

Понятие «экономическая безопасность организации» является универсальной категорией. С точки зрения самой организации оценка экономической безопасности заключается в определении степени защиты ее потенциала (производственно-технического, финансового, инвестиционного, социального и др.), а также тенденций его изменения.

В широком же смысле под экономической безопасностью нужно понимать защищенность потенциала организации (организационно-технического, производственного, финансово-экономического, социального) от негативного воздействия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воспроизводству.

Содержание этого понятия в узком смысле подразумевает систему средств, которая обеспечивает конкурентную устойчивость и экономическую стабильность организации, а также способствует повышению уровня благосостояния работников, и достичь надлежащего уровня экономической безопасности предприятия возможно только при осуществлении указанных действий в соответствующем объеме [6].

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П. Г. Никитенко, В. Г. Булавко ; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2009. – 394 с.
2. Безуглая, Н. С. Экономическая безопасность предприятия / Н. С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4. – С. 63–67.
3. Павлов, А. Ю. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития / А. Ю. Павлов, В. Н. Батова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 23 (269). – С. 113–119.
4. Войнаренко, М. Управління економічною безпекою підприємства на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–63.
5. Прус, Н. В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. В. Прус // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту імені Володимира Даля. – 2011. – № 3. – С. 183–193.
6. Мелихов, А. А. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А. А. Мелихов, Э. В. Камышникова // Вісн. Приазовського держ. техн. ун-ту : зб. наук. пр. / Приазовський держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2009. – Вип. 19. – С. 316–319.

УДК 336.67

О. С. Евменчик

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь, evmenchikos@sbmt.by

КРИТИЧЕСКИЕ ТОЧКИ, ИНТЕРВАЛЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Разработана система, состоящая из четырех критических точек, пяти интервалов объемов продукции и финансовых результатов, двух диапазонов рыночных цен для принятия решений о хозяйственной деятельности проектов.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, убытки, валовая прибыль, маржинальная прибыль, точка «бегства фирмы», точка безубыточности, точка ликвидности, точка заданной прибыльности*

CRITICAL POINTS, INTERVALS AND INDICATORS OF FINANCIAL PERFORMANCE FOR DECISION MAKING

A system was developed consisting of four critical points, five intervals of production volumes and financial results, two ranges of market prices for making decisions on the economic activities of projects.

Keywords: financial results, profit, losses, gross profit, marginal contribution, point «zero volume», company escape point, liquidity point, break even point, target profit point

Финансовые показатели используются для принятия решений менеджерами и собственниками капитала по текущей краткосрочной и долгосрочной инвестиционной деятельности организации. Однако финансовая информация, полученная на основе данных бухгалтерского финансового учета, имеет ряд недостатков: фактическая информация о прошлых результатах, агрегированность, усредненность данных, не достаточная реалистичность, искаженность. В связи с этим необходима финансовая информация, полученная для принятия решений менеджерами и собственниками капитала, обладающая следующими характеристиками: аналитическая информация на основе сравнения плана и факта, детализированность данных, максимальная реалистичность. Это система управленческого учета, внутреннего финансового контроля, включающая в себя ряд техник – бюджетирование и выявление отклонений, методы управления затратами, методы определения финансового результата *Absorption* и *Direct costing*, сбалансированная система показателей для принятия решений.

Методология расчета валовой и маржинальной прибыли приводится в классической литературе по управленческому учету таких ученых, как А. Апчерч, Ч. Хорнгрен и др. [5, с. 33].

Метод финансово-управленческих расчетов *Direct costing* используется:

1) для обоснования изменения рыночных цен продуктов, выявления минимального уровня рыночной цены и принятия решений о ценах;

