по транспортировке газа	194,0	199,0	235,1	2,6	18,1
Прочая выручка	211,2	218,1	239,1	3,3	9,6
Всего	6 073,3	6 111,1	6 546,1	0,6	7,1

Чистая выручка от продаж ПАО «Газпром» в 2017 г. выросла по сравнению с 2016 г. на 7,1 % и составила 6 546,1 млрд. руб. Основными факторами изменения выручки стали рост чистой выручки от продажи продуктов нефтегазопереработки и рост выручки от продажи сырой нефти и газового конденсата в дальнейшем зарубежье. Значительная часть выручки ПАО «Газпром» номинирована в иностранной валюте (преимущественно в долларах и евро).

Факторный анализ изменения чистой выручки от продаж представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Факторный анализ изменения чистой выручки от продаж ПАО «Газпром» в 2017 г., млрд. руб.

Чистая выручка от продаж за 2016 г.	6 111,1
Изменение чистой выручки от продажи природного газа в дальнейшем зарубежье	+81,2
Изменение чистой выручки от продажи природного газа в страны БСС	-16,9
Изменение чистой выручки от продажи природного газа в Российской Федерации	+55,8
Ретроактивные корректировки цены на газ	-82,3
Изменение чистой выручки от продажи сырой нефти и газового конденсата в дальнейшем зарубежье	+ 131,6
Изменение чистой выручки от продажи сырой нефти и газового конденсата в страны БСС	+6,3
Изменение чистой выручки от продажи сырой нефти и газового конденсата в Российской Федерации	-9,9
Изменение чистой выручки от продажи продуктов нефтегазопереработки	+189,5
Изменение чистой выручки от продажи электрической и тепловой энергии	+22,1
Изменение чистой выручки от продажи услуг по транспортировке газа	+36,1
Прочая выручка	+21,5
Чистая выручка от продаж за 2017 г.	6 546,1

Следует отметить, что объем чистой прибыли и выручки недостаточно информативен, так как виден только конечный финансовый результат, но не известен размер финансовых ресурсов, задействованных для его получения, поэтому целесообразно более подробно оценить динамика показателей прибыли ПАО «Газпром» (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Динамика показателей прибыли ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг.

	Годы			Темп прироста (+/-), %	
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
Валовая прибыль (убыток)	2 068 936 359	1 704 225 759	1 766 152 788	-17,6	3,6
Прибыль (убыток) от продаж	811 940 021	332 673 919	375 511 399	-59,0	12,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	434 489 311	631 428 738	198 396 101	45,3	-68,6
Чистая прибыль (убыток)	403 522 806	411 424 597	100 297 977	-17,6	3,6

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Как видно из таблицы 2.10 в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается положительный прирост, исключение составляет лишь Прибыль (убыток) до налогообложения (сокращение составило -68,6%). Наглядно динамика показателей прибыли ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг. представлена на рисунке 2.2.

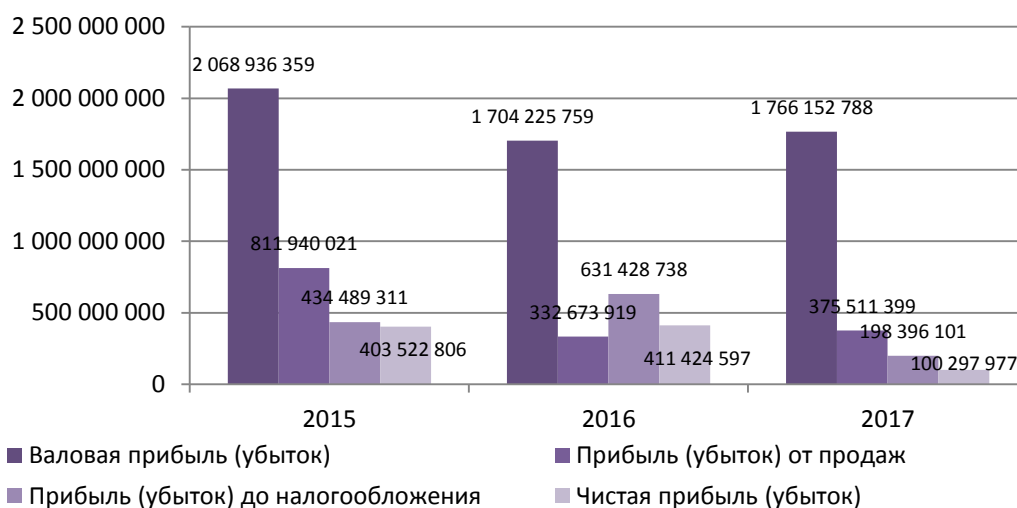


Рис. 2.2. Динамика показателей прибыли ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг., руб.

Составлено по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Отметим, что абсолютные показатели финансовых результатов деятельности предприятия не позволяют оценить эффективности его

работы. Решить данную проблему помогут показатели рентабельности, которые в общем случае рассчитываются как частное различных видов прибыли к прочим показателям. Показатели рентабельности по своей сути являются показателями эффективности, т.е. выражают соотношение эффекта с величиной ресурсов, которые были задействованы (использованы или истрачены) для достижения этого эффекта. В качестве показателя величины эффекта в данном случае выступают показатели прибыли.

Анализ рентабельности показателей ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг. приведен в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Динамика показателей рентабельности ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг.

