

УДК 005:657.471:001.8

Е.А. Боброва, Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Стабильность функционирования предприятия зависит от наличия собственного капитала, в первую очередь прибыли, которая обеспечивает все его жизненно-важные позиции. В связи с этим первоочередной задачей является разработка методики управления факторами, влияющими на формирование капитала, среди которых одним из основных являются затраты. Развитие методики минимизации затрат зависит от действующей на предприятии системы управления составом затрат и формированием прибыли.

Ключевые слова: управление затратами, методология, прибыль, капитал, способы и приемы, финансовые результаты, уровень затрат, минимизация затрат, прибыль, рентабельность.

В настоящее время актуальность управления собственным капиталом, в частности прибылью компании, все более возрастает в силу усиления конкурентной борьбы предприятий за капитал инвесторов и акционеров. Рост прибыли является общей целью для всех участников деятельности компаний и объединяет их разносторонние интересы.

В общей системе управления прибылью организации важную роль играет планирование прибыли, происходящее на различных уровнях: стратегическое прогнозирование и планирование прибыли, текущее планирование формирования и распределения прибыли, оперативное планирование и распределение прибыли. На основе планируемых показателей руководители организации принимают управленческие решения, последовательно реализуя несколько этапов в процессе принятия решений. Процесс принятия стратегических решений о формировании и распределении прибыли на первоначальном этапе представляет собой оценку длительности периода, в отношении которого вырабатывается решение.

В условиях нестабильного развития страны период планирования не может быть очень длительными и в среднем ограничивается 3-5 годами. Стратегические решения длительного действия объективно принимаются в условиях большой степени неопределенности и с высоким уровнем риска. Уровень риска в данном вопросе, кроме того, зависит от творческих способностей лиц, принимающих решения, уровня достоверности представляемой им учетно-экономической информации и качества прогнозов.

Второй этап процесса принятия управленческого решения заключается в исследовании факторов внешней среды и степени их воздействия на прибыль организации. Выполнение данного этапа управления требует определенного объема расчетно-экономической информации, опирающейся на фактические данные о состоянии ресурсов предприятия, возможностях их изменения на рассматриваемую перспективу, исходя из результатов

предшествующей деятельности, а также достаточного объема информации о внешних факторах влияния на планируемую деятельность и возможности их изменения, таких как конъюнктура рынков сбыта и ресурсов, законодательные ограничения, налоговая политика государства и др.

Для принятия обоснованного стратегического решения о направлениях деятельности организации и перспективах ее развития руководители предприятия, безусловно, должны иметь последние по времени данные официальной финансовой отчетности, надлежащим образом подготовленные учетно-аналитическим аппаратом, показывающие достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия по основным направлениям в сравнении с принятыми планами в сопоставимой оценке, те же показатели в принятых ранее для внутреннего пользования альтернативных вариантах оценки и наличие всех видов ресурсов в различных вариантах оценки. Аналитическая информация должна содержать оценку влияния различных составляющих на достигнутые результаты и возможности дальнейшего функционирования организации с учетом имеющихся ресурсов в предполагаемых на перспективу внутренних и внешних условиях.

Руководитель организации заинтересован в получении информации о возможных изменениях в экономической обстановке, используя эти данные для проведения анализа наметившихся положительных и отрицательных тенденций во внешней среде. В результате проведенной работы управленческое звено отдает предпочтение нескольким вариантам действий, которые обладают меньшей степенью риска для деятельности экономического субъекта. В процессе сбора данных по выбранным курсам действий администрация предприятия производит оценку будущих темпов роста ряда экономических характеристик, таких как способность фирмы удержать свои позиции на рынке, обеспечить стабильное движение денежных средств в ее адрес и другие. Сравнение происходит по выбранным альтернативным направ-

лениям действий, при этом обязательно учитывается влияние фактора экономической среды, так как деятельность фирмы происходит не изолированно, а в условиях определенной изменяющейся во времени конъюнктуры рынка, сложившегося уровня и темпов инфляции, спада объемов производства в масштабе страны и т.д. Это внешние, не зависящие от хозяйствующего субъекта, состояния экономической среды, но вместе с тем оказывающие влияние на каждый альтернативный вариант действий. Поэтому менеджер фирмы должен учитывать роль внешней среды на третьем этапе принятия решения - при выборе целей деятельности организации в процессе формирования и распределения прибыли. Курс деятельности, выбранный администрацией фирмы, относится к выработке стратегических решений, которые определяют долгосрочную перспективу. Разработка стратегии деятельности имеет первостепенное значение для будущего положения фирмы, поэтому важно, чтобы была собрана наиболее полная информация о потенциальных возможностях фирмы и ее внешней среде. Выработка долгосрочных решений принадлежит представителям высшей администрации предприятия, обладающим наибольшей степенью ответственности за состояние финансово-хозяйственной деятельности. На данном этапе одним из ключевых элементов выработки стратегии является разработка параметров, свидетельствующих о достижении целей развития. Таковыми могут быть среднегодовой темп роста прибыли, уровень рентабельности собственного капитала, соотношение инвестированной и потребленной прибыли.

