

2. Сколько человек учится в вузах Беларуси [Электронный ресурс]. URL: https://aif.by/social/science/belstat_poschital_skolko_chelovek_uchitsya_v_shkolah_i_vuzah_belarusi (дата обращения: 15.05.2024).
3. Опрос студентов- «Источники дохода» [Электронный ресурс]. URL: <https://forms.gle/JYHJxgqkDDuYRYGe7> (дата обращения: 15.05.2024).
4. Карта студенческая Visa Classic (BYN) от Приорбанка [Электронный ресурс]. URL: <https://myfin.by/raschetnye-karty> (дата обращения: 15.05.2024).
5. Mastercard Standard «Студенческая карточка» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belapb.by/chastnomu-klientu/bankovskie-karty/mastercard/studencheskaya-kartochka/> (дата обращения: 16.05.2024).
6. Карта Студенческая (карточка учащегося) от Беларусбанка [Электронный ресурс]. URL: <https://myfin.by/bank/belarusbank/raschetnye-karty/141-studencheskaya> (дата обращения: 17.05.2024).
7. Оформление карты Альфа-Овердрафт в Альфа-Банке [Электронный ресурс]. URL: <https://www.alfabank.by/credits/overdraft/> (дата обращения: 17.05.2024).
8. Современное состояние высшего образования в Беларуси [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/roundtable/view/sovremennoe-sostojanie-i-perspektivy-razvitija-vysshego-obrazovaniya-v-belarusi-1208/> (дата обращения: 17.05.2024).

УДК 336.67

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДОХОДОВ И ПРИБЫЛИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. С. Авсяник¹⁾, А. В. Вериге²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: arina.awsianik92@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет,
экономический факультет, г. Минск, Беларусь, e-mail: anverigo@yandex.ru

В данной статье предлагается рассмотреть методические подходы к анализу и прогнозированию доходов и прибыли торговой организации, а также ключевые особенности финансово-хозяйственной деятельности торговой организации, которые необходимо учитывать при анализе и прогнозировании ее финансовых результатов.

Ключевые слова: торговая организация; анализ доходов и прибыль; прогнозирование доходов и прибыли.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ANALYSIS AND FORECASTING REVENUE AND PROFIT OF A TRADE ORGANIZATION

A. S. Avsyanik¹⁾, A. V. Verigo²⁾

¹⁾ student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: arina.awsianik92@gmail.com

²⁾ PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Belarus, e-mail: anverigo@yandex.ru

This article proposes to consider methodological approaches to the analysis and forecasting of income and profit of a trading organization, as well as the key features of the financial and economic activities of a trading organization that must be taken into account when analyzing and forecasting its financial results.

Keywords: trade Organization; revenue and profit analysis; forecasting income and profit.

Всесторонний анализ доходов и прибыли торговых организаций позволяет оценить не только их текущее состояние, но и выявить резервы их роста с целью обеспечения устойчивого развития и повышения конкурентоспособности торговой организации. Доходность торговой организации определяется комплексом взаимосвязанных элементов, среди которых ключевую роль играют: объем и структурная композиция товарооборота, средний показатель торговой наценки, уровень свободных отпускных цен, характер движения товаров в цепочке поставок, а также прочие переменные. Основным источником доходов торговой организации является доход от реализации, который предназначен как для покрытия издержек, связанных с процессом продажи товаров, так и для обеспечения эффективной деятельности субъекта, чем определяется необходимость тщательного анализа и прогнозирования величины доходов для достижения оптимального баланса между издержками и прибылью.

Ключевой целью анализа доходов торговых предприятий является оценка их доходности и выявление возможностей для наращивания выручки. В ходе такого анализа решаются следующие задачи: анализ выполнения плановых показателей доходов и прибыли, динамики их изменения (оценка процента выполнения, показателей в абсолютном выражении, включая цепные и базисные темпы роста, величины изменения уровня доходности организации и др.); анализ структуры доходов и прибыли (оценка удельного веса каждого вида доходов и прибыли в динамике, индексный анализ); оценка факторов, влияющих на формирование доходов и прибыли с использованием различных методов их оценки; анализ распределения и перераспределения доходов и прибыли; оценка упущенных выгод и резервов роста доходов и прибыли от торговли и других направлений; разработка мероприятий, направленных на повышение доходности торговых организаций [1].