№	Показатели	Годы			Изменение, +/-	
		2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016
1.	Выручка, тыс. руб.	4334293477	3934488441	4313031616	-399805036	378543175
2.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	434489311	631428738	198396101	196939427	-433032637
3.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	811940021	332673919	375511399	-479266102	42837480
4.	Чистая прибыль, тыс. руб.	403522806	411424597	100297977	7901791	-311126620
5.	Средняя стоимость авансированного капитала (активов), тыс. руб.	9291306836	10802580669	11085135551	1511273833	282554882
6.	Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	2265357118	2230262682	2546878828	-35094436	316616146
7.	Средняя стоимость основных средств предприятия, тыс. руб.	6854031578	7882970562	7824129524	1028938984	-58841038
8.	Стоимость прочих внеоборотных активов, тыс. руб.	11701269	28019533	31736499	16318264	3716966
9.	Рентабельность продаж, % (стр.3/стр.1 *100)	18,7	8,5	8,7	-10,3	0,3
10.	Рентабельность продаж по чистой прибыли % (стр.4/стр.1 *100)	9,3	10,5	2,3	1,1	-8,1
11.	Рентабельность производства продукции % (стр.3/стр.6 *100)	35,8	14,9	14,7	-20,9	-0,2
12.	Рентабельность затрат на проданную продукцию, % (стр.4/стр.6*100)	17,8	18,4	3,9	0,6	-14,5
13.	Рентабельность капитала (активов), % (стр.4/стр.5 * 100)	4,3	3,8	0,9	-0,5	-2,9
14.	рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов % (стр.4/(стр.7+ стр.8) * 100)	5,9	5,2	1,3	-0,7	-3,9

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

На основе проведенного анализа показателей рентабельность ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг. рентабельности можно отметить, что рентабельность всех рассматриваемых показателей в 2017 году падает, исключение составляет лишь рентабельность продаж

Рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности предприятия. Этот показатель говорит о том, что в 2017 году 8,7% прибыли получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции, однако данный показатель существенно сократился в 2016 году на -10,3% по сравнению с 2015 годом.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Рентабельность капитала (активов) в 2015 году составила 4,3%, в 2016 – 3,8%, а в 2017 только 0,9%. Это означает, что в 2017 году все лишь 0,9% прибыли приходится на каждый рубль, составляющий имущество предприятия.

На рисунке 2.7 наглядно представлено изменение показателей рентабельности ПАО «Газпром» за 2015-2017 гг.

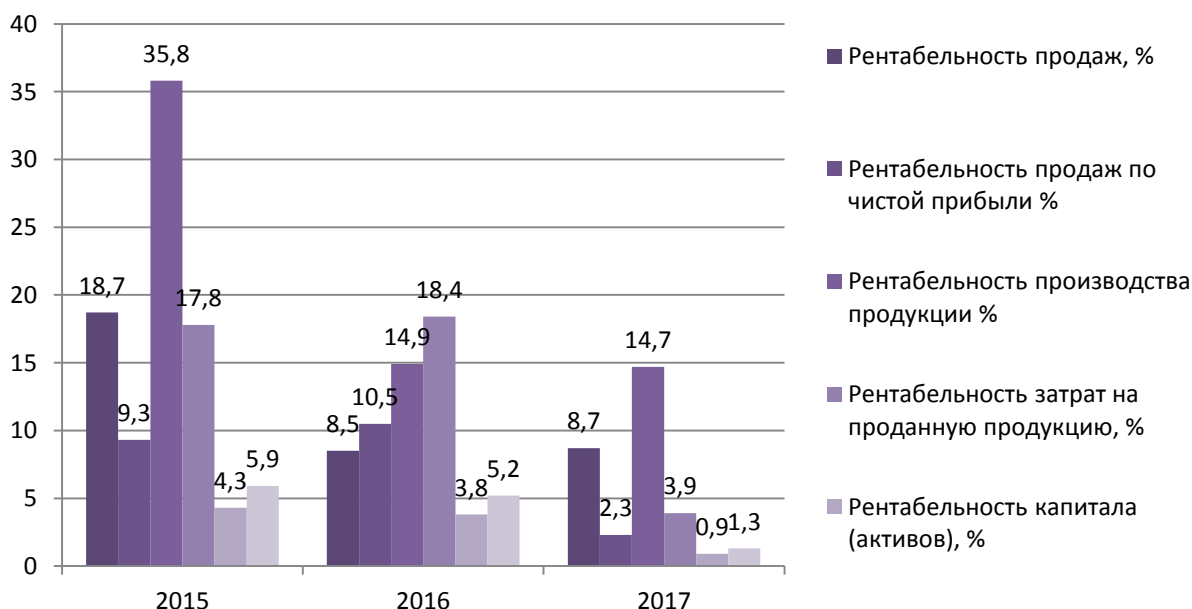


Рис. 2.3. Динамика показателей рентабельности ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг., руб.

Составлено по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Из рисунка 2.3 видно, что все коэффициенты рентабельности за 2015-2017 гг. снизились. Это связано со значительным снижением чистой прибыли, которое произошло на наш взгляд за счет изменение курсов иностранных валют, инфляция и напряженной экономической ситуации, а также за счет повышения цен на энергоносители, сырье и материалы.

