

2. Орехова, Е. А. Совершенствование методологии оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в современных условиях / Е. А. Орехова, Г. В. Коровникова, И. В. Коровникова // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. - 2021. - №4 (22). - С. 560 – 567.
3. Тарута, С. В. Динамика оценочных показателей эффективности управления организацией сферы услуг // Вестник СИБИТа. - 2021. - №4. – С. 67 – 73.
4. Скрынская, О. А. Иоганн Шер и Пауль Герстнер: вклад в развитие методов анализа отчетности / О. А. Скрынская // Международный бухгалтерский учет. - 2018. - №2 (440). – С. 238 – 250.
5. Соколов, Я. В. История бухгалтерского учета: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Магистр, 2009. – 286 с.

**PROFITABILITY INDICATORS IN THE COMPARATIVE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POSITION OF NON-FINANCIAL SECTOR ORGANIZATIONS**

**Makhanko L.S., Doctor of Economics, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit in Industry of the Belarus State Economic University**

*Annotation. The article reveals methodological approaches and defines the limitations of comparative analysis of the financial position of organizations in terms of efficiency and profitability indicators. The elements of accounting and analytical procedures affecting the results of comparative evaluation are identified, and numerical examples show the degree of response of the outcome indicators to such an impact.*

**Key words:** financial position, comparative analysis, efficiency, profitability.

**УДК 338**

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРИ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ФАКТОРАХ БИЗНЕС-СРЕДЫ**

**Пашковская Л.В., канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, экономики и права ИПК и ПЭК, УО «БГЭУ», ACCA DipIFR (rus)**

*Аннотация. Рассматривается вопрос о возможности прогнозирования прироста возможных объемов продаж, согласованных с важнейшими финансовыми показателями, характеризующими финансовую устойчивость предприятия, эффективность использования капитала, рентабельность продаж и др., на основании построения и использования модели развивающегося предприятия*

**Ключевые слова:** прогнозирование, моделирование, экономический рост, устойчивое развитие, изменяющиеся факторы.

**Введение.** Среда, в которой функционируют предприятия, изменчива и конкурентна. Поэтому от руководителей требуется ясное видение целей организации, принятие решений и осуществление действий, необходимых для ее достижения. Эти действия должны быть направлены на согласование внутренних ресурсов организации с внешней средой, в которой действуют конкуренты, поставщики и покупатели. В процессе корпоративного планирования организация может смоделировать целый ряд позитивных изменений: высокий уровень роста продаж, умеренное использование займов, возможность выплаты высоких дивидендов, производственную гибкость, состоящую в быстром реагировании на изменяющийся спрос и т.д. Однако некоторые из запланированных изменений могут быть взаимоисключающими, или наличие какого-нибудь ограничивающего фактора не позволит организации полностью реализовать цели. Поэтому могут быть реализованы только продуманные и информационно подкрепленные маркетинговые, финансовые и производственные решения.

**Основная часть.** Для предприятия самым важным является прогнозируемость и сохранение оптимальной структуры капитала. Чтобы устойчивое состояние сохранялось, как было рассмотрено раньше<sup>3</sup>, одновременно с ростом объема продаж все финансовые переменные должны пропорционально возрасти. Представляется, что при сложившейся структуре финансирования и устоявшемся уровне требований к доходности основной деятельности на первый план выходит повышение ее результативности, для характеристики которой используем капиталоотдачу, показывающую соотношение продаж с находящимися под контролем организации активами. Коэффициент характеризует эффективность капитала, инвестированного в основную

---

<sup>3</sup> Пашковская Л.В. Прогнозирование экономического роста организации в условиях обеспечения устойчивого развития: Бухгалтерский учет и анализ, 2022, № 10.

приносящую доход деятельность предприятия, выражающуюся в отдаче в виде выручки, сгенерированной с использованием имеющихся в организации ресурсов; является одним из важнейших оценочных показателей функционирования предприятия и считается существенным фактором роста экономики. Капиталоотдачу, рассчитываемую делением объема продаж (VP) на средние (или моментные<sup>4</sup>) значения совокупных активов (A), обозначим VP/A.