Стратегический учет и анализ прибыли ориентированы на выявление и отслеживание факторов, оказывающих влияние на величину прибыли, а также рисков организации в долгосрочном периоде. Оперативный учет и анализ нацелены, прежде всего, на оптимизацию соотношения «затраты – прибыль». Следует учитывать, что стратегическому учету и анализу прибыли должен предшествовать стратегический учет и анализ затрат, в рамках которого могут применяться учет затрат по работам (метод ABC - ActivityBasedCosting), стратегический анализ затрат (SCA - StrategicCostAnalysis, TargetCosting (TC)), ССВУ анализ или SWOT-анализ, методика оценки конкурентного статуса организации. Стратегический анализ затрат — важнейшая часть стратегического менеджмента, базирующаяся на исследовании цепи образования потребительной стоимости. Задача стратегического анализа затрат - конструирование такой цепи образования стоимости, чтобы реальная себестоимость не превышала целевую. Достигнув целевой себестоимости, фирма сможет достичь и целевой прибыли. Возможность следовать той или иной

стратегии зависит от того, как фирма управляет своей цепочкой образования стоимости по сравнению со своими конкурентами. Анализ цепочки образования стоимости необходим для определения того ее сегмента, где либо могут быть снижены затраты, либо повышена потребительная стоимость.

Для оценки реализуемой стратегии изучаются следующие группы показателей: увеличение или уменьшение доли компании на рынке товаров и услуг; увеличение или уменьшение уровня рентабельности, по сравнению с запланированным уровнем или прошлыми периодами, а также по сравнению с конкурирующими фирмами; динамика чистой прибыли и окупаемости инвестиций; рост или снижение объема продаж организации по сравнению с рынком в целом.

Как отмечают А.А. Томпсон, и А.Дж. Стрикленд, «непрерывное изменение внутренней и внешней среды обуславливает постоянное изменение и корректировку стратегии компании, поэтому создание стратегии — это процесс, а не единовременное действие». Осуществлять корректировку стратегии организации возможно, используя стратегический анализ. В настоящее время существуют различные мнения по поводу основных разделов стратегического анализа. Так, например, профессора А.Дж. Стрикленд и А.А. Томпсон выделяют стратегический анализ отрасли и конкурентных условий и стратегический анализ внутренней ситуации компании.

Баранчев В. выделяет анализ миссии и целей, анализ внутренней среды, анализ внешней среды, анализ среды в целом. При этом общая схема проведения анализа представляет собой последовательность следующих действий:

- сбор и оценка информации, то есть наиболее существенных для фирмы параметров-индикаторов, а также важнейших факторов, определяющих динамику избранных параметров;

- экстраполяция полученных трендов в будущее (при допущении того, что значимых изменений в характере и направленности деятельности фирмы не произойдет);

- прогностическая оценка результатов, основанная на предположении о появлении новых существенных факторов или изменении соотношения реально действующих сил, построение прогнозов и сценариев.

Наиболее полный анализ состояния коммерческой организации должен выявить ее сильные и слабые стороны, причем с оценкой затрат, необходимых для нейтрализации слабых сторон и полного использования сильных. В этом случае анализ прибыли организации становится одним из этапов разработки и реализации стратегии, и цели такого анализа привязываются к конкретным во-

просам стратегического управления.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, социального и материального поощрения персонала. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени его надежности и финансового благополучия как партнера.

Решения относительно будущих целей бизнеса должны основываться на внешней и внутренней информации. Стратегический анализ должен совмещать в себе анализ внешней и внутренней среды фирмы. Конкурентный анализ при этом служит «системой отсчета» для внутреннего анализа. Если фирма занимается несколькими видами бизнеса, то анализ должен проводиться как на общем уровне, так и для каждого вида бизнеса. На основе данных о финансовых результатах и денежных потоках регулярно должен проводиться анализ портфеля бизнеса, то есть постоянный пересмотр различных видов бизнеса. Большую роль здесь играет кластеризация видов бизнеса соглас-

но категориям потребителей и продуктов. Данный момент представляется важным, потому что часто финансовая отчетность, а во многих случаях, и организационная структура компании привязаны к классификации сфер бизнеса.