2.3. Практика формирования и использования прибыли в ПАО «Газпром»

Проведем анализ образования прибыли ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.. Основные показатели оценки представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Динамика образования прибыли ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение, +/-		Темпы прироста +/-, %	
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
Выручка, тыс. руб.	4334293477	3934488441	4313031616	-399805036	378543175	-9,2	9,6
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	2265357118	2230262682	2546878828	-35094436	316616146	-1,5	14,2
Валовая прибыль (убыток)	2068936359	1704225759	1766152788	-364710600	61927029	-17,6	3,6
Коммерческие расходы	1168530262	1277777675	1294388315	109247413	16610640	9,3	1,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	811940021	332673919	375511399	-479266102	42837480	-59,0	12,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	403522806	411424597	100297977	7901791	-311126620	2,0	-75,6
Всего доходов, тыс. руб.	8467617595	5362132441	5055847983	-3105485154	-306284458	-36,7	-5,7
Всего расходов, тыс. руб.	8263143917	4818086604	5176159186	-3445057313	358072582	-41,7	7,4
Коэффициент соотношения доходов и расходов, %	102,5	111,3	97,7	8,8	-13,6	-88,9	-22,4

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

Как показывают данные таблицы 2.12, в 2016 году по сравнению с

2015 годом, размер выручки сократился на -399805036 тыс. руб. или на -9,2%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом размер выручки вырос на 378543175 тыс. руб. Себестоимость, проданных товаров в 2016 году сократилась на -35094436 тыс. руб., что значительно повлияло на прибыль, а в 2017 выросла на 316616146 тыс. руб. Прибыль от продаж, также снизилась в 2016 году на 479266102 тыс. руб., а в 2017 году выросла на 42837480 тыс. руб.

На изменение размера выручки от продажи продукции основной деятельности оказало влияние изменение курсов иностранных валют, инфляция, сложная экономическая ситуация. Наиболее значимым фактором, повлиявшими на уменьшение размера выручки является – изменение величины спроса на продукцию, в связи с нарастающей конкуренцией на данном рынке.

Отметим, что на показатели прибыли очень сильное влияние оказало также снижение цен на нефть и газ, связанное с нестабильной мировой политической ситуацией.

Поскольку прибыль от продаж является главным источником чистой прибыли предприятия, а, следовательно, и источником роста масштабов всей ее деятельности, то особое внимание необходимо уделить оценке влияния основных показателей деятельности предприятия. Данную задачу позволяет решить факторный анализ.

Отметим, что многообразие воздействия на прибыль внешних и внутренних факторов диктует необходимость их систематизации. Одним из общепринятых подходов при проведении факторного анализа прибыли от продаж является ранжирование факторов на уровни первого, второго и т.д. порядка. К факторам первого порядка относятся выручка и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие и управленческие расходы.

При широком спектре проанализированных методик факторного

анализа прибыли выдающихся экономистов необходимо рассмотреть российскую методику факторного анализа прибыли от продаж, которая представляет собой алгоритм расчета количественных факторов методом абсолютных разниц. Анализ прибыли от продаж рассматривается через изменения объемов продаж, цены реализации и себестоимости.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж с алгоритмом расчета количественного влияния факторов методом абсолютных разниц (российская методика).

По данным отчета о финансовых результатах ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг. установлено, что прибыль от продаж в 2016 году снизилась на 479266102 тыс. руб., а в 2017 году выросла на 42837480 тыс. руб. В этом проявилось совокупное влияние (как положительное, так и отрицательное) четырех факторов. Расчет влияния каждого фактора в отдельности представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Расчет факторов, влияющих на прибыль от продаж ПАО «Газпром» за 2016-2017 гг., тыс. руб.

Факторы	Условное обозначение	Год		Абсолютное отклонение	Темп роста	Уровень в % к выручке	
		2016	2017			2016	2017
Выручка от продаж	ВР	3934488441	4313031616	378543175	109,6	100	100
Себестоимость продаж	С	2230262682	2546878828	316616146	114,2	56,7	59,1
Коммерческие расходы	КР	1168530262	1277777675	109247413	109,3	29,7	29,6

Рассчитано по материалам отчетности ПАО «Газпром»

При расчете влияния фактора «Выручка от продаж», необходимо расчет влияния этого фактора разложить на две части. Так как выручка предприятия это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль от цены, по которой продавалась продукция, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции.

Так как мировые цены на газ в среднем возросли с \$167 (2016 г.) до

\$187 (2017г.) или на 12%, значит, индекс цен составил 112% (1,12), следовательно, выручка от продаж в сопоставимых ценах в ПАО «Газпром» составит:

$$BP' = \frac{4313031616}{1,12} = 3850921086 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение выручки от продажи продукции в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась за счет роста цен на:

$$\Delta BP^C = 4313031616 - 3850921086 = +462110530 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение количества реализуемой продукции привело к уменьшению выручки в отчетном периоде на:

$$\Delta BP^K = 3850921086 - 3934488441 = -83567355 \text{ тыс. руб.}$$

Общий прирост выручки на 378543175 тыс. руб. получился за счет повышения цен на 12%. В данном случае рост цен увеличивает выручку, а спад в объемах продаж сокращает

Рассчитаем влияние фактора «Цена», т.е. степень влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи, так же для расчета дальнейших факторов будет использоваться рентабельность от продаж, которая составляет 8,7%.

$$\Delta ПР^{П(Ц)} = \frac{+462110530 * 8,5}{100} = +327328292,3 \text{ тыс. руб.}$$

Из этого следует, что прирост цен на продукцию в 2017 году по сравнению с 2016 годом в среднем на 12% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на +327328292,3 тыс. руб.

Рассчитаем влияние фактора «Количество проданной продукции», т.е. степень влияния количества проданной продукции на изменение суммы прибыли от продажи:

$$\Delta ПР^{П(K)} = \frac{-83567355 * 8,5}{100} = -7103225,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние получилось отрицательным, т.е. в результате сокращения в отчетном периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи уменьшилась на -7103225,2

тыс. руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»:

$$\Delta ПР^{П(С)} = \frac{4313031616 * 2,4}{100} = 103512758,8 \text{ тыс. руб.}$$

Из таблицы 2.13 видно, что себестоимость проданной продукции повысилась на 316616146 тыс. руб., так же как и уровень её по отношению к выручке от продажи на 2,4%. В свою очередь, себестоимость проданной продукции привела к уменьшению прибыли на 103512758,8 тыс. руб.

Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»:

$$\Delta ПР^{П(КР)} = \frac{4313031616 * (-2,47)}{100} = -106531881 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, перерасход по коммерческим расходам в отчетном периоде и сокращения их уровня на -2,47 привели к увеличению прибыли от продажи на 106531881 тыс. руб.

Для определения совокупного влияния факторов на изменение прибыли от продаж целесообразно все показатели свести в таблицу 2.14.

Таблица 2.14

Сводная таблица влияния факторов на изменение чистой прибыли в 2017 г. по сравнению с 2016 г., тыс. руб.

Показатели-факторы	Сумма
Количество проданной продукции	-83567355
Изменение цен на реализованную продукцию	+462110530
Себестоимость проданной продукции	-103512758,8
Коммерческие расходы	+106531881
Проценты к получению	+2176180
Проценты к уплате	-21688403
Прочие доходы	-3752434249
Прочие расходы	-3045239 729
Текущий налог на прибыль	-9387142
Изменение отложенных налоговых активов	+76352944
Изменение отложенных налоговых обязательств	+46874651
Совокупное влияние всех факторов	-311126620

Из расчетов видно, положительное влияние на прибыль ПАО «Газпром» ПАО «Газпром» в 2017 году оказали рост цен на реализованную продукцию (462110530 тыс. руб.), сокращение коммерческих расходов (106531881 тыс. руб.). Вместе с тем, рост себестоимости проданной

продукции и урезание количества проданной продукции привели к сокращению прибыли соответственно на 103512758,8 тыс. руб. и 83567355 тыс. руб. Таким образом, увеличение выручки от продаж не компенсировало рост себестоимости.

Отметим, что остальные показатели – факторы от прочей операционной и внереализационной деятельности не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить. В данном случае используем метод балансовой увязки в факторной модели чистой прибыли отчетного периода аддитивного типа.

В оценки механизма формирования показателей прибыли важным моментом является не только применение факторного анализа, но и изучение направлений ее использования.

Поскольку ПАО «Газпром» – крупнейшее акционерное общество в России, то распределение прибыли будет по двум направления отчисления на нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) и дивиденды. Общее количество счетов, на которых учитывается 23 673 512 900 акций «Газпрома», составляет более 470 тысяч. Государство контролирует более 50% акций Компании. Акции ПАО «Газпрома» являются одними из наиболее ликвидных инструментов российского рынка и включены в первый (высший) уровень листинга на отечественных фондовых биржах. [22].

Таблица 2.15

Динамика соотношений чистой, нераспределенной прибыли и дивидендов

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	628 311 221	188 980 016	403 522 806	411 424 597	100297977
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	3916294772	3936832017	4172472437	4401046356	4316239120
Удельный вес в чистой прибыли, %	623,3	2083,2	1034,0	1069,7	4303,4
Общий размер дивидендов, начисленный на акции предприятия, тыс. руб.	141804342	170449293	170449293	186784017	190355044
Удельный вес в чистой прибыли, %	22,6	90,2	42,2	45,4	189,8

Анализируя данные таблицы 2.15, можно отметить увеличение доли дивидендных выплат в чистой прибыли предприятия. В 2016 г. доля дивидендов составила 45%, это практически половина всей прибыли ПАО «Газпром», а в 2017 г. 189,8 % от величины чистой прибыли. В основном это связано с увеличением размера дивидендных выплат до 8 рублей на акцию и снижением выручки от реализации продукции.

Новая дивидендная политика сделала более прозрачными принципы расчета дивидендных выплат, а также за счет повышения максимально возможного уровня дивидендных выплат с 30% до 35% обеспечила возможность большего участия акционеров общества в прибыли ПАО «Газпром». Повышение верхней планки дивидендных выплат с 30% до 35% объективно, не слишком большое, но необходимое. Установленный расчет размера дивидендных выплат позволяет направить на выплату дивидендов от 17% до 35% чистой прибыли предприятия при условии, что резервный фонд полностью сформирован.

Прибыль на одну акцию является одним из главных финансовых показателей, используемых для оценки предприятия на фондовом рынке, для сравнения инвестиционной привлекательности предприятий и их экономической эффективности. Рассмотрим динамику чистой прибыли, приходящейся на одну акцию за данный период, на основании данных таблицы 2.16

Таблица 2.16

Динамика основных показателей дивидендной политики
ПАО «Газпром» 2013-2017 гг.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Чистая прибыль, млн. руб.	628311,22	188980,01	403522,80	411424,59	100297,98
Размер дивидендов на одну акцию, руб.	7,2	7,2	7,89	8,04	8,04
Чистая прибыль на одну акцию, руб.	26,54	7,98	17,05	17,38	4,24

Прибыль на одну акцию ПАО «Газпром» за 5 лет существенно снизилась. Неблагоприятным периодом был 2014 год, когда прибыль на одну

акцию была 7,98 руб., что считается достаточно низким показателем, для международной организации. В основном это было связано с мировой политической обстановкой, введением санкций против РФ, уменьшением цен на нефтепродукты, с сохранением прежних объемов добычи и переработки. В 2017 году этот показатель опустился до размера 4,24 руб. на одну акцию, что напрямую указывает на сложный период проблемы в ПАО «Газпром».

Таким образом, использование прибыли на предприятии косвенно может быть оценена, посредством анализа дивидендной его политики предприятия. На основе проведенного выше анализа можно утверждать, что ПАО «Газпром» использует консервативный подход к формированию дивидендной политики, а именно, остаточную политику дивидендных выплат.

2.4. Практические рекомендации по повышению рентабельности и эффективности использования финансовых результатов деятельности

ПАО «Газпром» много лет является лидером российской нефтяной индустрии по эффективности. В 2017 году Компания достигли рекордных финансовых результатов. По итогам 2017 года Компания прошла инвестиционный пик и начала генерировать положительный денежный поток.