Ранее<sup>1</sup> мы фокусировали внимание на желании предприятия сохранить достигнутые финансовые пропорции (финансовый левиредж, рентабельность продаж). Однако если пропорции меняются, используемая для прогнозирования модель<sup>1</sup> не подходит и должна быть подвергнута корректировкам.

Для построения прогнозной модели применим тот же подход, что и ранее, однако в качестве исходных данных используем объем продаж в базисном периоде (VP<sub>0</sub>) и значение собственного капитала по состоянию на начало периода (СК<sub>0</sub>). Для встраивания в модель использовавшийся ранее коэффициент нераспределенной прибыли необходимо заменить показателем абсолютной суммы выплаченных дивидендов. В принципе, для увеличения собственного капитала в текущем году акционерное общество может осуществить эмиссию обыкновенных акций, но, поскольку осуществление таких операций связано с определенными сложностями организационного характера и дополнительными расходами, вероятнее всего, ее значение будет равно нулю.

Чистая рентабельность – необходимый для включения в модель показатель – является относительным измерителем эффективности основной приносящей доход деятельности после вычета всех затрат и налога на прибыль (ЧП/VP).

Используя новые переменные, получаем возможность рассчитать возможный прирост объема продаж на следующий год:

$$\frac{\Delta VP}{VP_0} = \frac{(СК_0 - \text{див}) \left(1 + \frac{ЗК}{СК}\right) VP/A}{1 - \frac{ЧП}{VP} \left(1 + \frac{ЗК}{СК}\right) VP/A} \times \frac{1}{VP_0} - 1$$

Возможный прирост объема продаж рассчитан с учетом величины собственного капитала, имевшегося на начало периода, за минусом возможных выплат дивидендов.

После деления числителя на знаменатель получим прогнозный уровень продаж. Разделив его на начальный уровень продаж (VP<sub>0</sub>) – действие  $\frac{1}{VP_0}$ , определим допустимый при данных изменениях рост продаж на следующий год.

Для проверки правильности построенной модели сделаем расчет по данным рассмотренного ранее<sup>1</sup> примера.

**Таблица 1. – Исходные данные и целевые переменные, влияющие на максимально возможный темп прироста продаж**

Исходные данные и /или переменная	Обозначение	Значение
Собственный капитал на начало планового периода, млн.руб.	СК <sub>0</sub>	200
Заемные средства на начало планового периода, млн.руб.	ЗК <sub>0</sub>	150
Продажи в предыдущем периоде, млн.руб.	VP <sub>0</sub>	388,5
Прогнозное значение коэффициента нераспределенной прибыли	К <sub>нрп</sub>	0,8
Прогнозное значение коэффициента чистой рентабельности	ЧП/VP	0,06
Прогнозное значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств	ЗК/СК	0,75
Прогнозное значение коэффициента капиталоотдачи (показатель, обратный использовавшейся ранее капиталоемкости, равной 0,9)	VP/ A	1,11

Вычислим сумму дивидендов. При базовом уровне продаж 388,5 и прогнозируемом значении чистой рентабельности 0,06 сумма прибыли должна составить 23,31 млн.руб. С учетом прогнозируемого темпа прироста продаж, который составил<sup>1</sup> 10,29 %, сумма прибыли составит 25,71. При коэффициенте выплаты дивидендов 0,2 (1-0,8) абсолютная сумма дивидендов составит 5,14 млн. руб.

Другие переменные оставим как в рассмотренном ранее примере. Тогда максимально возможный прирост продаж составит:

<sup>4</sup> зависит от методики, применяемой на предприятии на постоянной основе

$$\frac{\Delta VP}{VP_0} = \frac{(СК_0 - \text{див})(1 + \frac{ЗК}{СК})VP/A}{1 - \frac{ЧП}{VP}(1 + \frac{ЗК}{СК})VP/A} \times \frac{1}{VP_0} - 1 = \frac{(200 - 5,14)(1 + 0,75)1,11}{1 - 0,06(1 + 0,75)1,11} \times \frac{1}{388,5} - 1 =$$

$$\frac{378,51555}{0,88345} \times \frac{1}{388,5} - 1 = \frac{428,5}{388,5} - 1 = 0,1029 \text{ или } 10,29\%,$$

где 428,5 млн.руб. – прогнозный объем продаж.