Внутренний анализ следует начинать с составления экономической модели организации. В ней содержатся расчеты прибылей и убытков за прошлые годы, могут быть также включены и расчеты на будущий период. Из этих данных можно получить ряд финансовых показателей, характеризующих деятельность организации. Такие показатели могут быть составлены отдельно для каждого вида бизнеса, а затем объединены для организации в целом. Такие результаты необходимо сравнить с финансовыми целями. Возможно применение эталонного тестирования - сравнение показателей фирмы с показателями наиболее успешного конкурента.

Анализ каждого слагаемого прибыли организации имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации ее деятельности. Анализ состава и структуры финансовых результатов ООО «Труботорг» следует начать с анализа состава и структуры доходов и расходов в динамике за три года (табл. 1).

Таблица 1 - Состав и структура доходов и расходов ООО «Труботорг» за 2011-2013 гг.

Доходы							Расходы									
Виды доходов	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Виды расходов	2011 г.			2012 г.			2013 г.		
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %		сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	финансовый результат, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	финансовый результат, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	финансовый результат, тыс. руб.
Валовой доход	-40	-	688	100	1990	99,4	Издержки обращения	-	-	-40	158	24,8	+530	444	22,9	+530
Проценты к поступлению	-	-	-	-	-	-	Проценты к уплате	-	-	-	480	75,2	-480	1490	77,1	-1490
Прочие доходы	9	-	-	-	12	0,6	Прочие расходы	2	100	+7	-	-	-	-	-	+12
Итого	-31	-	688	100	2002	100	Итого	2	100	-33	638	100	+50	1934	100	68

Оптимальная комбинация внутренних и внешних возможностей компании (внутренняя и внешняя компетенция) должна вывести ее на максимальный финансовый результат, причем не обязательно максимальный в плане массы прибыли, а оптимального сочетания прибыли, риска и временных параметров. Временная категория очень

важна, с одной стороны, в виду связи с рисками (большой срок повышает степень неопределенности, следовательно, увеличивает риски), с другой - время является базовой категорией для собственника, но уже с обратной зависимостью.

Финансовый результат является интегрирующей стратегической целью. Он может быть вы-

ражен в увеличении стоимости бизнеса, роста массы прибыли или рентабельности. Часто финансовый результат определяет выбор стратегии. Таким образом, цель по финансовому результату служит отправным ориентиром для планирования развития бизнеса, поэтому финансово-экономическую модель следует начинать строить не от существующей ситуации, а от заданной конечной (промежуточной) цели бизнеса. Финансовая цель, являющаяся сочетанием прибыли, рисков и временных параметров, определяет оптимальные инвестиционные и финансовые стратегии, позволяет просчитать оптимальную структуру активов, структуру капитала, сочетание собственных и заемных средств, которые можно выразить в соответствующих финансовых показателях.

Как видно из таблицы, в 2011 г. организация дохода от обычной деятельности не имела, показатель валового дохода является отрицательным и составляет 40 тыс. руб. Сумма прочих доходов составила 9 тыс. руб., а расходов - 2 тыс. руб. Таким образом, от прочих операций получена прибыль в размере 7 тыс. руб., результате чего сумма убытка сократилась до 33 тыс. руб. В 2012 г. валовой доход составил 688 тыс. руб., что является 100% всех доходов. Издержки обращения составили 158 тыс. руб., их удельный вес в сумме всех расходов 24,76%, в результате прибыль от продаж

составила 530 тыс. руб. Сумма процентов к уплате равна 480 тыс. руб., доля этих расходов в общей сумме расходов составила 75,24 %. Финансовым результатом от прочей деятельности является убыток в сумме понесенных расходов. В результате прибыль до налогообложения составила 50 тыс. руб. В 2013 г. общая сумма доходов составила 2002 тыс. руб., из них 99,4%, а именно 1990 тыс. руб. - валовой доход. Издержки обращения равны 444 тыс. руб., что является 22,96% расходов; в итоге, результат от обычных видов деятельности - прибыль в размере 1546 тыс. руб. Прочие доходы 12 тыс. руб. - это 0,6% всех доходов, эти доходы и являются результатом прочей деятельности. Проценты к уплате составили 1490 тыс. руб., что является 77,04% от общей суммы 1934 тыс. руб., т.е. предприятие имеет убыток от операционной деятельности в размере 1490 тыс. руб. Сумма, составляющая результат до налогообложения, равна 68 тыс. руб.

