

УДК 336.67 : 657.4

**ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛЬНОСТИ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА**

**Маханько Л.С., д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности, УО «БГЭУ»**

**Аннотация.** В статье раскрыты методические подходы и определены ограничения сравнительного анализа финансового состояния организаций по параметру эффективности и показателям прибыльности. Выявлены элементы учетных и аналитических процедур, влияющие на результаты сравнительной оценки, и на числовых примерах показана степень отклика результатных показателей на такое влияние.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, сравнительный анализ, эффективность, прибыльность.

**Введение.** Показатели прибыльности являются важнейшими в оценке предприятия и формируют комплексное представление об эффективности его деятельности. Одновременно роль эффективности в современных условиях ужесточения факторов внешней среды, многократно возросшей конкуренции, передела рынков сбыта при одновременном ограничении доступа к передовым технологиям и перемещения высокотехнологичных продуктов многократно возросла. Разработано множество моделей и методологических подходов к ее оценке, которые зависят от целей, стоящих перед аналитиком. В наибольшем приближении можно выделить следующие направления:

- оценка эффективности как один из этапов определения стоимости бизнеса. В этом случае методология оценки эффективности будет подчинена требованиям выбранного протокола оценки;
- оценка эффективности, проводимая собственниками (руководством), в целях поиска резервов ее роста и увеличения ценности бизнеса;
- оценка эффективности в процессе текущего мониторинга и сравнительного анализа деятельности нескольких предприятий при принятии кадровых, социальных решений, решений в части структуры производства и т.д., например, анализ, проводимый органами государственного управления в отношении подведомственных организаций.

В настоящей статье остановимся на последнем из перечисленных аспектов.

**Основная часть.** Актуальность исследуемой проблематики подтверждает тот факт, что только за последний год было издано несколько регламентирующих документов, описывающих методологические подходы оценки эффективности в контексте анализа финансового состояния организаций, в том числе государственного сектора. Эффективность предлагается оценивать по показателям прибыльности: EBITDA (операционная) и рентабельность по EBITDA; маржинальная прибыль; отношение условно-постоянных расходов к маржинальной прибыли; соотношение роста условно-постоянных, условно-переменных расходов с ростом выручки от реализации; отношение условно-переменных и условно-постоянных расходов к выручке от реализации; рентабельность активов по чистой прибыли; рентабельность собственного капитала по чистой прибыли; рентабельность инвестиций по EBIT; точка безубыточности в денежных единицах и запас финансовой прочности (определяет возможное снижение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, при котором прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг не имеет отрицательного значения)<sup>1</sup>. Точку безубыточности в денежном выражении предложено рассчитывать по формуле (1).

$$ТБ = [(ПОСТ + УР + РР) \times ВТУ] / (ВТУ - ПЕР) \quad (1)$$

где ТБ – точка безубыточности, денежных единиц; ПОСТ – постоянные затраты организации в себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг (отражены в составе строки 020 отчета о прибылях и убытках); УР – управленческие расходы (значение строки 040 отчета о прибылях и убытках); РР – расходы на реализацию (значение строки 050 отчета о прибылях и убытках); ВТУ – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (значение строки 010 отчета о прибылях и убытках); ПЕР – переменные затраты организации в себестоимости

<sup>1</sup> Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утвержденные приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14.10.2021 г., № 351.

реализованной продукции, товаров, работ, услуг (отражены в составе строки 020 отчета о прибылях и убытках).

Запас финансовой прочности, в свою очередь, рассчитывается по формуле (2).

$$\text{ЗПФ} = (\text{ВТУ} - \text{ТБ}) / \text{ВТУ} \quad (2)$$

где ЗПФ – запас финансовой прочности, процентов.