В основе деятельности компании лежит стратегия развития ПАО «Газпром» до 2025 г., утвержденная советом директоров в 2013 г. и актуализированная в 2017 г. реализация намеченных в стратегии планов на горизонте до 2025 г. призвана создать наибольшую добавленную стоимость на вложенный капитал акционеров в нефтегазовой отрасли России.

Отметим, что стратегической целью ОАО «Газпром» является становление Общества как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.

Деятельность компании строится на принципах:

- повышения эффективности основной деятельности;
- диверсификации деятельности за счет высокоэффективных проектов, обеспечивающих создание продуктов с высокой добавленной стоимостью;
- повышения капитализации и корпоративного рейтинга;
- соблюдения интересов всех акционеров Общества;
- совершенствования корпоративного управления;
- повышения «прозрачности» финансово-хозяйственной деятельности;
- персональной ответственности руководителей за принятие управленческих решений;
- минимизации негативного техногенного воздействия на природную среду.

Согласно стратегии, ключевые приоритеты компании в области устойчивого развития – обеспечение максимально безопасного производства, снижение нагрузки на природную среду, развитие персонала, содействие развитию регионов, учет интересов заинтересованных сторон. Эти приоритеты и соответствующие им цели согласуются с мировыми трендами и целями в области устойчивого развития, в частности – с целями устойчивого развития (ЦУР) (2015 г.).

Однако результаты исследования и проведенные расчеты, показали, что в ПАО «Газпром» сложилась недостаточно эффективная структура управления прибылью предприятия, которая нуждается в некоторых корректировках имеющих важное значения для будущего организации.

Предприятию целесообразно будет провести следующие мероприятия:

- необходимо пересмотреть условия своих отношений с покупателями, в частности условия по отсрочке оплаты за продукцию, условия составления счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов, т.е. применить новые схемы оплаты за продукцию, которые повысят превращения дебиторской задолженности менее года в деньги;

– использование высвободившихся средств в случае необходимости для погашения возросшей кредиторской задолженности. В результате снизятся краткосрочные обязательства, что в совокупности с увеличением наиболее ликвидных активов обеспечит улучшение финансового состояния предприятия;

– кардинально пересмотреть операционную и внереализационную деятельности, поскольку она носит убыточный характер;

– пересмотреть структуру активов, уменьшить долю внеоборотных активов.

Кроме того, необходимо отметить моменты, на которые необходимо обратить внимание: 1) оптимизация структуры в целом; 2) повышение эффективности работы ПАО «Газпром» как вертикально интегрированной компании и оптимизации структуры управления основными видами деятельности дочерних обществ; 3) улучшение эффективности инвестиционной деятельности.

Важными элементами управления финансовыми результатами являются прогнозирование и планирование прибыли.

При обосновании использования прибыли и рентабельности предприятия разрабатывают мероприятия, способствующие росту прибыли, на которые оказывают влияние три главных фактора: снижение себестоимости продукции; повышение качества продукции и связанной с ним цены изделия; увеличение масштабов продажи.

На прибыль ПАО «Газпром» влияют следующие факторы: добыча газа; продажа газа; услуги по организации транспортировки газа; изменение численности рабочих; скорость бурения; продажа газового конденсата; услуги по организации хранения газа и т.д.

Газпром повышает рентабельность производства, оптимизируя расход топливно-энергетических ресурсов для собственных нужд. Так как ПАО «Газпром» внедряет новое оборудование для добычи газа, то добыча будет

быстрее и объем работ уменьшится, следовательно, увеличится скорость бурения. Увеличение скорости приводит к снижению затрат.

В качестве мероприятий по снижению затрат можно предложить следующие:

1. По снижению издержек производства: более эффективное использование материальных ресурсов; совершенствование организации производства; организация надлежащего учета и контроля за использованием в процессе производства материалов; совершенствование имеющихся технологий производства; подбор наиболее приемлемых видов сырья и материалов.

2. По повышению объемов продаж: проведение маркетинговых исследований; осуществление сегментирования и позиционирования рынка внутреннего рынка; усовершенствование политики ценообразования; заключение долгосрочных договоров с посредническими организациями; повышение качества продукции за счет снижения брака.

3. В сфере переработки рекомендуется осуществить техническую модернизацию для повышения конкурентоспособности и стоимости корзины выпускаемых продуктов. Для этого необходимо: внедрение современного высокопроизводительного оборудования с улучшенными экологическими характеристиками; существенное улучшение экологических характеристик получаемого топлива, переход к производству высококачественных нефтепродуктов в соответствии с наивысшими международными стандартами; рациональное использование сырья, повышение уровня глубины переработки; повышение энергоэффективности и снижение себестоимости сырья.

4. В сфере сбыта продукции ПАО «Газпром» повышение эффективности всех каналов продаж можно осуществить за счет развития экспортной логистики и увеличение доли мелкооптовых продаж путем расширения собственной розничной сети, что увеличит прибыльность продаж, за счет продвижению бренда «Газпром» в регионах посредством

реализации партнерских программ. Для этого необходимо: обеспечение доступа конечных потребителей к высококачественной продукции компании за счет формирования региональной сети продаж; работа с потребителями по продвижению на российском рынке; улучшение качества обслуживания клиентов и развитие взаимодействия с потребителями.

Залогом стабильного увеличения прибыли ПАО «Газпром» является постоянный и глубокий контроль за всеми областями деятельности компании.

Доходы компании, движение денежных средств и прибыльность во многом зависят от преобладающих цен на сырьё, как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Исторически колебание цен на сырьё является следствием динамики целого ряда факторов, которые находятся и будут находиться вне контроля.

