

УДК 332.14

**СИСТЕМАТИЗИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**<sup>1</sup>М.А. Чаплыгина, <sup>2</sup>Л.А. Пасечко, <sup>3</sup>Л.М. Фомичева<sup>1</sup> Юго-Западный государственный университет, Курск, email: chaplyginam@mail.ru<sup>2</sup> Курский институт кооперации (филиал) АНО ВО Белгородский университет кооперации, экономики и права, Курск, email: lianakik1963@mail.ru<sup>3</sup> ФГАОУ ВО Государственный университет просвещения, Москва, email: liliya.fomichewa@yandex.ru

**Аннотация.** Финансовое состояние, в котором находятся на настоящий момент предприятия системы потребительской кооперации, имеет рискованный характер, который характеризуется финансовой неустойчивостью, неплатежеспособностью, а с учетом ростом цен на потребительские товары с 2026 года при принятии ставки налога на добавленную стоимость в размере 22% и наличия конкурентов со стороны сетевых торговых предприятий, может привести к угрозе банкротства торговых предприятий, работающих на селе и выполняющих социальную миссию сельскому населению. Все это, обуславливает актуальность систематизированного подхода к финансовому планированию, как от простого оперативного и текущего планирования, например объемов выполнения оборота розничной торговли по торговым предприятиям, планирования товарных запасов, до планирования прибыли, как по самим торговым предприятиям, так и в целом по потребительскому обществу, а также составления финансовых планов на краткосрочную и долгосрочную перспективы. Таким образом, целевой и систематизированный подход к системе управления финансовыми активами очень уместен, как к процедуре составления финансовых планов на основе анализа статистических данных экономических показателей в длительной динамике.

**Ключевые слова:** экстраполяция, финансовое планирование, статистическое наблюдение, оперативное, текущее планирование, финансовая платежеспособность рентабельность, выручка от реализации, платежный календарь, собственный и заемный капитал.

**A SYSTEMATIC APPROACH TO THE FINANCIAL PLANNING PROCESS OF ECONOMIC ENTITIES  
IN THE CONSUMER COOPERATION SYSTEM**<sup>1</sup>М.А. Chaplygina, <sup>2</sup>Л.А. Pasechko, <sup>3</sup>Л.М. Fomicheva<sup>1</sup> Southwest State University, Kursk, email: chaplyginam@mail.ru<sup>2</sup> Kursk Institute of Cooperation (branch) of the ANO VO Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, Kursk, email: lianakik1963@mail.ru<sup>3</sup> Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education State University of Education, Moscow, email: liliya.fomichewa@yandex.ru

**Abstract.** The current financial situation of the consumer cooperation system's enterprises is characterized by financial instability, insolvency, and, given the increase in consumer goods prices starting from 2026 and the adoption of a 22% value-added tax rate, as well as the presence of competitors from online retail businesses, it may lead to the threat of bankruptcy for rural retail businesses that serve the social needs of the rural population. All of this makes a systematic approach to financial planning relevant, from simple operational and current planning, such as the volume of retail sales for a retail business, inventory planning, to profit planning for both the retail business itself and the consumer society as a whole, as well as the development of financial plans for the short and long term. Thus, a targeted approach to the financial asset management system is very relevant, as it is a procedure for developing financial plans based on the analysis of statistical data on economic indicators over a long period of time.

**Keywords:** financial, operational, current planning, payment calendar, financial resources, financial instability.

Дата поступления статьи в редакцию: 14.09.2025

Дата принятия статьи в печать: 17.10.2025

**Введение**

Цель исследования — оценка организации процесса составления оперативных планов объемов деятельности экономического субъекта хозяйствования, прогностического финансового плана, баланса доходов и расходов.

**Материал и методы исследования**

В процессе исследования использовались методы расчета относительных и абсолютных величин, балансовый метод, взаимный контроль данных, анализ денежных потоков, корреляционно-регрессионный анализ, хронологический и статистический, метод экстраполяции.

**Результаты исследования**

Исследование выполнялось на материалах потребительского общества «Большесолдатское», которое является одной из кооперативных организаций Курского областного потребительского союза.