В торговой деятельности доходы от реализации товаров представляют собой выручку за вычетом стоимости реализованных товаров. При проведении анализа принято сопоставить динамику основных показателей: розничного товарооборота, доходов и прибыли от реализации. Данный анализ также предполагает сопоставление следующих показателей: темпов роста доходов с темпами роста товарооборота; темпов роста прибыли и темпов роста доходов. Своевременная и полная идентификация данных взаимосвязей позволяет повысить качество принимаемых управленческих решений, а также эффективность деятельности организации [2].

Важное место в анализе доходов и прибыли организации занимает анализ детерминирующих факторов. В рамках данного анализа к числу основополагающих факторов, оказывающих существенное воздействие на доходные показатели торговой организации, относятся: объем и структура ассортимента реализуемой продукции, уровень торговых надбавок и цен, сложность товародвижения, а также состав и структура товарооборота [3]. Колебания объемов товарооборота приводят к соответствующим изменениям в величине дохода от продаж, а увеличение или снижение средних уровней торговых наценок и надбавок влечет за собой пропорциональные изменения в сумме полученной выручки. Влияние указанных факторов на доход от реализации может быть измерено с помощью приема абсолютных разниц.

При всестороннем анализе доходов торговой организации важно исследовать, как используется полученный доход. С этой целью анализируется показатель чистой продукции. В рамках данного анализа исследуются: доля расходов на реализацию товаров в структуре доходов от реализации (характеризует эффективность управления издержками); сумма чистой продукции (свидетельствует об изменении доли добавленной стоимости) и ее динамика по сравнению с предыдущими периодами и плановыми значениями (показатели динамики, показатели выполнения и реализации плана); структура чистой продукции (позволяет оценить баланс между накоплением и потреблением); удельный вес расходов на оплату труда и прибыли в общей сумме чистой продукции (характеризует распределение добавленной стоимости между персоналом и собственниками) [4].

Важное место занимает комплексный анализ размера торговой надбавки в разрезе всей организации, охватывающей различные товарные группы. Данная оценка позволяет сформировать целостное представление об эффективности ценовой политики организации.

Завершающим этапом анализа доходов является определение нереализованных возможностей и разработка мер по наращиванию выручки. Результаты анализа служат основой для прогнозирования и планирования доходов и прибыли организации.

При планировании доходов торговой организации используется подход, основанный на расчете целевого уровня торговой надбавки и последующем умножении этого показателя на планируемый объем товарооборота. При этом данный метод планирования имеет определенные ограничения, так, например, к моменту формирования плановых показателей на будущий период, организация может еще не располагать полной информацией по всем заключенным договорам. Однако использование данного подхода позволяет сформировать первоначальные ориентиры для планирования выручки торговой организации. В дальнейшем плановые значения могут корректироваться [1].

Одним из факторов первого порядка, определяющим динамику совокупного размера доходов торговой организации, также является объем товарооборота. Динамика объема товарооборота выступает основой изменения совокупного уровня доходов торговой организации. Рост товарооборота, как правило, сопровождается увеличением общей суммы дохода, тогда как его снижение приводит к сокращению величины полученных торговых надбавок и наценок.

На завершающем этапе процесса планирования деятельности торговой организации производится комплексная оптимизация величины и уровня ожидаемых доходов (согласование плановых показателей выручки, расходов и прибыли) [1].

Ключевым фактором, определяющим возможности и глубину такого анализа, является объем и качество используемой исходной информации (бухгалтерской, управленческой, оперативной, статистической и др.). Публичная финансовая отчетность, как правило, не позволяет в полной мере провести всесторонний анализ финансовых результатов деятельности организации. В виду чего с учетом конкретных целей и задач анализа и управления доходностью организации применяются внутренние формы оперативного и управленческого учета.