Теоретически приведенная система показателей позволяет сравнить деятельность организаций разной отраслевой принадлежности и направлений функционирования, так как источником анализа выступает унифицированная бухгалтерская отчетность, показатели которой имеют одинаковое экономическое содержание и интерпретируются в контексте единой смысловой нагрузки. Философские основания такого подхода лежат в концепции западного финансового менеджмента, когда любое предприятие рассматривается как инвестиционный проект, требующий вложений и дающий финансовый результат. В этом смысле важным является только отдача на вложенный капитал (центральный показатель – рентабельность собственного капитала или денежный поток на собственный капитал) и по ней можно сравнивать эффективность вложений не только в действующие предприятия, но и альтернативные направления, например, в ценные бумаги, финансовые инструменты, валютные ценности и т.д. Признавая всю значимость наработанного инструментария финансового анализа, его универсальность и междисциплинарный характер хотелось бы отметить, что описанный подход не всегда приемлем и дает релевантный результат. Это связано с обозначенным выше источником информации анализа – бухгалтерской отчетностью. Действительно, концептуально представленные в ней показатели идентичны по своему экономическому содержанию независимо от отраслевой принадлежности субъекта (прибыль определяется одинаково и для промышленного холдинга, и для небольшого предприятия розничной торговли). Вместе с тем, отчетные показатели есть следствие целого ряда бухгалтерских процедур, которым были подвержены входные данные. Вариативность этих процедур и в целом методологии бухгалтерского учета позволяют формировать различную трактовку исходной информации. Рассмотрим, каким образом они влияют на качество и возможность сопоставления результатов оценки деятельности нескольких организаций по параметру эффективности и показателям прибыльности, то есть на релевантность выводов по данным сравнительного анализа.

Первое на что следует обратить внимание: перечисленные выше и рассматриваемые в настоящей статье показатели эффективности выходят за рамки ее традиционного понимания как соотношения результата с затраченными на его получение ресурсами. Однако такой подход соответствует сложившимся тенденциям [1, 2, 3], регламентирующим документам и, безусловно, сформированный запас финансовой прочности характеризует эффективность всей системы управления, а косвенно и эффективность использования каждой группы ресурсов. Второе – при описанном подходе в расчет показателей эффективности активно включаются величины, характеризующие условно-постоянные и условно-переменные расходы. Общепринятые в оценке эффективности результатные показатели (выручка, прибыль) напрямую зависят от вариативности методов бухгалтерского учета, что является общепризнанным фактом и неоднократно освещалось в научной и практико-ориентированной литературе. Включение же в расчет показателей эффективности условно-переменных и условно-постоянных расходов значительно усиливает зависимость результата от принятой методологии и методического аппарата бухгалтерского учета, и ставит под сомнение релевантность результатов сравнительного анализа организаций не только разных видов деятельности, но и одной отраслевой направленности, но использующих разные бизнес-модели. Последнее будет акцентировано в дальнейшем на примере ритейлера и крупной оптовой организации.

Начальным пунктом необходимо отметить сам подход к распределению расходов на условно-переменные и условно-постоянные. Напомним, что подобное деление было предложено еще на рубеже XIX – XX вв. в работах известного немецкого ученого И. Ф. Шера [4], впоследствии оно легло в основу разработанной Джонатаном Харрисом в 1936 г. системы директ-костинг, которая приобрела широкое признание в 60-х гг. [5]. Сегодня такое деление является хрестоматийным и формирует методологические основания самостоятельного направления анализа. Здесь требуется подчеркнуть слово «анализа», так как разделение расходов на условно-переменные и условно-постоянные нельзя назвать в полном смысле учетной процедурой. Учету подлежат факты хозяйственной жизни, которые объективно произошли и имеют подтверждение. Безусловно, в учете используются расчетные алгоритмы, например, начисление амортизации, но они однозначно