Полученный результат равен исчисленному по модели в примере, рассмотренном ранее<sup>1</sup>. Совпадение результатов вычислений обусловлено подстановкой в модель показателей, являющихся производными от использовавшихся ранее. В частности, сумма дивидендов равна 5,14 млн. руб., что соответствует коэффициенту выплаты дивидендов 0,2 (1–0,8); отношение активов к объему продаж 0,9 соответствует обратному отношению продаж к активам 1,11.

Предположим теперь, что организация в плановом периоде стремится повысить капиталоотдачу до 1,3. Все прочие переменные оставим без изменения, поскольку они соответствуют целевой структуре капитала организации и требованиям в отношении доходности.

$$\frac{\Delta VP}{VP_0} = \frac{(200 - 5,14)(1 + 0,75)1,3}{1 - 0,06(1 + 0,75)1,3} \times \frac{1}{388,5} - 1 =$$

$$\frac{443,3065}{0,8635} \times \frac{1}{388,5} - 1 = \frac{513,4}{388,5} - 1 = 0,3215 \text{ или } 32,15\%.$$

Отклонение от предыдущего расчета составит 21,86 % (32,15–10,29).

Поскольку все другие факторы остались неизменными, очевидно, что это отклонение обусловлено повышением результативности основной приносящей доход деятельности, которая генерирует большую сумму нераспределенной прибыли.

Если организация имеет доступ к недорогим кредитам или может получить торговый кредит, то возможен еще более высокий прирост.

Ограничением данной модели является то, что возможный прирост объема продаж определяется каждый раз только на следующий год. Даже если новые улучшенные параметры основной деятельности сохранятся в будущем, то соотношение заемных источников к собственному капиталу должно будет существенно измениться в большую сторону для того чтобы иметь возможность сохранить темпы прироста объема продаж на прежнем уровне (32,15 %). Соответственно, изменение финансового левериджа повлияет на все аспекты финансового состояния организации, а не только на те, которые учтены в модели.

Для иллюстрации данного утверждения предположим, что коэффициент ЗК/СК останется равным 0,75, так же как и другие коэффициенты сохраняют прежние значения. В конце года собственный капитал предприятия вырастет на сумму капитализированной прибыли.

Прирост прибыли (после налогообложения, т.к. 0,06 – это прогнозируемая чистая рентабельность) при предполагаемом улучшении основной приносящей доход деятельности, обуславливающим темп прироста объема продаж до 32,15%, составит:

$$\Delta \text{Приб} = 388,5 \times 0,06 \times 1,3215 = 30,8 \text{ млн. руб.}$$

$$СК_1 = 200 - 5,14 + 30,8 = 225,66 \text{ млн. руб.}$$

Так же изменится и стартовое значение объема продаж:

$$VP_1 = 388,5 \times 1,3215 = 513,4 \text{ млн.руб.}$$

Тогда темп прироста объема продаж для второго года при неизменной сумме дивидендных выплат составит:

$$\frac{\Delta VP}{VP_0} = \frac{(225,66 - 5,14)(1 + 0,75)1,3}{1 - 0,06(1 + 0,75)1,3} \times \frac{1}{513,4} - 1 = \frac{501,683}{0,8635} \times \frac{1}{513,4} - 1 = \frac{580,99}{513,4} - 1 = 0,1316 \text{ или } 13,16\%.$$

**Закключение.** Таким образом, с помощью модели мы имеем возможность получить прогнозное значение показателя, имеющего важнейшее влияние на все стороны производственно-хозяйственной деятельности организации, рассчитанное при изменяющихся факторах бизнес-среды. Как уже отмечалось, высокий текущий темп прироста вовсе не означает устойчивый рост в долгосрочном аспекте. Он не будет устойчивым, пока не произойдут соответствующие изменения других переменных. В этом смысле он является одногодичным показателем. Положительным аспектом модели является возможность расчета неизвестного показателя, если известны пять исходных (например, целевых) переменных, а также начальный объем заемных средств и уровня продаж.

