

Бычкова Гульфира Мубаракновна,

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,

e-mail: gulfira_agta49@mail.ru

Гимазова Елена Георгиевна,

студентка гр. ЭКоз-22-1, ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,

e-mail: smile.81.irk@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТАХ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

Bychkova G.M., Gimazova E.G.

**FEATURES OF FORMING A FINANCIAL REPORT
RESULTS IN THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM
IN WHOLESALE TRADE**

Аннотация. С учетом ключевых особенностей микропредприятия оптовой торговли предложена и адаптирована модель формирования отчета о финансовых результатах в управленческом учете, содержащая алгоритм и последовательность расчетов показателей эффективности бизнеса и ставшая основой формирования продуктового портфеля бизнеса.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, управленческий учет, показатели эффективности, продуктовый портфель.

Abstract. Taking into account the key features of a micro-enterprise in the wholesale trade, a model for generating financial results report in management accounting has been proposed and adapted. This model contains an algorithm and a sequence of calculations for business performance indicators, which serve as the basis for forming a business product portfolio.

Keywords: financial results report, management accounting, performance indicators, product portfolio.

Основной целью системы управленческого учета, в конечном счете, является получение информации, необходимой для принятия управленческих решений. Ключевым управленческим решением для бизнеса является формирование продуктового портфеля. Это набор товаров, который формируется под влиянием потребительского спроса и реализуется предприятием с учётом производственных мощностей и имеющихся ресурсов.

Проблема в том, что формы отчетности, формируемые в бухгалтерском учете, как правило, не содержат детализацию информации по видам продуктов, их ассортименту, а показатели рентабельности рассчитываются по бизнесу в целом. Поэтому актуальной является задача формирования отчета о финансовых результатах в управленческом учете, в котором будет раскрываться информация по рентабельности отдельно по каждому виду продукции (товара) и который станет основой для принятия решений по управлению продуктовым портфелем.

Целью исследования является формирование модели Отчета о финансовых результатах в управленческом учете (ОФР УУ) в оптовой торговле, содержащей алгоритм и последовательность расчетов показателей эффективности бизнеса.

Достижение данной цели предполагает постановку и решение следующих задач, учитывающих специфику микропредприятия – ООО «СПИКА»:

- дополнить стандартную форму ОФР показателями, необходимыми для оценки эффективности продаж каждого вида товара;
- предложить ключевые индикаторы доходности по каждому виду товара;
- сформировать модель расчета вклада каждого вида товара в эффективность продуктового портфеля.

Объектом исследования является ООО «СПИКА» (микропредприятие), зарегистрированное в г. Ангарске Иркутской области.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения и управленческие решения, возникающие в процессе формирования ОФР управленческого учета в ООО «СПИКА».

Виды товаров, которые продает ООО «СПИКА» и их условные обозначения: А – дизельное топливо; Б – бензин; В – мазут/альтернатива – битум.

Формирование отчета о финансовых результатах является одним из заключительных этапов внедрения системы управленческого учета в организации. Этому предшествует работа по разработке плана счетов управленческого учета, классификации расходов на прямые и косвенные и определение порядка распределения косвенных расходов по видам товара [1].

При формировании ОФР УУ сохранена логика построения ОФР по стандартной форме. Исходные данные для расчетов получены из платформы «Ресурс БФО», имеющейся в открытом доступе за 2024 год. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах в управленческом учете ООО «СПИКА»

№ п/п	Показатель	Товар			Все товары
		А	Б	В	
1	Удельный вес в объеме продаж, %	70	15	15	100
2	Выручка, тыс. руб.	4 584 300	982 350	982 350	6 549 000
3	Себестоимость (покупная стоимость товара - по закупочной цене), тыс. руб.	3 753 188	834 998	884 115	5 472 300
4	Валовая прибыль (торговая наценка), тыс. руб. (стр. 2 - стр. 3)	831 112	147 352	98 235	1 076 699
5	Коеф. торговой наценки (стр. 4 : стр. 3)	0,2210	0,1760	0,1110	0,1970
6	Прямые переменные коммерческие расходы (транспортные расходы)	498 668	81 044	49 118	628 829
7	Удельный вес прямых коммерческих расходов в торговой наценке, % [(стр. 6 : стр. 4) × 100 %]	60,00	55,00	50,00	58,40