определены, субъективизм в них касается распределения во времени, но не затрагивает сущности процесса (независимо от порядка начисления амортизации процесс износа объективен и приведет к логическому завершению – истощению актива) и эти расчетные алгоритмы и их результаты раскрываются через центральный элемент метода бухгалтерского учета – через счета. При распределении расходов на условно-переменные и условно-постоянные ни одно из перечисленных условий не соблюдается. При всей очевидности предпосылок такое распределение в значительной степени субъективно, на регламентируемом уровне не интегрировано в учетный процесс и, как следствие, не подлежит ни аудиту, ни иному направлению контроля. И такой подход частично верный, так как нельзя унифицировать даже для двух однотипных организаций перечень условно-переменных и условно-постоянных расходов. Они могут различаться под влиянием ряда факторов. Что касается счетов бухгалтерского учета, то в сложившей практике они в большей степени отражают распределение расходов на прямые и косвенные. В частности, согласно Инструкции о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета<sup>2</sup> по дебету счета 20 «Основное производство» отражаются «прямые затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг». Вполне допустимо, что среди прямых затрат, то есть затрат которые без дополнительных процедур распределения могут быть отнесены на себестоимость конкретного вида продукции, могут быть и условно-переменные и условно-постоянные (например, амортизация машин и оборудования, используемого в производстве конкретного вида изделия и начисляемая линейным методом, может учитываться по дебету счета 20 «Основное производство», но по содержанию относится к условно-постоянным расходам, так как ее размер никак не зависит от объема производимой продукции). Аналогично, в той же Инструкции о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета сказано, что счет 26 «Общехозяйственные затраты» предназначен для обобщения информации о затратах, связанных с управлением организацией... Затраты, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные затраты», списываются с этого счета в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». В дальнейшем они формируют статью отчета о прибылях и убытках «управленческие расходы» и, будучи исключенными из расчета валовой прибыли, теоретически признаются условно-постоянными. Однако среди таких расходов могут быть и условно-переменные. Например, премия руководящего состава, зависящая от объема производства или реализации продукции и др.

Таким образом, следует констатировать, что в сложившейся системе учета деление расходов на условно-переменные и условно-постоянные можно рассматривать как исключительно аналитическую процедуру, не имеющую однозначного регламента, что приводит к субъективизму расчета целого ряда показателей, которые используются для оценки прибыльности и эффективности деятельности организации. В продолжение этого вывода отметим, что помимо процесса распределения расходов на условно-переменные и условно-постоянные важным является также возможность капитализации первых из них в составе незавершенного производства, что также может оказывать значительное влияние на результатные показатели эффективности. Здесь есть два аспекта. Первое: организациям предоставлены широкие полномочия в части подходов к оценке незавершенного производства. У однотипных организаций они с высокой долей вероятности также будут однотипными. В противном случае они могут существенно различаться. Второе: целый ряд организаций вообще лишен возможности капитализации текущих расходов (организации торговли и общественного питания), что проистекает из посыла: «расходы, которые невозможно соотнести с доходами определенного отчетного периода, признаются в бухгалтерском учете в составе расходов того отчетного периода, в котором они были произведены». Для ретейлеров, организаций общественного питания, имеющих равномерный цикл деятельности, такой подход оправдан. Вместе с тем на рынке функционируют крупные оптовые и посреднические организации, которые в целях подготовки одного контракта, стоимость которого может оцениваться в сотни тысяч долларов, длительный период осуществляют значительные расходы. Несмотря на то, что эти расходы вполне могут быть соотнесены с будущими доходами, согласно действующему регламенту они ежемесячно подлежат списанию. Тем самым до факта получения дохода по контракту (а период реализации контракта может быть длительным и достигать одного года и более) финансовое положение таких организаций оказывается неоправданно хуже (как по параметру эффективности, так и

<sup>2</sup> Инструкция о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г., № 50 (с изменениями от 20.12.2012 № 77, 08.02.2013 № 11, 02.12.2013 № 71, 30.06.2014 № 46, от 22.12.2018 № 74, от 13.12.2019 № 74).

платежеспособности), чем у организаций других видов деятельности. Следует сразу отметить, что автор статьи не стоит на позиции, что подобного рода расходы следует капитализировать. Этот вопрос достаточно спорный по ряду параметров и в контексте современной концепции бухгалтерского учета (в большей степени статической, чем динамической) вряд ли допустим. Акцентировать необходимо тот аспект, что сложившаяся практика учета оказывает влияние на результаты сравнительного анализа организаций разных видов экономической деятельности и практикующих разные бизнес-модели.