Следующим этапом анализа финансовых результатов является изучение изменения показателей в динамике. Для исследования динамики формирования финансовых результатов и структуры изменения доходов и расходов ООО «Труботорг» за 2011 и 2013 гг. проведем вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Труботорг» за 2012- 2013 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		Изменение удельного веса, %	Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %		
Всего доходов и поступлений	6628	100	25061	100	-	378,11
Выручка от продаж	6628	100	25049	99,95	-0,05	377,93
Прибыль (убыток от продаж)	530	8	1546	6,7	-1,3	291,7
Прочие доходы	-	-	12	0,05	+0,05	-
Прибыль (убыток до налогообложения)	50	0,75	68	0,27	-0,48	136
Чистая прибыль	32	0,48	36	0,14	-0,34	112,5
Общие расходы	6578	99,25	24993	99,73	+0,48	379,95
Затраты, в том числе:	6098	92	23503	93,83	-1,83	385,42
- себестоимость	5940	97,41	23059	98,11	+0,74	388,2
- управленческие расходы	158	2,59	444	1,89	-0,7	281,01
Прочие расходы	480	7,87	1490	3,34	-1,53	310,42
Налог на прибыль	18	36	32	47,06	+11,06	177,78

Из таблицы видно, в 2012 г. сумма всех доходов и поступлений ООО «Труботорг» состоит только из выручки в сумме 6628 тыс. руб., в 2013 г. из выручки и прочих доходов общая сумма их составляет 25061 тыс. руб., темп роста всех доходов и поступлений равен 378,11%. Выручка в 2013 г. возросла на 277,93 %, а ее удельный вес в сумме всех доходов и поступлений сократился на 0,05%. Прибыль от продаж в отчетном году увеличилась

на 191,7%, а ее удельный вес в выручке сократился с 8 до 6,7 %. В 2013 году сумма прочих доходов составляет 12 тыс. руб., их удельный вес в общей сумме доходов равен 0,05%, в прошлом году этих доходов не было. Прибыль до налогообложения в 2013 году увеличилась на 36%, а ее удельный вес в сумме доходов снизился на 0,48 %. Чистая прибыль 2013 году превышает чистую прибыль 2012 г. на 4 тыс. руб., темп роста равен 112,5 %, а

удельный вес данного показателя в общей сумме доходов сократился с 0,48 до 0,14%.

Сумма общих расходов финансово-хозяйственной деятельности в 2012 г. равна 6578 тыс. руб., что составляет 99,25% всех доходов, в 2013 г. – 24993 тыс. руб., их удельный вес в сумме всех доходов равен 99,73%. Удельный вес расходов в доходах в 2013 г. вырос, по сравнению с 2012 г., на 0,48%, а темп роста расходов равен 379,95%. Сумма затрат на приобретение и сбыт товаров в 2012 г. равна 6098 тыс. руб., их удельный вес в выручке 92%, в 2013 г. эта сумма равна 23503 тыс. руб., а удельный вес возрос на 1,83 % и составляет 93,83%, темп роста затрат – 385,42%. Затраты как в отчетном, так и в прошлом году состоят из себестоимости и управленческих расходов, темп роста которых составил 388,2 и 281,01%

соответственно. Удельный вес себестоимости в общей сумме затрат на приобретение и сбыт товаров в 2013 г. возрос на 0,74%, а удельный вес управленческих расходов сократился на 0,7%. Прочие расходы увеличились с 480 в 2012 г. до 1490 тыс. руб. в 2013 г., т. е. темп роста составил 310,42%, а их удельный вес в сумме затрат предприятия сократился на 1,53%. Сумма налога на прибыль возросла на 77,78%, также увеличился удельный вес налога на прибыль в сумме прибыли до налогообложения с 36 до 47,06%.

Доходы ООО «Труботорг» в 2012 г. представлены выручкой от продаж, а в 2013 г. в их состав кроме выручки входят внереализационные доходы в размере 0,05 %. Состав расходов ООО «Труботорг» за 2012-2013 гг. представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав расходов ООО «Труботорг» в 2012-2013 гг.

Из рисунка видно, что в 2013 г., как и в 2012 г. наибольший удельный вес принадлежит себестоимости продаж 92,29% и 90,30% соответственно. В 2012 г. управленческие расходы составляли 2,40%, в 2008 г. – 1,78%. Прочие расходы в 2012 г. и в 2013 г. составляют 7,30% и 5,96% соответственно. Отсюда видно, что структура расходов в

отчетном и прошлом году практически одинакова.

Для изучения структуры формирования и распределения абсолютных показателей прибыли в 2012-2013гг. осуществляется горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках ООО «Труботорг». Данный анализ приведен в таблице 3.