В организацию работы экономического отдела исследуемой организации входит планирование таких объемов деятельности кооперативных торговых предприятий входящих в состав потребительского общества, который удовлетворяя потребности населения товарным ассортиментом, не приносил финансовые риски в виде убыточности и неплатежеспособности, а позволял достигать эффективность бизнеса и находить точки роста.

Достижение эффекта экономической деятельности зависит от самофинансирования хозяйственного процесса продаж, осуществляемый за счет оставшейся нераспределенной прибыли, направляемой на пополнение оборотных активов, а это для торговой деятельности товарная масса в ассортименте.

Самофинансирование зависит от изменения собственного капитала, меняющего свою стоимостную оценку за счет оставшейся чистой прибыли. Коэффициент самофинансирования рассчитывается делением прибыли после вычета налога на прибыль на стоимостную оценку собственного капитала на начало периода [1,3].

Описываемый экономический показатель имеет аббревиатуру  $g$  (формула 1).

Размер чистой финансовой прибыли зависит от  $г$  – коэффициента реинвестирования прибыли, показывающий определенный размер в виде доли от чистой прибыли, направляемой в оборотные и внеоборотные активы.

Коэффициент реинвестирования прибыли совместно с коэффициентом дивидендных выплат, показывающий долю чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов равно 100% или единице.

$$g = NP \times г : E, \quad (1)$$

где  $NP$  – прибыль после вычета налога на прибыль;

$E$  – собственный капитал предприятия на начало периода;

$г$  – коэффициент накопления (доля нераспределенной прибыли после уплаты дивидендов).

Таким образом, экономический смысл расчета величины состоит в том, что он характеризует тот прирост продаж, который может быть обеспечен за счет собственных внутренних источников финансирования.

В то же время отношение чистой прибыли к собственному капиталу есть не что иное, как рентабельность собственного капитала (ROE) (формула 2).

Рентабельность собственного капитала определяется влиянием следующих факторов:

$$ROE = \frac{NP}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{E}, \quad (2)$$

где  $A$  – стоимостная оценка активов,

$S$  – стоимостная оценка объемов продаж.

Формула 1 приобретает следующее выражение:

$$g1 = \frac{NP}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{E} \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (3)$$

Значимость полученного выражения формулы 3, состоит в определении факторов влияющих на изменение показателей эффективности:

– коэффициент прибыльности продаж (рентабельность),

– коэффициент оборачиваемости активов,

– структура пассивов в балансе,

– коэффициент капитализации собственного капитала [2,4].

Для предстоящего прогноза темпа роста объемов продаж на краткосрочный период прогнозирования на 2026 год, в таблице 1 выполнен расчет показателей эффективности за три предшествующих года.

Таблица 1

**Расчет показателя прогноза приемлемого темпа роста объема деятельности субъекта хозяйствования на 2026 год с обоснованием за предшествующий базисный период, тыс. руб.**

Наименование расчетных показателей	Фактические данные			Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
	2022	2023	2024	2023 г к 2022 г	2024 г к 2023 г	2023 г к 2022 г	2024 г к 2023 г
S – Денежный объем деятельности, тыс. руб.	63041	58812	62976	-4229	4164	93,3	107,1
NP – Чистая прибыль, тыс. руб.	655	37	2403	-618	2366	5,6	6494,6
A – Средняя стоимость активов, тыс. руб.	1686	17730	17657	16044	-73	1051,6	99,6
E – Средняя стоимость собственного капитала, тыс.руб.	7225	7321	8541	96	1220	101,3	116,7
<sup>NP</sup> Рентабельность продаж	1,039	0,063	3,816	-0,976	3,753	x	x
<sup>S</sup> Оборачиваемость <sup>A</sup> активов	3,739	3,317	3,567	-34,074	0,250	x	x
<sup>A</sup> Структура пассивов E	2,334	2,422	2,067	2,188	-0,354	x	x
<sup>ЭК</sup> Коэффициент СК капитализации	1,41	1,42	0,79	+0,1	-0,63	x	x
<b>g<sup>1</sup> Прогноз приемлемого темпа роста объема продаж на 2026 год</b>	x	x	<b>g<sup>1</sup>=3,8*3,6*2,07*0,8 = 12,25%</b>	x	x	x	x

В контексте представленных расчетов, необходимо отметить, что здесь однозначно надо понимать и анализировать сложившиеся темпы роста объемов деятельности объекта исследования и эффективности ведения бизнеса – темпов роста рентабельности, а также проводить оценку отклонения от показателя g.