В связи с тем, что макро- и микроэкономические отношения в Республике Беларусь приобретают рыночный характер, что предъявляет повышенные требования к качеству управления

активами и обеспечению их доходности, моделирование устойчивого роста предприятий играет важную роль как инструмент, помогающий при принятии ключевых решений.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента; Пер.с англ. – 12-е издание – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
2. Лимитовский, М.А., Лобанова, Е.Н., Паламарчук, В.П. Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов. В 2-х частях. Часть I. Прикладные корпоративные финансы. (Лимитовский М.А., Паламарчук В.П.). М.: ВШФМ РАНХ и ГС при Президенте РФ, 2011. – 392 с.
3. Этрилл П., Маклейни Э., Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов; Пер.с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина паблишер, 2022. – 648 с.

#### FORECASTING THE ECONOMIC GROWTH OF THE ORGANIZATION IN ORDER TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT UNDER CHANGING BUSINESS ENVIRONMENT FACTORS

**Pashkovskaya L.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Accounting, Economics and law Department, The Belarus State Economic University, Minsk, Belarus, ACCA DipIFR (rus)**

***Annotation.** The question of the possibility of predicting the growth of sales volumes is considered, consistent with the most important financial indicators that characterize the financial stability of the enterprise, the efficiency of capital use, profitability of sales and others, based on the model of a developing enterprise under changing business environment factors.*

***Key words:** forecasting, modeling, economic growth, sustainable development, environment factors.*

УДК 657

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА

**Явтошук Б.В., аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в АПК и транспорте, УО «БГЭУ»**

***Аннотация.** Анализируется роль бухгалтерского анализа в процессе обеспечения эффективного функционирования организации. Рассмотрены основные подходы к теоретическому обоснованию возникновения и развития бухгалтерского анализа. Определена необходимость систематизации имеющихся научных подходов к формированию понятия «бухгалтерский анализ». Раскрыта важность взаимосвязи бухгалтерского учета и бухгалтерского анализа. Рассмотрены современные подходы к понятию бухгалтерского анализа.*

***Ключевые слова:** балансоведение, учетно-аналитическая информация, двойная запись, бухгалтерский баланс, бухгалтерский учет, отчетность, бухгалтерский анализ.*

**Введение.** В последнее время значительно возрос интерес ученых к предмету изучения бухгалтерского анализа. При этом до сих пор отсутствует единая точка зрения на понимание экономической сущности бухгалтерского анализа. В настоящей статье автором предлагается более детально раскрыть ключевые позиции развития бухгалтерского анализа. Однако, прежде чем приступить к раскрытию, необходимо рассмотреть происхождение бухгалтерского учета и анализа. Так, экономический анализ, являясь одной из древнейших экономических категорий, прошел в своем развитии не один этап эволюции.

Теоретические основы экономического анализа стали развиваться в 1917-1934 годах в России. При этом сформировались научные школы, в которых проводятся теоретические исследования, печатались брошюры и различные сборники.

«Так, накануне революции 1917 г. благодаря работам Евзлина, Рощаховского и Аринушкина в России сложились все предпосылки для того, чтобы начала формироваться отечественная школа систематизированного анализа по данным отчетности. Идеи анализа, рассмотренные в работах этих авторов, в полной мере шли в ногу с общемировыми тенденциями, что вскоре продемонстрировали наглядно появившиеся на российский рынок переводные работы зарубежных специалистов» [1, с. 710].

Однако годы гражданской войны и революции немного притормозили развитие аналитической науки в России, но была уже создана база в виде работ бухгалтеров дореволюционной России. Балансоведение было одним из аналитическим направлением в экономической науке тех лет.