В случае неблагоприятной ценовой конъюнктуры ПАО «Газпром» необходимо снижать текущие издержки, пересматривать свои инвестиционные проекты, а также корректировать сбытовую политику. С целью ограничения влияния инфляции на размер прибыли ПАО «Газпром» необходимо осуществлять мероприятия по повышению эффективности производства, оборачиваемости оборотных активов, сокращению сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Получая 30% своей выручки за продажу сырья в иностранной валюте, финансовые результаты «Газпром» подвержены изменением курса обмена иностранных валют. Негативное влияние изменений валютных курсов стимулирует компании переводить свои деньги в иностранные валюты, а также разместить средства на своих расчетных и депозитных счетах. Поэтому необходимо контролировать валютные рынки, чтобы контролировать возможное возникновение неблагоприятных последствий от изменения курса доллара США по отношению к российскому рублю.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог проделанной работы, отметим, что финансовые результаты организации характеризуют абсолютную эффективность ее деятельности по всем направлениям: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности организаций – это изучение ключевых параметров и коэффициентов, дающих объективную картину финансового состояния предприятия: прибыли и убытков, изменений в структуре активов и пассивов. Целью оценки финансовых результатов является определение путей оптимизации их формирования, как в целом, так и по отдельным направлениям, разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

В ходе исследования деятельности ПАО «Газпром» и оценки его финансового состояния было выявлено:

ПАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания. Много лет он является лидером российской нефтяной индустрии по эффективности. В 2017 году Компания достигли рекордных финансовых результатов. Прибыль по итогам 2017 года стала самой высокой за всю историю «Газпром нефти». Кроме того, Компания прошла инвестиционный пик и начала генерировать положительный денежный поток.

За последние годы компания достигла высоких результатов в сфере производственной безопасности и стала лидером по операционной эффективности в России. Сейчас ПАО «Газпром» стремится стать одним из лидеров по эффективности в мире.

Конкурентные преимущества ОАО «Газпром»:

- выгодное географическое положение между странами Европы и Азии;

- богатая сырьевая и производственная база Компании;
- глубокая вертикальная интеграция Компании;
- уникальная Единая система газоснабжения России, включающая в себя действующие газовые, газоконденсатные и нефтегазоконденсатные месторождения, магистральные газопроводы с установленными на них компрессорными станциями, подземные хранилища газа, газоперерабатывающие заводы и распределительные станции, позволяющие осуществлять гарантированные поставки газа потребителям в Российской Федерации и за рубежом;
- большой производственный, научно-исследовательский и проектный потенциал;
- многолетний опыт работы с зарубежными партнерами и репутация надежного поставщика;
- портфель долгосрочных контрактов на поставку газа европейским потребителям.

Финансовое положение ПАО «ГАЗПРОМ» лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе Росстата и удовлетворяет указанным выше критериям.

С положительной стороны финансовое положение и результаты деятельности ПАО «Газпром» характеризуют следующие показатели: доля собственного капитала неоправданно высока; нормальная финансовая устойчивость по величине собственных оборотных средств; чистая прибыль за период 01.01–31.12.2017 составила 100 297 977 тыс. руб.; чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь рассматриваемый период наблюдалось увеличение чистых активов.

С отрицательной стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели: коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже принятой нормы; недостаточная рентабельность активов; значительное падение прибыльности продаж (-

70,5% процентных пункта от рентабельности за 2013 год равной 32,4%); отрицательная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации; значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки организации (-23,6 коп. от данного показателя рентабельности за 2013 год).

Однако в ПАО «Газпром» сложилась недостаточно эффективная структура управления прибылью, которая нуждается в некоторых корректировках имеющих важное значения для будущего организации. Преобразования необходимы для обеспечения структурной прозрачности общества и визуальной идентификации ПАО «Газпром» в России и за рубежом. Данные преобразования позволят повысить эффективность работы «Газпрома» как вертикально интегрированной компании.

ПАО «Газпром» не перестает совершенствовать свою продукцию и повышать эффективность своей деятельности. В настоящее время перед компанией стоят следующие задачи:

- снижение себестоимости продукции;
- экономия энергетических ресурсов;
- улучшение потребительских качеств производимой продукции;
- повышение производительности труда;
- повышение экологичности производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Часть первая, вторая, третья, четвертая. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/consi/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=112770>
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть 1 от 31. .97 г. № 146-ФЗ (в ред. от 19.07.2011г.), часть 2 от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012г.). – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115685>
3. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. ФЗ РФ от 28. 07. 2012 г. № 145-ФЗ). – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
4. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi>
5. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (с изменениями, внесенными в ФЗ РФ от 29.12.2012 г. № 282-ФЗ). – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
6. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 (в ред. от 29. 12. 2012 г. № 282-ФЗ). – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons>
7. Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 N 792 (ред. от 03.02.2007). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/?q=%EF%EE+%EF>
8. Об определении критериев проведения анализа финансового состояния организаций [Электронный ресурс] : Письмо Минздравсоцразвития РФ от 14.03.2007 N 427-15-07. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/?q>

9. Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций [Электронный ресурс] : Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 N 104 (ред. от 13.12.2011). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/?q=%EF%E>

10. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) [Текст] : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

11. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2012. – 432 с.

12. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии [Текст] / А.П. Агарков [и др.]. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 400 с.

13. Аксенов, А.П. Экономика предприятия [Текст] : Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. – М.: КноРус, 2014. – 350 с.

14. Алексеева, Ю.А. Оценка финансового состояния и прогнозирования банкротства [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Ю.А. Алексеева. – М., 2011 – 127 с.

15. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия) [Текст] : учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М.: Дашков и К, 2014. – 292 с.

16. Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы) [Текст] : учебник для бакалавров / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков. – М.: Проспект, 2014. – 640 с.

17. Балдин, К.В. Антикризисное управление [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов / под ред. К.В. Балдина. – М.: Гардарика, 2008. – 271 с.

18. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) [Текст] : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2014. – 372 с.

19. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.

20. Быстров, О.Ф. Экономика предприятия (фирмы). Экономика предприятия (фирмы) [Текст] : практикум / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф. Быстров. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 319 с.

21. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия) [Текст] : учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. – М.: Юрайт, 2014. – 671 с.

22. Волков, О.И. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 264 с.

23. Гончарук, О.В., Кныш, М.И., Шопенко, Д.В. Управление финансами на предприятии [Текст] : учебное пособие / О.В. Гончарук, М.И. Кныш, Д.В. Шопенко. – СПб.: Дмитрий Буланин, 2011. – 264 с.

24. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия [Текст] : учебник / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 663 с.

25. Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст] : Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 448 с.

26. Ершова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / С.А. Ершова. – СПб.: СПбГАСУ, 2012. – 155с.

27. Зевайкина, С.Н. Диагностика вероятности банкротства организации [Текст] / С.Н. Зевайкина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 412 с.

28. Иванов, Г.Г. Экономика организации (торговля) [Текст]: учебник / Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. – 352 с.

29. Иванов, И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник / И.Н. Иванов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 348 с.

30. Каплин, С. Ю. Срок взыскания судебных расходов в деле о банкротстве ограничен законом [Электронный ресурс] / С. Ю. Каплин // Арбитражная

практика, 2012 – №1 январь. – Режим доступа: <http://e.arbitr-praktika.ru/article.aspx?id=274314>

31. Кнышова, Е.Н. Экономика организации [Текст]: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 336 с.

32. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2008. – 424 с.

33. Колышкина, А.В. Модели прогнозирования банкротства // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/modeli_prognozirovanija_bankrotstva_a_v_kolyshkina/13-1-0-163

34. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия) [Текст] : Учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. – М.: Юрайт, 2014. – 433 с.

35. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : Учебное пособие / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2012. – 248 с.

36. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания [Текст]: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. – СПб.: Питер, 2014. – 416 с.

37. Любушин, Н.П. Экономический анализ [Текст]: Учебник для студентов вузов / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 575 с.

38. Метод credit-men, оценки финансовой ситуации на предприятии // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/metod_credit_men_ocenki_finansovoj_situacii_na_predprijatii/13-1-0-121

39. Модель Альтмана (Z модель). Пример расчета // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_1/13-1-0-10

40. Модель Аргенти (А-модель) // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_argenti_a_model/13-1-0-139

41. Модель Ж. Конана и М. Голдера оценки платежеспособности // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_zh_konana_i_m_goldera_ocenki_platezhеспособности/13-1-0-120

42. Модель Лиса // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_lisa/13-1-0-107

43. Модель О.П. Зайцевой для оценки риска банкротства предприятия // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_zajcevoj/13-1-0-108

44. Модель Фулмера классификации банкротства // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_fulmera_klassifikacii_bankrotstva/13-1-0-38

45. Моисеева, Н.В. Методы финансового оздоровления предприятий (критериальные оценки) [Электронный ресурс] / Проблемы современной экономики, 2010, №2 (2). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=79>

46. Прогноз ИГЭА риска банкротства // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/prognoz_igeha_riska_bankrotstva/13-1-0-40

47. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Бивера // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/articles>

48. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Таффлера // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37

49. Прогнозная модель платежеспособности Спрингейта // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/prognoznaja_model_platezhesposobnosti_springejta/13-1-0-39

50. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

51. Сакаева, Э.З. Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования [Текст] / Э.З. Сакаева, Е.О.Иремадзе, Т.В.Григорьева // Вестник МГОУ. – 2010. – №3 – С. 78-88.

52. Ткачев, В.Н. Термины «банкротство» и «несостоятельность»: сущность и соотношение [Текст] / В.Н. Ткачев // Адвокат. – 2012 г. – № 3. – С. 45-65.

53. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2014. – 672 с.

54. Федорова, Г. В. Учет и анализ банкротств [Текст] / Г.В. Федорова – М.: Омега-Л, 2008. – 248 с.

55. Чельшев, А.Н. Разработка инструментальных методов прогнозирования банкротства предприятий [Текст] : Дис. канд. экон. наук / А.Н. Чельшев. – М., 2006. – 116 с.

56. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : Учебник для вузов / И.Н. Чуев. – М.: Дашков и К, 2014. – 384 с.

57. Чуев, И.Н., Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: [Текст] : Учебник.- изд. 4-е перераб. и допол / И.Н. Чуев, Л.Н. Чечевицына. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков», 2012. – 352с.

58. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 237 с.

59. Эйтингон, В.И. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы [Электронный ресурс] / Портал iTeam: Технологии корпоративного управления. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_141/