Расчет прогнозирования приемлемого темпа роста объема продаж на краткосрочный период 2026 год составил 12,25%, это выше сложившегося темпа роста денежного объема деятельности (7,1% в 2024 году по сравнению с 2023 годом), выше сложившегося коэффициента прибыльности или рентабельности (3,567% в 2024 году).

Полученный расчетный показатель g дает основание понимать о дополнительном привлечении денежных средств или привлечении внешнего финансирования, обоснованный увеличением объемов деятельности.

Оптимальный инструментарий финансового планирования направлен на сокращение и недопущения рисков снижения стоимости активов, влияющих отрицательно на темпы роста объема продаж, для этого применяется формула 4 [5].

$$\text{Потребность в дополнительном финансировании} = A \text{ факт} \times \text{Темп прироста выручки} - П \text{ факт} \times \text{Темп прироста выручки} - \text{Рентабельность продаж} \times \text{Выручка прогноза} \times \text{Норма Распределения чистой прибыли на дивиденды.} \tag{4}$$

где A факт – оборотные активы баланса за отчетный период;

П факт – пассивы баланса за отчетный период.

Представленная формула 4 свидетельствует, что потребность во внешнем финансировании тем больше, чем больше нынешние активы, темп прироста выручки и норма распределения чистой прибыли на дивиденды, и тем меньше, чем больше нынешние пассивы и чистая рентабельность продаж.

Используя «метод процент от продаж» (см. табл. 2), в прогноз баланса заложим рост рентабельности продаж 5%, норму распределения чистой прибыли на дивиденды заложим 40% и при таком увеличении рассчитаем дополнительное финансирование хозяйственной деятельности исследуемого объекта.

1) Темп роста выручки заложен 112% или прироста 12%. При этом торговые площади, автовыездная торговля, должны использоваться с полной загрузкой мощностей в предшествующем краткосрочном периоде.

Следовательно, при сложившейся выручке в 2024 году в размере 62976 тыс. руб., прогнозируемая выручка станет 70533 тыс. руб.

2) Оборотные активы в результате роста на 18% составят 13244 тыс. руб. вместо 11224 тыс. руб.

Таблица 2

**Прогностический баланс ПО «Большесолдатское» на основе отчетного баланса по «методу процента от продаж», (тыс. руб.)**

Показатели баланса	Отчетный баланс	Прогностический баланс
<b>АКТИВ</b>		
– Текущие активы	6298 (12% выручки)	6298+6298 × 0,12=7053
– Основные активы	11224 (18%)	11224+11224 × 0,18=13244
<b>БАЛАНС</b>	<b>17522</b>	<b>20297</b>
<b>ПАССИВ</b>		
– Текущие обязательства	6298 (12% выручки)	6298+6298 × 0,12=7053
– Долгосрочные обязательства	1015	1015
– Уставный капитал	9743	9743
– Нераспределенная прибыль	0	0+7053 × 0,05 – 7053 × 0,05 × 0,4 = 1350
<b>БАЛАНС</b>	<b>17522</b>	<b>19161</b>

Следовательно, при росте объемов деятельности на 12% и роста активов на 18%, прогностический баланс активов выше на 2775 тыс. руб.

Пассивная часть прогностического баланса не уравновешена на 1136 тыс. руб. = 20297–19161. Эта сумма считается потребностью во внешнем финансировании

Теперь для проверки правильности расчёта, используя формулу 4, просчитаем потребность во внешнем финансировании:

$$17522 \times 0,12 - 6298 \times 0,12 - 7053 \times 0,05 \times (1 - 0,4) = 2102 - 755 - 211 = 1136 \text{ тыс. руб.}$$

Полученная стоимостная оценка дополнительного финансирования имеет одинаковое значение два раза.