Проиллюстрируем все изложенное выше на числовом примере, взяв за основу данные годовой бухгалтерской отчетности за 2021 год двух белорусских компаний, производящих молочные (условное название – ОАО «Мол») и кондитерские изделия (условно название – ОАО «Конди») (таблица 1).

**Таблица 1. – Исходные показатели прибыльности в контексте комплексного анализа финансового состояния организаций государственного сектора**

Показатели	ОАО «Мол»	ОАО «Конди»
1. Выручка (значение строки 010 отчета о прибылях и убытках), тыс. р.	2173039	43806
2. Валовая прибыль (значение строки 030 отчета о прибылях и убытках), тыс. р.	558484	12441
3. Условно-постоянные расходы (сумма значений строк 040 и 050 отчета о прибылях и убытках), тыс. р.	338589	10157
4. Соотношение условно-постоянных расходов и валовой прибыли – CIR (стр. 3 / стр. 2 таблицы), %	60,63	81,64
5. Точка безубыточности ((стр. 3 x стр. 1) / стр. 2 или стр. 4 x стр. 1), тыс. р.	1317514	35763
6. Запас финансовой прочности ((стр. 1 – стр. 5) / стр. 1), %	39,37 ≈ 39	18,36 ≈ 18

Примечание – Источник: собственная разработка.

Изменим параметры соотношения условно-постоянных и условно-переменных расходов исследуемых организаций, уменьшив их на 1 % (исходные параметры для ОАО «Мол» - 20,97 %; для ОАО «Канди» - 32,38 %). То есть переквалифицируем часть расходов из условно-постоянных в условно-переменные. Для ОАО «Мол» сумма составит 16162 тыс. р., для ОАО «Канди» 315 тыс. р., что будет равняться приблизительно 5 % и 3 % от исходной величины условно-постоянных расходов предприятий соответственно. Примем, что уменьшение условно-постоянных расходов на некоторую величину будет соответствовать уменьшению валовой прибыли на эту же величину за счет эквивалентного роста условно-переменных расходов. Тогда пересчитанные показатели прибыльности для исследуемых организаций будут следующими (таблица 2).

**Таблица 2. – Показатели прибыльности после реклассификации условно-постоянных и условно-переменных расходов**

Показатели	ОАО «Мол»	ОАО «Конди»
1. Выручка (значение строки 010 отчета о прибылях и убытках), тыс. р.	2173039	43806
2. Валовая прибыль (пересчитанный показатель), тыс. р.	542322	12126
3. Условно-постоянные расходы (пересчитанный показатель), тыс. р.	322427	9842
4. Соотношение условно-постоянных расходов и валовой прибыли – CIR (стр. 3 / стр. 2 таблицы), %	59,45	81,16
5. Точка безубыточности ((стр. 3 x стр. 1) / стр. 2 или стр. 4 x стр. 1), тыс. р.	1291872	35553
6. Запас финансовой прочности ((стр. 1 – стр. 5) / стр. 1), %	40,55 ≈ 41 %	18,84 ≈ 19 %

Примечание – Источник: собственная разработка.

Сравнительный анализ данных таблиц 1 и 2 показывает, что изменение соотношения условно-постоянных и условно-переменных расходов на 1 % в сторону уменьшения условно-постоянных расходов и увеличения условно-переменных расходов (соответственно уменьшения суммы валовой прибыли) привело к:

- снижению соотношения условно-постоянных расходов и валовой прибыли. В качестве ориентировочного значения в инструктивных документах предлагается цифра 50 % и менее. В обоих случаях оно не достигнуто, но тенденция положительная;

- снижению величины точки безубыточности;
- увеличению запаса финансовой прочности.

В математической интерпретации отклик результатных показателей на пропорции структурирования расходов выражается полной производной по переменным условно-постоянных расходов и валовой прибыли и зависит от их исходного соотношения, а также величины выручки (для точки безубыточности и запаса финансовой прочности).