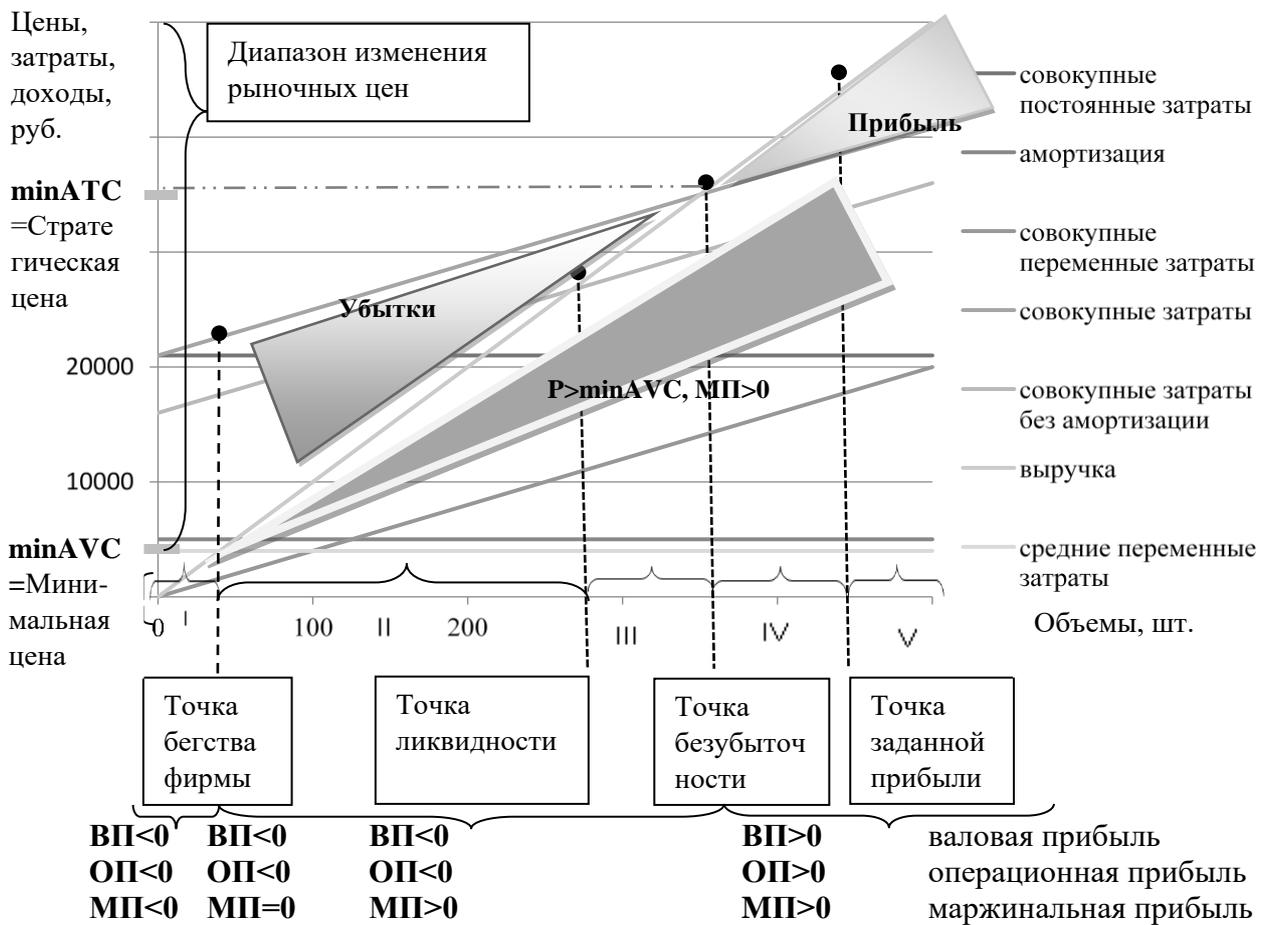
2) расчета реального финансового результата о продукте, выявления минимального уровня затрат на производство и реализацию продукта и принятия решений о существовании или нет хозяйственной деятельности продукта, направления, проекта, филиала, представительства;

3) краткосрочного финансового прогнозирования объемов продаж и прибыли, выявления критических объемов продукции, проведения анализа безубыточности (*cost value profit analyses*) и финансового обоснования целесообразности тактических, операционных предложений менеджерами для принятия решений собственниками капитала в рамках изменяющейся стратегии.

Метод *Direct costing* применяется для анализа безубыточности (*CVP analyses*). Он был разработан в 1930 г. американским инженером У. Раутенштрахом как метод планирования с использованием графика критического объема производства [2, с. 28].

Любое предприятие, разрабатывая бизнес-планы, оценивая фактические объемы продаж, должно сравнивать их с критическими объемами.

Как правило, в классическом *CVP*-анализе рассматриваются от одной критической точки (объем безубыточности) до трех (объем безубыточности, объем ликвидности, объем заданной прибыльности) и, соответственно, для принятия решений используются четыре классических интервала объема продукции.



Диапазон рыночных цен, критические точки и интервалы, показатели финансовой результативности для принятия решений

И с т о ч н и к: разработано автором.

Однако с учетом принятия решений не только о финансовой результативности, но и о минимальных рыночных ценах, о закрытии или нет хозяйственной деятельности продукта, проекта следует выделять четыре критические точки и пять интервалов для принятия решений, разработанные в данном исследовании (см. рисунок).