Следовательно, для достижения роста объемов деятельности, требуются привлечённые финансовые средства извне, в сумме 1136 тыс. руб.

Сложившаяся ситуация диктует оптимальный подход к хозяйственной деятельности, а именно изыскать внутренние резервы, которые, на наш взгляд, кроются в ускорении оборачиваемости оборотных активов через рост оборачиваемости товарных запасов, сокращение сроков хранения товарных запасов, заключение договоров с покупателями (районными больницами, районными школами, столовыми, кафе, находящихся в райцентре) и сокращение сроков расчетов с дебиторами. Расчет оптимизации объема продаж и роста чистой прибыли на 2026 год представлен в таблице 3.

Таблица 3

**Факторный анализ оптимизации объема продаж и роста чистой прибыли на 2026 год**

Показатель	Факт 2024 г.	Прогноз 2026г.	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
1. Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	9127	8755	-372	95,9
2. Средняя стоимость дебиторской задолженности	1939	1550	-389	79,9
3. Выручка, тыс. руб.	62976	70533	7557	112,0
4. Однодневная выручка от продажи товаров, тыс. руб.	172,53	193,24	20,71	112,0
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	6,89	8,05	1,16	116,8
6. Оборачиваемость оборотных активов в днях	53	45	-8	84,9
7. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	33	46	13	139,4
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	11	8	-3	72,7
9. Товарооборотности товарных запасов, обороты	8,9	10	+1,1	112,3
10. Чистая прибыль, тыс. руб.	2403	3523	+1120	146
11. Рентабельность продаж	3,81	4,99	+1,18	x
Влияние оборачиваемости оборотного капитала на приращение прибыли		2403 × (8,05/6,89) – 2403 = +408,5	x	x
Влияние оборачиваемости дебиторской задолженности на приращение прибыли		2403 × (46/33) – 2403 = +937,2	x	x
Ускорение оборачиваемости товарных запасов		2403 × (10/8,9) – 2403 = +297	x	x

Расчетные данные факторного анализа позволяют отметить следующий прогноз финансирования на 2026 г.:

1) при ускорении оборачиваемости оборотных активов на 8 дней или на 1,16 оборотов исследуемому обществу, позволит дополнительно изыскать внутренние финансовые источники в размере 408 тыс. руб.

2) при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности на 3 дня или на 13 оборотов исследуемому обществу, позволит дополнительно изыскать внутренние финансовые источники в размере 937,2 тыс. руб.

3) при ускорении товарооборотности товарной массы на 1,1 оборота исследуемому обществу, позволит дополнительно изыскать внутренние финансовые источники в размере 297 тыс. руб.

Представленное обоснование финансирования прогноза приемлемого темпа роста объема продаж на 2026 год и согласования его с цифрами, заложенными в бюджет продаж, следует обосновать прогноз расходов и составление баланса доходов и расходов.

Для проведения качественного финансового планирования специалисты финансовой службы исследуемого объекта должны составлять бюджет доходов и расходов, считающийся важнейшим финансовым бюджетом Общества и формируемый на базе операционных бюджетов продаж и расходов. Его анализ преследует следующие важнейшие цели:

1) оценку реалистичности бюджета доходов и расходов;

2) оценку соответствия бюджета доходов и расходов стратегии предприятия и достижению поставленных целевых задач;

3) анализ причин отклонений фактических показателей от их плановых значений.

Первая цель достигается за счет проверки надежности бюджета продаж, бюджетов расходов и их соответствия. В качестве несложного аналитического инструмента при этом целесообразно использовать результаты анализа отчета о финансовых результатах за предыдущие периоды. Особое внимание следует обратить на результаты вертикального анализа отчета о финансовых результатах в динамике. Существенные изменения соотношений себестоимости, коммерческих, управленческих расходов и выручки, а значит, и вытекающие из этого изменения доли прибыли должны иметь объяснения.

