

*Трифонов Егор Андреевич студент
4 курс, Финансовой университет при правительстве РФ,
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** Статья посвящена изучению того, как инфляционные процессы искажают финансовые результаты коммерческого предприятия в условиях монетарной нестабильности российской экономики. Используются данные Банка России об инфляции и ключевой ставке за 2013–2026 годы в сопоставлении с выручкой, чистой прибылью и ЕБИТ конкретного хозяйствующего субъекта. Рассмотрено расхождение между номинальными и скорректированными показателями, определены периоды наибольшего ценового давления на маржинальность. Обозначены подходы к оценке доходов в условиях устойчивого обесценения денег.*

***Ключевые слова:** инфляция, реальный доход, финансовые результаты, ключевая ставка, рентабельность, ЕБИТ, денежно-кредитная политика.*

***Annotation.** The article is devoted to the study of how inflationary processes distort the financial results of a commercial enterprise in the context of monetary instability of the Russian economy. The data of the Bank of Russia on inflation and the key rate for 2013-2026 were used in comparison with the revenue, net profit and EBIT of a specific business entity. The discrepancy between the nominal and adjusted indicators is considered, the periods of the greatest price pressure on marginality are determined. The approaches to income assessment in conditions of steady depreciation of money are outlined.*

***Keywords:** inflation, real income, financial results, key rate, profitability, EBIT, monetary policy.*

Парадокс инфляционного роста выручки состоит в следующем: компания видит, как цифры в отчетности увеличиваются год от года, – и упускает из виду, что реальная покупательная способность этих денег параллельно сжимается.

Теоретическая база вопроса в зарубежных источниках разработана достаточно давно – от классических работ И. Фишера о природе процентной ставки до актуальных исследований в управленческом учете. Для отечественной науки особую остроту проблема приобрела после 2014 года, когда девальвационный шок наложился на инфляционный, и игнорировать разрыв между номиналом и реальностью стало попросту невозможным. Реальный доход предприятия принято трактовать как номинальный доход, приведенный к постоянным ценам – через ИПЦ или дефлятор ВВП. На практике это проявляется в том, что компания, наращивающая выручку на 10–12% в год при инфляции 8–9%, прибавляет в реальном объеме продаж лишь 1–3 процентных пункта – разница, критическая при оценке операционной эффективности [3, с.170].

В качестве аналитической базы были задействованы сведения Банка России о динамике инфляции и ключевой ставки с сентября 2013 по январь 2026 года, а также данные финансовой отчетности ООО «Компания АРГЕС» (ИНН 4205299692), опубликованные на ресурсе audit-it.ru [4]. Компания относится к сектору малого и среднего бизнеса – что принципиально важно, поскольку именно такие предприятия несут наибольшую нагрузку от ценового давления: у них нет ни инструментов хеджирования, ни рыночной власти для переноса издержек на покупателя.

Динамика инфляции и ключевой ставки сведена в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика инфляции и ключевой ставки Банка России, 2020–2026 гг.

Период	Ключевая ставка, % годовых	Инфляция, % г/г	Цель по инфляции, %
01.2026	16,00	6,00	4,00
12.2025	16,00	5,59	4,00
11.2025	16,50	6,64	4,00
10.2025	16,50	7,71	4,00
09.2025	17,00	7,98	4,00
04.2025 (пик)	21,00	10,23	4,0
2024	16	8,59	4,0
2023	7,5	3,25	4,00
2022 (пик)	20,00	~17,8	4,00
2021	8,50	~8,4	4,00
2020	4,25	~4,9	4,00

Источник: [1].

На протяжении последних шести лет инфляция ни разу не укладывалась в целевой ориентир 4%. В 2022 году годовой прирост цен достигал, по данным Росстата, 17–18%, а регулятор был вынужден в экстренном режиме поднять ставку до 20% годовых [5]. Для предприятий это обернулось двойным ударом: заемное финансирование резко подорожало, а горизонт инвестиционного планирования сократился до минимума.

Финансовые показатели ООО «Компания АРГЕС» за 2020–2025 годы – в таблице 2.

Таблица 2.

Основные финансовые показатели ООО «Компания АРГЕС», 2020–2025

гг., млн руб.

Год	Выручка	Чистая прибыль	ЕВИТ
2020	103,56	11,466	8,595
2021	143,257	23,469	17,574
2022	107,963	18,221	13,622
2023	67,970	4,514	3,385
2024	146,023	13,377	13,678
2025	99,506	10,570	7,201

Источник: [4].

Данные нелинейны, и это само по себе показательно. Прирост выручки с 2020 по 2021 год составил около 38% – однако параллельно инфляция ускорялась с 5% до 8–9%. Реальное увеличение доходной базы оказалось существенно скромнее. Примерный расчет: при выручке 2021 года в 143,3 млн

руб. и дефляторе порядка 1,085 реальная выручка в ценах базисного 2020 года составила бы около 132 млн руб. – рост уже не 38%, а примерно 28%.

В 2022 году номинальная выручка просела до 107,96 млн руб. – минус 24,6% к предыдущему году. Но при инфляции 17,8% реальный объем продаж в сопоставимых ценах обвалился примерно до 91–92 млн руб. Чистая прибыль, формально составившая 18,2 млн руб., по своей покупательной способности несопоставима с такой же суммой годом ранее. Разрыв между бухгалтерской отчетностью и реальным положением дел здесь максимален.