При построении прогнозов доходов от основной деятельности организации один из подходов, который может быть применен – это метод экстремумов. В его основе лежит решение линейного уравнения вида: $y = at + b$, где y – расчетная величина доходов; t – временной период.

Для нахождения параметров a и b этого уравнения используются фактические значения доходов в начальный и конечный периоды соответственно, по которым осуществляется расчет. Данный метод экстремумов отличается относительной простотой реализации, но при этом дает возможность учесть тенденцию изменения доходов организации во времени. Также для прогнозирования доходов и прибыли торговой организации используются и другие методики, которые подробно описаны в специальной экономической литературе.

Для обеспечения надежности прогнозных расчетов доходов, полученных посредством применения различных методик, как отмечают авторы, необходимо соблюдение двух основных условий: относительно стабильное безубыточное функционирование организации; обеспечение получения требуемого объема чистой прибыли с незначительными колебаниями от плановых значений. С целью верификации оптимальности прогнозируемой величины доходов целесообразно произвести расчет ряда показателей: критический объем доходов (порог рентабельности) – минимальный уровень выручки, при котором деятельность организации становится безубыточной; запас финансовой устойчивости – разница между фактическими (прогнозными) доходами и критическим объемом реализации [5].

Таким образом, на уровне торговой организации доходы от реализации товаров представляют собой разницу между денежной выручкой от продажи товаров по розничным (оптовым) ценам за вычетом налогов и сборов (пошлин) и их покупной стоимостью. Неотъемлемым компонентом доходов торговой организации выступает торговая наценка. Ее размер призван обеспечить возмещение затрат, связанных с осуществлением торговой деятельности. Комплексный анализ данных показателей позволяет объективно оценить

динамику, структуру и структурные изменения в составе доходов организации, что создает основу для разработки и реализации мероприятий по оптимизации их величины в целом, а также в разрезе отдельных направлений деятельности.

Библиографические ссылки

1. *Шадрина Г. В., Егорова Л. И.* Бухгалтерский учет и анализ : учебник и практикум для вузов. М. : Издательство Юрайт, 2022. 429 с.
2. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 7-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2018. 208 с.
3. *Епифанов А. А.* Прибыль и подходы к ее анализу // Экономика. Финансы. Управление. 2017. № 6. С. 24–30.
4. *Старостина Т. Г.* Практические аспекты оценки доходов и расходов торговой организации // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2017. № 3(79). С. 57–59.
5. *Мехтиева А. Р., Агеева О. А.* Особенности формирования финансового результата в организациях оптовой торговли // Молодой ученый. 2021. № 9(247). С. 141–143.

УДК 336.142:657.471

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

П. И. Агейчик¹⁾, О. В. Машевская²⁾

¹⁾ студентка 4 курса, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: ageichik.pol@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: omachevskay@gmail.com

В данной статье рассматриваются особенности проведения бухгалтерского учета кредитных операций по требованиям международных стандартов, в частности, рассматриваются направления совершенствования методологического обеспечения банковского бухгалтерского учета и его сближения с МСФО в финансовых организациях Республики Беларусь.

Ключевые слова: стандарты финансовой отчетности; национальные стандарты; международные стандарты.

FEATURES OF ACCOUNTING FOR CREDIT OPERATIONS IN ACCORDANCE WITH IFRS REQUIREMENTS

P. I. Ageychik¹⁾, O. V. Mashevskaya²⁾

¹⁾ 4th year student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: ageichik.pol@gmail.com

²⁾ PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail:
e-mail: omachevskay@gmail.com

This article discusses the features of accounting for credit transactions in accordance with the requirements of international standards, in particular, it examines the directions for improving the methodological support of bank accounting and its convergence with IFRS in financial organizations of the Republic of Belarus.

Keywords: financial reporting standards; national standards; international standards.