Анализ бюджета доходов и расходов в разрезе операционных сегментов (различных видов деятельности) в качестве примера представлен в таблице 4. Анализ бюджета доходов и расходов в разрезе операционных сегментов позволит экономистам, аналитикам исследуемого объекта оценить динамику статей доходов и расходов по видам хозяйственной деятельности, а именно основной, финансовой, операционной, рассчитать величину и охарактеризовать значимость вклада отдельных сегментов в общую (операционную) прибыль предприятия, что в свою очередь дает возможность оценить риски получения запланированной прибыли.

Расчетные данные позволяют отметить следующее, чистая прибыль от основной деятельности в базисном 2024 году сложилась в размере 2735 тыс. руб., которую уменьшили убыточные финансовые операции на сумму 512 тыс. руб., которые возникли от уплаты процентов за пользование кредитом на сумму 92 тыс. руб. и уплаченных процентов за пользование заемными средствами местных потребителей на сумму 420 тыс. руб., в свою очередь прибыль в размере 180 тыс. руб. полученная от прочих операций увеличила основной финансовый результат.

При прогнозе роста выручки от реализации в 2026 году на 12%, росте прочих доходов на 4,92%, росте расходов от основной деятельности на 11%, сокращении прочих расходов на 10,98%, то рост доходов прогнозируется на 11,92%, рост всех расходов и отчислений на 7,31%. При таком прогнозе финансовый результат в целом составляет 3523 тыс. руб., что на 46,61% больше, чем в 2024 году. Такой результат складывается за счет роста результативности от основной деятельности на 68,34%, от деятельности по финансовым операциям на 10,55%, и от других видов деятельности на 53,33%

Возвращаясь к целевому подходу, а в частности к оценке соответствия бюджета доходов и расходов стратегии предприятия и достижения поставленных целевых задач, необходим расчет значимых показателей ROA – рентабельности продаж и ROE – рентабельности собственного капитала.

В таблице 4 четко виден прогноз рентабельности продаж на 2026 год  $ROA = 4,99\% = 5\%$ , вместо ROA в 2024 году 3,81%, который достигается ростом объемов деятельности на 12%, сокращением оборачиваемости оборотных активов на 8 дней, ростом коэффициента оборачиваемости оборотных активов на 1,16 или 16,8%, сокращением оборачиваемости дебиторской задолженности на 3 дня, ростом оборачиваемости товарной массы на 1,1 оборота или на 12,3%. Все это приводит к прогнозу рентабельности собственного капитала  $ROE = 0,62\% (5\% : 8)$ .

## Прогностический финансовый план (баланс доходов и расходов) на 2026 год

Показатели	стр.	Отчетный период 2024 г. тыс. руб.	Планируемый период 2026 г., тыс. руб.	Темп роста, %
I. Доходы и поступления А. Основная деятельность				
1. Доходы от реализации продукции (работ, услуг)	1	62976	70533	112,00
2. Другие операционные доходы	2	-	-	
Итого по разделу А (стр. 1+2)	3	62976	70533	112,00
Б. Финансовые вложения		-	-	
1. Доходы от участия в капитале	4	-	-	
2. Дивиденды и проценты полученные	5	-	-	
3. Доходы по другим финансовым операциям	6	-	-	
Итого по разделу Б. (стр. 4 + 5 + 6)	7	-	-	
В. От других видов деятельности				
1. Доходы от реализации финансовых инвестиций	8	-	-	
2. Доходы от реализации внеоборотных активов	9	-	-	
3. Доходы от реализации оборотных активов	10	-	-	
4. Прочие доходы	11	731	767	104,92
Итого по разделу В (стр. 8 + 9 + 10 + 11)	12	731	767	104,92
Всего доходов и поступлений (стр. 3 + 7+12)	13	63707	71300	111,92
II. Расходы и отчисления				
А. По основной деятельности		-	-	
1. Расходы от реализации готовой продукции (работ, услуг)	14	44642	49589	111,08
2. Административно-управленческие расходы	15	14855	16340	110,00
3. Расходы сбытовые	16	-	-	
4. Прочие операционные расходы	17	-	-	
Итого по разделу А (стр. 14 + 15 + 16 + 17)	18	59527	65929	110,75
Б. По обычным финансовым операциям		-	-	
1. Расходы от участия в капитале	19	420	490	116,67
2. Проценты, за пользование кредитами, займами	20	92	76	82,61
3. Прочие финансовые расходы	21	-	-	
Итого по разделу Б (стр. 19 + 20 + 21)	22	512	566	110,55
В. По другим видам деятельности				
1. Расходы по реализованным финансовым инвестициям	23			
2. Расходы по внеоборотным активам	24			
3. Расходы по оборотным активам	25			
Прочие расходы	26	551	491	89,11
Итого по разделу В (стр. 23 + 24 + 25+26)	27	551	491	89,11
Всего расходов и отчислений (стр. 18 + 22 + 27)	28	60560	64986	107,31
Финансовый результат (стр. 13 – 28)	29	3117	3797	121,82
III. Налоговые отчисления ЕНВД, УСН	30	714	791	110,78
Финансовый результат от:		2403	3 523	146,61
– основной деятельности (стр. 3-18)	31	2735	4604	168,34
– финансовых операций (стр. 7 – 22)	32	-512	-566	110,55
– других видов деятельности (стр. 12 – 27)	33	180	276	153,33
Рентабельность продаж, % (ROA)	34	3,81	4,99	+ 1,18