60. Altman E. Corporate financial distress and bankruptcy, 2nd Edition – New York, John Wiley and Sons, 1993 – 154 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Показатели бухгалтерского баланса ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатель	Код показателя	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	1110	20095198	14943622	11776108	7659649	277132	523393
Результаты исследований и разработок	1120	1906673	2592483	3485123	3466656	2155015	1957582
Нематериальные поисковые активы	1130	118272580	118447844	111637226	111861427	82733078	41594376
Материальные поисковые активы	1140	52878487	51031638	41453750	14984602	52007458	22758926
Основные средства	1150	7824129524	7882970562	6854031578	6722378077	5679205304	5569621570
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1170	2883050458	2627861799	2190246138	2012614153	2006056074	1769588382
Отложенные налоговые активы	1180	153066132	76713188	66975644	32927070	15490136	40512953
Прочие внеоборотные активы	1190	31736499	28019533	11701269	25184926	28020262	28536903
ИТОГО по разделу I	1100	11085135551	10802580669	9291306836	8931076560	7865944459	7475094085
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210	542457497	488887199	539864750	491437777	402256939	350733995
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	48044300	70158352	67036633	69933019	56729385	49199088
Дебиторская задолженность	1230	1744988031	1760887954	2515375547	1959540653	2108538791	2012827396
задолженность учредителей по взносам в уставный капитал ^[7]	1231	0	0	0	0	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	500869175	275335693	58053162	70045548	30642250	21046052
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	461670121	451992484	506973421	725100916	380231778	120666566
Прочие оборотные активы	1260	2004678	3103408	2637608	2600651	4075539	6084600
ИТОГО по разделу II	1200	3300033802	3050365090	3689941121	3318658564	2982474682	2560557697
БАЛАНС	1600	14385169353	13852945759	12981247957	12249735124	10848419141	10035651782

Окончание приложения 1

Показатель	Код показателя	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Пассив							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	118367564	118367564	118367564	118367564	118367564	118367564
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	5880965685	5885950326	5022862838	5025377538	4326532592	4328879078
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	8636001	8636001	8636001	8636001	8636001	8636001
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4316239120	4401046356	4172472437	3936832017	3916294772	3427213881
ИТОГО по разделу III	1300	10324208370	10414000247	9322338840	9089213120	8369830929	7883096524
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1410	1500004197	1443879533	1698237066	1368217117	944249743	774749753
Отложенные налоговые обязательства	1420	523021587	476146936	386301729	334312526	291105303	216246405
Оценочные обязательства	1430	9180437	7829183	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	2328046	2411398	2494107	2602174	1060164	2120310
ИТОГО по разделу IV	1400	2034534267	1930267050	2087032902	1705131817	1236415210	993116468
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1510	929199235	662360662	793301130	756735637	655966239	526648116
Кредиторская задолженность	1520	964792138	755889069	672170249	639986936	556089971	513089718
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	940619	838101
доходы будущих периодов, возникшие в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи ^[2]	1531	0	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	132435343	90428731	106404836	58667614	29176173	118862855
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	2026426716	1508678462	1571876215	1455390187	1242173002	1159438790
БАЛАНС	1700	14385169353	13852945759	12981247957	12249735124	10848419141	10035651782

Показатели формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах»
 ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг.

Показатель	Код показателя	За год		За год		За год		За год		За год	
		2017	2016	2016	2015	2015	2014	2014	2013	2013	2012
Выручка	2110	4313031616	3934488441	3934488441	4334293477	4334293477	3990280172	3990280172	3933335313	3933335313	3659150757
Себестоимость продаж	2120	2546878828	2230262682	2230262682	2265357118	2265357118	2029843617	2029843617	1927545811	1927545811	1708052596
Валовая прибыль (убыток)	2100	1766152788	1704225759	1704225759	2068936359	2068936359	1960436555	1960436555	2005789502	2005789502	1951098161
Коммерческие расходы	2210	1294388315	1277777675	1277777675	1168530262	1168530262	976374373	976374373	978592795	978592795	895758005
Управленческие расходы	2220	96253074	93774165	93774165	88466076	88466076	63847644	63847644	65369929	65369929	62133209
Прибыль (убыток) от продаж (стр.2100-2210-2220)	2200	375511399	332673919	332673919	811940021	811940021	920214538	920214538	961826778	961826778	993206947
Доходы от участия в других организациях	2310	346670956	139211136	139211136	271096308	271096308	378170347	378170347	110443031	110443031	110415078
Проценты к получению	2320	70088367	67912187	67912187	76266778	76266778	52168226	52168226	17898134	17898134	10290572
Проценты к уплате	2330	98052019	119740422	119740422	117347453	117347453	84333437	84333437	74147485	74147485	76671447
Прочие доходы	2340	742816367	1427644000	1427644000	4133324118	4133324118	3375128881	3375128881	3137062487	3137062487	3240450443
Прочие расходы	2350	1238638969	1216272082	1216272082	4740790461	4740790461	4363267194	4363267194	3298514899	3298514899	3523946168
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350)	2300	198396101	631428738	631428738	434489311	434489311	278081361	278081361	854568046	854568046	753745425
Текущий налог на прибыль	2410	133067081	142454223	142454223	14074273	14074273	54082641	54082641	118903415	118903415	205040254
СПРАВОЧНО: постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	129690013	126002972	126002972	1131436	1131436	99653392	99653392	72873963	72873963	68406024

Показатель	Код показателя	За год		За год		За год		За год		За год	
		2017	2016	2016	2015	2015	2014	2014	2013	2013	2012
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	46958694	-87845118	-87845118	-52227130	-52227130	-35786069	-35786069	-74768362	-74768362	-16704437
Изменение отложенных налоговых активов	2450	76358231	-4963281	-4963281	34335376	34335376	-9859730	-9859730	25019624	25019624	23040779
Прочее	2460	-88347968	15258481	15258481	999522	999522	10627095	10627095	-57771650	-57771650	1345656
Чистая прибыль (убыток) (стр.2300-2410+2430+2450+2460)	2400	100297977	411424597	411424597	403522806	403522806	188980016	188980016	628144243	628144243	556387169
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	866958142	866958142	0	0	701489908	701489908	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	238088	62685	62685	52207	52207	27029	27029	28572	28572	8975
Совокупный финансовый результат периода	2500	100536065	1278445424	1278445424	403575013	403575013	890496953	890496953	628172815	628172815	556396144