Колебания параметров на первый взгляд незначительны. Однако они достигнуты: а) при достаточно малом проценте перераспределения расходов; б) при прочих неизменных условиях. Кроме того, в дополнение к изложенному необходимо понимать: осуществляется ли реклассификация расходов только на аналитическом уровне, то есть посредством перераспределения данных статей отчета о прибылях и убытках, или, затрагивая учетную классификацию и структурирование расходов по счетам 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные затраты» и 26 «Общехозяйственные затраты». В последнем случае перераспределение расходов в сторону увеличения условно-переменных расходов приведет к капитализации их части в составе готовой продукции, то есть уменьшение величины условно-постоянных расходов не приведет к равновеликому уменьшению валовой прибыли (оно будет меньше). Следовательно, и снижение значения точки безубыточности и увеличение запаса финансовой прочности будут больше чем в рассмотренном примере.

Необходимо отметить, что на показатели прибыльности будут влиять и другие факторы: методы амортизации основных средств; критерии отнесения инвентаря и хозяйственных принадлежностей к основным средствам; подходы и этапы капитализации расходов на НИОКР; методы амортизации нематериальных активов; распределение видов деятельности между основной и прочей текущей. Последний аспект не столь часто подчеркивается как предыдущие, однако он тоже актуален. Многие из перечисленных выше показателей прибыльности рассчитываются именно по данным отчета о прибылях и убытках до показателя «Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг» (статья 060 отчета о прибылях и убытках), не затрагивая информацию о прочих доходах по текущей деятельности, прочих расходах по текущей деятельности и прибыли (убытка) от текущей деятельности (статьи 070, 080, 090 отчета о прибылях и убытках). Вместе с тем классификация ряда видов деятельности (например, по сдаче имущества в аренду) и соответственно идентификация доходов и расходов по ним в составе выручки, себестоимости, управленческих расходов и расходов на реализацию с одной стороны, и с другой стороны, в составе прочих доходов и расходов производится согласно разрабатываемой в организации учетной политики. Это применительно и к отдельным группам расходов. Как следствие, организация имеет возможность манипулирования на данном уровне, что также может влиять на результаты сравнительного анализа.

**Заключение.** Обобщая вышеизложенное, можно сформулировать следующие выводы.

1. Отдельные показатели прибыльности, характеризующие параметр эффективности в оценке финансового состояния организации, непосредственно зависят от распределения расходов на условно-переменные и условно-постоянные. В статье представлены результаты расчетов влияния характера структурирования расходов на значение точки безубыточности, соотношение условно-постоянных расходов и маржинальной прибыли и запас финансовой прочности. Показаны параметры, определяющие степень отклика перечисленных показателей на реклассификацию расходов между условно-постоянными и условно-переменными.

2. Определены ограничения сравнительной оценки финансового состояния организаций по параметру эффективности и показателям прибыльности. Показана целесообразность такого анализа в отношении однотипных организаций, имеющих схожую номенклатуру статей затрат и применяющих общие методологические подходы к структурированию расходов на условно-переменные и условно-постоянные, а также оценке и капитализации незавершенного производства.

3. Качественный результат сравнительного анализа финансового состояния нескольких организаций может быть получен в условиях системного отслеживания соразмерности и подобия методологических оснований: 1) структурирования и распределения расходов на условно-переменные и условно-постоянные, их систематизации по соответствующим счетам учета и статьям отчетности; 2) оценки незавершенного производства и соответственно капитализации части расходов в его составе; 3) амортизации основных средств; 4) критериев отнесения инвентаря и хозяйственных принадлежностей к основным средствам; 5) капитализации расходов на НИОКР; 6) амортизации нематериальных активов; 7) распределения видов деятельности между основной и прочей текущей.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пласкова, Н. С. Совершенствование методического инструментария бизнес-анализа эффективности деятельности предприятия / Н. С. Пласкова // Управленческие науки. - 2022. - №1. - С. 32 – 41.

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.