Таблица 5

**Прогноз календаря платежей методом экстраполяции на I квартал 2026 года**

№ п/п	Статьи поступлений и выдач денежных средств	Уравнения
1	Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг от основной деятельности	$Y_t = 21775 + 280,1t$
2	Поступления в результате погашения дебиторской задолженности	$Y_t = 2349 + 549,1t$
3	Кредиты полученные	$Y_t = -323 + 625t$
4	Поступления арендной платы	$Y_t = 127 + 425,3t$
5	Прочие поступления	$Y_t = 20 + 16,3t$
6	Оплата товарно-материальных ценностей	$Y_t = 17184,5 + 2365,4t$
7	Заработная плата и приравненные платежи	$Y_t = 3065 + 59,9t$
8.1	Платежи в бюджет	$Y_t = 409 + 60,4t$
8.2	Другие отчисления во внебюджетные фонды	$Y_t = 321,5 + 99t$
10	Погашение кредиторской задолженности	$Y_t = 22143,5 + 469,4t$
11	Погашение краткосрочных ссуд	$Y_t = -1285,5 + 1512,7t$
12	Уплата процентов за кредит	$Y_t = -448,1 + 78,3t$
13	Другие платежи	$Y_t = 419,2 + 129,9t$

Таблица 6

**Краткосрочный квартальный календарь платежей на I квартал 2026 года**

№ п/п	Статьи поступления и выдачи денежных средств	Сумма, тыс. руб.
<b>Поступления денежных средств</b>		
1	Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг от основной деятельности	17633
2	Выручка от реализации основных средств, нематериальных активов, поступлений излишних запасов и материалов	-
3	Штрафы, пени и другие поступления	-
4	Поступления от реализации ценных бумаг и валюты	-
5	Дивиденды, проценты, доходы по ценным бумагам и депозитам	-
6	Поступления в результате погашения дебиторской задолженности	819
7	Кредиты полученные	719
8	Авансы от покупателей и заказчиков	-
9	Поступления арендной платы	365
10	Получена безвозмездная финансовая помощь	-
11	Целевые поступления	-
12	Средства, поступающие для формирования уставного фонда	-
13	Прочие поступления	168
14	<b>ИТОГО ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>19704</b>
<b>Выдачи денежных средств</b>		
1	Оплата товарно-материальных ценностей	15623
2	Оплата услуг подрядчиков за выполненные работы	-
3	Заработная плата и приравненные платежи	698
4	Платежи в бюджет	212
5	Отчисления во внебюджетные фонды	209
6	Погашение кредиторской задолженности	1510
7	Погашение краткосрочных ссуд	133
8	Погашение просроченных ссуд	
9	Погашение долгосрочных ссуд	156
10	Уплата процентов за кредит	78
11	Арендная плата	
12	Платежи по векселям	
13	Выплата дивидендов	
14	Другие платежи	138
	<b>ИТОГО ПЛАТЕЖЕЙ</b>	<b>18757</b>
<b>Балансирующие статьи</b>		
	Превышение поступлений над выдачей денежных средств	+947
	Превышение выдач над поступлением денежных средств	