Виды критических точек, рассматриваемых при принятии решений:

1) *точка бегства фирмы*, соответствует объему, при котором рыночная цена равна минимальному значению средних переменных издержек ($P = \min AVC$) или выручка от реализации продукции равна величине минимальных совокупных переменных издержек ($TR = \min TVC$);

2) *точка ликвидности*, соответствует объему, при котором рыночная цена равна минимальному значению средних издержек без амортизации ($P = \min AC - Am$) или выручка от реализации продукции равна величине минимальных совокупных издержек без амортизации ($TR = \min TC - Am$);

3) *точка безубыточности*, соответствует объему, при котором рыночная цена равна минимальному значению средних издержек ($P = \min AC$) или выручка от реализации продукции равна величине минимальных совокупных издержек ($TR = \min TC$);

4) *точка заданной прибыли* (рентабельности), соответствует объему, при котором рыночная цена больше минимального значения средних издержек ($P > \min AC$) или выручка от реализации продукции больше величины минимальных совокупных издержек ($TR > \min TC$).

Таким образом, критические точки являются границами пяти, а не четырех классических интервалов объемов производства и реализации продукта, рассматриваемых при принятии решений (см. таблицу).

**Уровень рыночных цен и показателей финансовой результативности
в критических точках, необходимых для принятия решений**

Виды прибыли	Точка «нулевой объем»	Точка «бегства фирмы»	Точка ликвидности	Точка безубыточности	Точка заданной прибыли
Маржинальная прибыль	$МП < 0$	$МП = 0$	$МП > 0$	$МП > 0$	$МП > 0$
Валовая прибыль	$ВП < 0$	$ВП < 0$	$ВП < 0$	$ВП > 0$	$ВП > 0$
Операционная прибыль	$ОП < 0$	$ОП < 0$	$ОП < 0$	$ОП = 0$	$ОП > 0$
Экономическая прибыль	$ЭП < 0$	$ЭП < 0$	$ЭП < 0$	$ЭП < 0$	$ЭП > 0$
Уровень рыночной цены	$P < \min AVC$	$P = \min AVC$	$P > \min AVC$ и $P < \min ATC$	$P = \min ATC$	$P > \min ATC$

И с т о ч н и к: разработано автором.

Интервалы объемов производства и реализации продукта, рассматриваемых при принятии решений.

Первый интервал включает в себя объемы от нуля до точки «бегства фирмы». Объемы продаж не покрывают собственные затраты на производство и реализацию продукта, т. е. переменные затраты. Все финансовые показатели результативности отрицательны: и валовая, и маржинальная прибыль, и, соответственно, операционная прибыль. Размер убытков состоит из суммы постоянных затрат и частичной суммы переменных затрат. При таком финансовом положении проекта следует немедленно прекратить и оставить хозяйственную деятельность проекта, т. к. при нулевых объемах проекта операционный убыток будет меньше и составит сумму постоянных затрат.

В самой точке «бегства фирмы», несмотря на отрицательные значения валовой и операционной прибыли, маржинальная прибыль равна нулю. Это означает, что проект полностью покрыл собственные затраты на производство и реализацию продукта, т. е. переменные затраты. Размер убытков составит сумму постоянных затрат, т. е. финансово равнозначно или оставить, или продолжать деятельность проекта. Однако потребитель уже ознакомлен с данным видом продукции на рынке. Следует дальше развивать продажи проекта, привлекая все профессиональные ресурсы и менеджмент организации, чтобы продажи покрыли уже не только все переменные затраты, но и постоянные и, возможно, заработал желаемой прибыли. Нельзя оставлять руководство проекта наедине с проблемами, необходима срочная профессиональная управленческая помощь.

Первый интервал также характеризуется ценами от нуля до точки «минимального уровня». Минимальный уровень рыночной цены равен минимальному значению средних переменных затрат ($P = \min AVC$), а также отражает нулевую маржинальную прибыль, что, соответственно, является нижней границей в возможных критических скидках для рыночных цен.

Второй интервал включает в себя объемы от точки «бегства фирмы» до точки ликвидности. Объемы продаж покрывают собственные затраты на производство и реализацию

продукта, т. е. переменные затраты, а также частично покрывают постоянные затраты без амортизационных отчислений. Маржинальная прибыль положительная, несмотря на отрицательное значение валовой и операционной прибыли. Размер убытков состоит из части постоянных затрат без амортизационных отчислений. Нельзя оставлять руководство проекта наедине с проблемами, необходима срочная профессиональная управленческая помощь. Продолжительная работа на втором интервале приведет к банкротству, поскольку собственник не только постепенно теряет затраченный основной капитал, но, кроме того, вынужден вести поиски наличности для возмещения частичной потери оборотных средств. Предприятие попадает в кризисное состояние. Второй интервал также характеризуется ценами от точки «минимального уровня» до стратегической цены [1, с. 280].