Провальным стал 2023 год. Выручка упала до 67,97 млн руб. – минимум за шесть рассматриваемых лет. Чистая прибыль – всего 4,5 млн руб., EBIT – 3,4 млн руб. При годовой инфляции около 7,4% реальное падение доходной части оказалось еще глубже, чем следует из простого номинального сравнения. Вероятные факторы спада – рост процентных расходов на фоне подъема ключевой ставки с 7,5% до 16% на протяжении 2023 года, сужение спроса и структурные разрывы в цепочках поставок, которые не успели закрыться после шока 2022 года.

Восстановление 2024 года носило преимущественно номинальный характер. Выручка достигла 146 млн руб. – нового исторического максимума. Чистая прибыль при этом зафиксировалась на уровне 13,4 млн руб. – почти вдвое ниже пикового значения 2021-го. Рентабельность по чистой прибыли упала с 16,4% в 2021 году до 9,2% в 2024-м; EBIT-маржа – с 12,3% до 9,4% [4]. На практике это проявляется в снижении способности предприятия генерировать отдачу с каждого рубля выручки – и именно этот процесс является главным проявлением инфляционной нагрузки, которую номинальная отчетность попросту не улавливает.

Расчетные данные о реальной выручке в базисных ценах 2020 года приведены в таблице 3.

Таблица 3.

**Оценка реальной выручки ООО «Компания АРГЕС» в базисных ценах
2020 года, млн руб.**

Год	Номинальная выручка	Накопленный ИПЦ (2020=1,00)	Реальная выручка (оценка)	Изменение реальной выручки, %
2020	103,56	1,000	103,56	–
2021	143,257	1,085	132,03	+27,5%
2022	107,963	1,278	84,48	–36,0%
2023	67,970	1,372	49,54	–41,4%
2024	146,023	1,487	98,20	+98,2%
2025	99,506	1,561	63,75	–35,1%

Источник: составлено автором.

Таблица 3 показывает главное противоречие анализируемого периода: в 2024 году номинальная выручка достигла исторического пика, тогда как в реальном выражении она по-прежнему уступала уровню 2021 года. В 2025 году при номинальных 99,5 млн руб. реальный объем выручки оказывается примерно на 38% ниже, чем было в базисном 2020 году.

В совокупности прослеживаются три устойчивые закономерности рассматриваемого периода. Первая – инфляция на протяжении всего интервала 2021–2025 годов превышала целевой ориентир регулятора, лишая предприятия возможности планировать с разумной точностью. Вторая – асимметричная реакция рентабельности: себестоимость подстраивалась под инфляционное давление быстрее, чем контрактные цены реализации, что систематически сжимало маржу даже при растущей выручке. Третья – нарастание стоимости долгового обслуживания по мере роста ключевой ставки, что непосредственно «съедало» чистую прибыль при относительно стабильном операционном результате.

Вопрос методологического учета инфляции в российской финансовой отчетности остается открытым. РСБУ не обязывает пересчитывать статьи отчетности в единицы постоянной покупательной способности – в отличие от МСФО (IAS 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» [2]), применение которого для большинства российских МСП носит факультативный характер. Как следует из анализа источников, это означает,

что менеджмент и собственники системно получают искаженную картину финансового положения бизнеса – причем без какого-либо нормативного сигнала об искажении.

Среди инструментов управления доходами в инфляционной среде чаще всего называют: индексацию цен реализации, опережающую или хотя бы отслеживающую рост цен; сокращение периода оборачиваемости дебиторской задолженности – дебиторский долг обесценивается в режиме реального времени; переход к краткосрочным контрактам с поставщиками при высокой волатильности ценового фона; встраивание инфляционного буфера в финансовое планирование с поправочным коэффициентом сверх прогнозируемого ИПЦ.

Отдельно стоит сказать о структуре затрат. Предприятия с высокой долей переменных расходов в себестоимости теоретически более уязвимы перед ценовым давлением – их расходная база реагирует немедленно. Компании с преобладанием постоянных затрат могут выигрывать в краткосрочной перспективе от эффекта операционного левеиджа, однако при длительной инфляции и это преимущество нивелируется очередным витком пересмотра тарифов на аренду, коммунальные услуги и оплату труда.

Что особенно заметно при изучении данных конца 2025 года – ключевая ставка Банка России на протяжении нескольких месяцев удерживалась на уровне 16–17% годовых. Это исторически соответствует периодам острого монетарного ужесточения. В таких условиях большинство инвестиционных проектов с нормой доходности ниже 20–22% теряют экономический смысл, что депрессивно воздействует на капиталовложения и в итоге сказывается на будущей выручке.

Инфляция воздействует на реальные доходы предприятия по нескольким каналам одновременно: прямое обесценение выручки, опережающий рост себестоимости, удорожание заемного финансирования, снижение реальной стоимости нераспределенной прибыли. На материале ООО «Компания АРГЕС» этот механизм прослеживается достаточно отчетливо: несмотря на

номинальный рост выручки в отдельные годы, реальные финансовые результаты компании оставались нестабильными, а рентабельность в 2023–2025 годах заметно уступала показателям 2020–2021 годов. Корректная оценка доходности требует дефляционных корректировок и учета процентной нагрузки – без этого финансовый анализ остается неполным.

Использованные источники:

1. Инфляция и ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/hd_base/infl/ (дата обращения: 15.04.2026).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_29.pdf (дата обращения: 21.04.2026).
3. Мисякова Е. С. Инфляция и ведущие теоретические концепции инфляции / Е. С. Мисякова, С. С. Власова // Аллея науки. – 2023. – Т. 1, № 5(80). – С. 169-173.
4. ООО КОМПАНИЯ «АРГЕС»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/4205299692_ooo-kompaniya-arges (дата обращения: 21.04.2026).
5. Цены, инфляция. Росстат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения: 21.04.2026).