Следовательно, при прогнозе объемов деятельности на 2026 год в стоимостном выражении 70533 тыс. руб. и отмеченных оптимистичных решениях в хозяйственно—торговом процессе исследуемого хозяйствующего субъекта прибыли от всех видов деятельности будет получено в размере 3523 тыс. руб.

Спрогнозированную сумму нужно обосновать методом «план-факт» или анализа причин отклонений фактических показателей от плановых значений, используя метод экстраполяции и тем самым выполняя третью цель финансового планирования.

Экстраполяция — это метод оценки или прогнозирования значений за пределами диапазона наблюдаемых данных [6,7].

Цель методов экстраполяции — показать, к какому состоянию в будущем может прийти объект, если его развитие будет осуществляться с той же скоростью или ускорением, что и в прошлом периоде.

Использование методов экстраполяции предполагает два допущения:

- а) основные факторы, тенденции прошлого сохранят свое проявление в будущем;
- б) исследуемое явление развивается по плавной траектории, которую можно выразить, описать математически. Названные допущения в большинстве случаев характерны для экономических процессов.

Предлагаемые методики экстраполяции и анализа данных, дают возможность аналитическим работникам исследуемого объекта сформировать и предложить руководству мероприятия, направленные на ликвидацию возникающих рисков, как финансовых, так и экономических с организационными.

На основании фактических данных бухгалтерской—финансовой отчетности исследуемого объекта потребительской кооперации за прошедший базисный период 2024 года, используя метод экстраполяции, выведено уравнение для прогнозирования календаря платежей хозяйствующего субъекта (табл. 5).

В таблице 6 представлен краткосрочный квартальный платежный календарь на I квартал 2026 года, позволяющий отметить, что сумма поступлений финансовых средств за первый квартал составляет 19704 тыс. руб. расходование финансовых ресурсов или финансовые платежи составляет 18757 тыс. руб. Следовательно, отношение финансовых поступлений к финансовым платежам, или коэффициент платежеспособности составил 1,0548. Это означает, что поступление денежных средств, превышает расходование денежных средств на 5,48%.

### Выводы

Организация аналитической деятельности, которую предстоит осуществлять экономической службе исследуемого хозяйствующего субъекта, позволит повысить достоверность финансового планирования, составления платёжного календаря и агрегированного баланса доходов и расходов.

По нашему мнению, кооперативные предприятия торговли должны разрабатывать оперативные планы, включающие, прежде всего, составление и использование платёжного календаря на ближайший месяц или квартал.

### Литература

1. Виноградова Н.И., Польская Г.А., Чаплыгина М.А., Пасечко В.В. Оптимизация финансовой устойчивости современного субъекта бизнеса в условиях сложившейся экономической конъюнктуры // Регион: системы, экономика, управление. 2021. № 2 (53). С. 99-109.
2. Виноградова Н.И., Польская Г.А., Чаплыгина М.А. Инновационная составляющая роста конкурентоспособности организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 336-340.
3. Дилфуза Р.А. Регрессионный анализ в MS Excel на примере // Academic Research in Educational Sciences. 2021. № 11. С. 1159-1165.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 377 с.
5. Польская Г.А., Польской В.С. Современные тенденции в управлении производственными запасами // Интегративные тенденции в медицине и образовании. 2019. Т. 3. С. 78-84.
6. Соколова Е.В., Шатрова А.Я., Копьева М.В. Маржинальный подход как инструмент принятия управленческих решений // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 1-2 (95). С. 80-82.
7. Чаплыгина М.А., Пасечко В.В., Фомичева Л.М. Практико-ориентированный подход к выявлению факторов, влияющих на эффективную деятельность субъекта хозяйствования // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2020. № 2 (47). С. 89-99.