Третий интервал охватывает объемы от точки ликвидности до точки безубыточности. Объемы продаж покрывают собственные затраты на производство и реализацию продукта, т. е. переменные затраты, а также частично покрывают постоянные, затраты включая амортизационные отчисления. Маржинальная прибыль положительная, валовая прибыль также может быть положительной, несмотря на отрицательное значение операционной прибыли. Размер убытков состоит из части постоянных затрат. Нельзя оставлять руководство проекта наедине с проблемами, необходима срочная профессиональная управленческая помощь. Продолжительная работа во втором интервале ведет к полной потере основного капитала, т. к. собственник недополучает часть амортизационных отчислений. Третий интервал также характеризуется ценами от точки «минимального уровня» до стратегической цены.

Четвертый интервал включает в себя объемы от точки безубыточности до точки заданной или целевой прибыли. Объемы продаж покрывают собственные затраты на производство и реализацию продукта, т. е. переменные затраты, а также частично покрывают полностью все постоянные затраты, включая амортизационные отчисления. Маржинальная прибыль, валовая прибыль имеют положительные значения, операционная прибыль равна нулю. Убытков у компании нет. Проект покрывает все свои переменные затраты и заработал в общий вклад деятельности сумму постоянных издержек. При объемах больше точки безубыточности собственник получает прибыль от текущей деятельности. Однако длительная работа в этом интервале экономически неэффективна, поскольку плата за собственные и заемные инвестиции компенсируется частично (во многих случаях выгоднее хранить деньги в банке, чем инвестировать для работы в третьем интервале). Четвертый интервал также характеризуется ценами от точки «минимального уровня» до стратегической цены. Стратегическая цена соответствует минимальному значению всех средних затрат ($P = \min ATC$), отражает отсутствие операционных убытков, и главное, положительную маржинальную прибыль и валовую прибыль.

Пятый интервал охватывает объемы больше, чем в точке заданной прибыли. При объемах данного интервала объемы продаж покрывают все издержки и приносят положительную операционную, валовую и маржинальную прибыль, а собственнику обеспечена экономическая прибыль (экономический эффект), получаемая как разница между операционной прибылью и альтернативными доходами. Чем больше прогнозируемые объемы продукции отдалены от точки заданной прибыли (рентабельности), тем выше финансовая устойчивость и деловая активность предприятия и тем привлекательнее для инвесторов вложение денег. При этом обеспечивается получение чистой прибыли, погашение кредита, плата за кредит, покрытие текущих издержек, источником финансирования которых является данная прибыль. Пятый интервал также характеризуется ценами от стратегической цены и выше. Данные цены выше минимального значения всех средних затрат ($P > \min ATC$), отражают поло-

жительную операционную, валовую и маржинальную прибыль, а также наличие экономической прибыли.

Список использованных источников

1. Адаменкова, С. И. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия и инвестиционных решений / С. И. Адаменкова, О. С. Евменчик. – Минск : Регистр, 2017. – 384 с.
2. Армстронг, М. Управление результативностью. Система оценки результатов в действии : пер. с англ. / М. Армстронг, А. Барон. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 248 с.
3. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика : пер. с англ. / А. Апчерч ; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 650 с.
4. Аткинсон, Э. Управленческий учет : пер. с англ. / Э. Аткинсон. – М. : Вильямс, 2005. – 559 с.
5. Хорнгрен, Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Д. Фостер, Ш. Датар. – СПб. : Питер, 2005. – 412 с.

УДК 336.6

А. В. Егоров¹, Н. Н. Рачковский²

Институт бизнеса БГУ, Минск, Беларусь,

¹ jahorau@gmail.com, ² nickrach@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ БЕЛАРУСИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Описывается разработанная авторами методика оценки платежеспособности субъектов хозяйствования. Методика основана на анализе финансовых коэффициентов, используемых для определения платежеспособности в официальной методике, утвержденной Советом Министров Республики Беларусь. Для развития действующей методики авторами предложен новый подход, согласно которому для определения платежеспособности оценивается вероятность выполнения субъектами хозяйствования платежных обязательств. Искомые значения вероятности находятся в диапазоне от 0 до 1, что позволяет говорить о наличии формализованной количественной шкалы оценок, которая отсутствует в официальной методике.

Ключевые слова: *субъекты хозяйствования, платежеспособность, платежная дисциплина, методика оценки платежеспособности, мониторинг платежеспособности*

A. Egorov¹, N. Rachkovskij²

School of Business of BSU, Minsk, Belarus,

¹ jahorau@gmail.com, ² nickrach@mail.ru

IMPROVEMENT OF METHODS FOR ASSESSING THE SOLVENCY OF BELARUSIAN BUSINESS ENTITIES IN MODERN CONDITIONS

The article describes the methodology developed by the authors to assess the solvency of business entities. The methodology is based on the analysis of financial ratios used to determine solvency in the official methodology approved by the Council of Ministers of the Republic of Belarus. To develop the current methodology, the authors propose a new approach according to which for determination of solvency the probability of economic entities' meeting their payment obligations is assessed. The required