№ п/п	Показатель	Товар			Все товары
		А	Б	В	
8	Косвенные коммерческие расходы по обслуживающим операциям	182 564	30 056	18 496	231 116
9	Удельный вес косвенных коммерческих расходов по обслуживающим операциям в торговой наценке, % [(стр. 8 : стр. 4) × 100 %]	21,97	20,40	18,83	21,47
10	Косвенные коммерческие расходы по управленческим операциям (до распределения, всего)				106 755
11	Кост-драйвер распределения коммерческих расходов по управленческим операциям (торговая наценка в целом по организации), (стр. 4)				1 076 699
12	Коэффициент распределения косвенных коммерческих расходов по управленческим операциям (стр. 10 : стр. 11)				0,09915
13	Косвенные коммерческие расходы по управленческим операциям, после распределения (стр. 4 × стр. 12)	82 405	14 610	9 740	106 755
14	Удельный вес косвенных коммерческих расходов по управленческим операциям в торговой наценке, % [(стр. 13 : стр. 4) × 100 %]	9,92	9,92	9,92	9,92
15	Суммарные коммерческие расходы, тыс. руб.	763 637	125 710	77 354	966 700
16	Удельный вес суммарных коммерческих расходов в торговой наценке, % [(стр. 15 : стр. 4) × 100 %]	91,88	85,31	78,74	89,78
17	Операционная прибыль, тыс. руб. (стр. 4 - стр. 15)	67 475	21 642	20 881	109 999
18	R1 Рентабельность продаж = операционная прибыль : валовая прибыль × 100% [(стр. 17 : стр. 4) * 100 %]	8,12	14,69	21,26	10,22
19	R2 Рентабельность продаж = операционная прибыль : выручка × 100% [(стр. 17 : стр. 2) × 100 %]	1,47	2,20	2,13	1,68

Полагаем, что в основе распределения прямых транспортных расходов по видам товара будет заложен расчетный показатель: стоимость 1 км пробега, руб. × пробег, км. Такой подход можно распространить как на доставку товара от поставщика, так и на доставку товара покупателю.

Распределение косвенных коммерческих расходов, а это по большей части расходы на оплату труда менеджеров по закупкам, по логистике и по продажам, может осуществляться по кост-драйверам «количество договоров», соответственно закупок и продаж или по кост-драйверу «прямые транспортные расходы за период».

Предложенная модель позволяет рассчитать, какая доля торговой наценки, за счет которой функционирует оптовая торговля, расходуется на покрытие прямых транспортных расходов, расходов по обслуживающим операциям и расходов по управленческим операциям. Таким образом, предложен мобильный инструмент управления бизнесом, поскольку есть возможность дополнения модели показателями прибыли, остающейся после покрытия прямых расходов,

прибыли, остающейся после покрытия расходов по обслуживающим операциям.

Рентабельность продаж R1, равная 10,22%, показывает, что из каждого рубля торговой наценки у бизнеса остается 10,22 копейки прибыли до налогообложения. Рентабельность продаж R2 равная 1,68%, показывает, что из каждого рубля выручки у бизнеса остается 1,68 копейки прибыли до налогообложения. В нашем случае показатели рентабельности крайне низкие.

Разработанная нами модель может являться основой для расчета эффективности продуктового портфеля ООО «СПИКА», таблица 2.

Таблица 2

Формирование продуктового портфеля по валовой прибыли

Показатель	А	Б	В	Итого
Валовая прибыль (стр.4 табл. 1)	831 112	147 352	98 235	1 076 699
Удельный вес валовой прибыли по каждому товару в общей валовой прибыли, %	0,77	0,14	0,09	1,00
Рентабельность продаж = операционная прибыль : валовая прибыль × 100%	8,12	14,69	21,26	10,22
Формируем рентабельность продаж по продуктовому портфелю методом средневзвешенной, %				10,22

Расчет по методу средневзвешенной дает возможность показать вклад каждого товара в рентабельность продаж. Представим расчет в развернутом виде:

Рентабельность продаж = $(0,77 \times 8,12 + 0,14 \times 14,69 + 0,09 \times 21,26) = 10,22\%$

Структура портфеля показывает, что товар «А», имеющий наибольший удельный вес в валовой прибыли, имеет самую низкую рентабельность продаж, т.е. товар «А» снижает общую эффективность бизнеса. Далее решение принимают менеджеры по закупкам, логистике и продажам. Аналитический инструмент для формирования продуктового портфеля создан.

Все цели и задачи исследования выполнены. С учетом ключевых особенностей микропредприятия оптовой торговли предложена и адаптирована модель формирования отчета о финансовых результатах в управленческом учете, содержащая алгоритм и последовательность расчетов показателей эффективности бизнеса.

Сформирована модель расчета вклада каждого вида товара в эффективность продуктового портфеля. Таким образом, предложены два инструмента для внедрения управленческого учета в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Магомедов А.М.** Экономика организаций торговли: учебное пособие / А.М. Магомедов. – Махачкала: Изд-во ДГУНХ, 2019 – 239 с. – Текст: непосредственный.