Таблица 3 - Горизонтальный анализ формирования и распределения прибыли ООО «Труботорг»

Показатели	2012 г.	2013 г. в действующих ценах			2013 г. в сопоставимых ценах		
		отчетный год	изменения (+,-)	темп роста, %	отчетный год	изменения (+,-)	темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи товаров	6628	25049	+18421	377,93	23609	+16981	356,2
Себестоимость проданных товаров	5940	23059	+17119	388,2	21733	+15793	356,88
- сумма, тыс. руб.	89,62	92,06	+2,44	-	92,06	2,44	-
- уровень, %							
Валовая прибыль	688	1990	+1302	289,24	1876	+1188	272,67
- сумма, тыс.руб.	10,38	7,94	-2,44	-	7,94	-2,44	-
- уровень, %							
Управленческие расходы	158	444	+286	281,01	418	+260	264,57
- сумма, тыс.руб.	2,38	1,77	-0,61	-	1,77	-0,61	-
- уровень, %							

Прибыль от продаж - сумма, тыс.руб. - уровень, %	530 8	1546 6,17	+1016 -1,83	291,7 -	1457 6,17	+927 -1,83	274,91 -
Проценты к поступлению	480	1490	+1010	310,40	1404	+924	292,5
Прочие доходы	-	12	+12	-	11	+11	-
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль до налогообложения - сумма, тыс.руб. - уровень, %	50 0,75	68 0,27	+18 -0,48	136 -	64 0,27	+14 -0,48	128 -
Текущий налог на прибыль сумма, тыс.руб. в % к прибыли до налогообложения	18 36	32 47,06	+14 +11,06	177,78 -	230 47,06	+12 +11,06	166,67 -
Чистая прибыль (убыток) сумма, тыс.руб. - уровень, % - в % к прибыли до налогообложения	32 0,48 64	36 0,14 52,94	+4 -0,34 -11,06	112,5 - -	34 0,14 52,94	+2 -0,34 -11,06	106,25 - -

Из таблицы видно, что выручка от продаж в 2013 г. возросла на 18421 тыс. руб. в фактических ценах и на 16981 тыс. руб. в сопоставимых ценах. Себестоимость проданных товаров увеличилась с 5940 тыс. руб. в 2012 г. и в 2013 г. в фактических ценах составила 23059 тыс. руб., в сопоставимых 21733 тыс. руб. Удельный вес себестоимости проданных товаров возрос на 2,44%, что привело к сокращению удельного веса валовой прибыли на тот же процент. Темп роста валовой прибыли составил 289,24% и 272,67% в фактических и сопоставимых ценах соответственно. Управленческие расходы с 158 тыс. руб. в 2012 г. возросли до 444 тыс. руб. в фактических ценах в 2013 г., в сопоставимых ценах этот показатель составляет 418 тыс. руб. Удельный вес этих расходов сократился на 0,61%.

Прибыль от продаж увеличилась на 1016 тыс. руб. в фактических ценах и на 927 тыс. руб. в сопоставимых. Ее удельный вес в отчетном году сократился с 8 до 6,17 %. Прочие расходы также возросли с 480 тыс. руб. в 2012 г. до 1490 в 2013 г. в фактических ценах, в сопоставимых ценах данный показатель составил 1404 тыс. руб. Темп роста операционных составил 310,4 и 292,5% в фак-

тических и сопоставимых ценах соответственно. Прибыль до налогообложения возросла на 36% в фактических ценах и на 28% в сопоставимых. Ее удельный вес сократился в отчетном году на 0,48%. Также увеличилась сумма налога на прибыль с 18 тыс. руб. в 2012 г. до 32 тыс. руб. в фактических ценах 2013 г., в сопоставимых ценах сумма налога на прибыль равна 30 тыс. руб. Удельный вес налога на прибыль в сумме прибыли до налогообложения возрос с 36% до 47,06%. Чистая прибыль 2012 г. равна 32 тыс. руб., 2008 г. – 36 тыс. руб. в фактических ценах и 34 тыс. руб. в сопоставимых, темп роста чистой прибыли 112,5% и 106,25% соответственно. Уровень данного показателя сократился с 0,48% в 2012г. до 0,14% в 2008 г. Чистая прибыль в 2014 г. составляет 64% прибыли до налогообложения, в 2013 г. – 52,94%, так как удельный вес налога на прибыль в сумме прибыли до налогообложения увеличился на 11,06%, на эту же величину сократился удельный вес чистой прибыли в сумме прибыли до налогообложения. В целом динамику прибыли ООО «Труботорг» за 2011-2013 гг. можно представить в виде диаграммы (рис. 2).

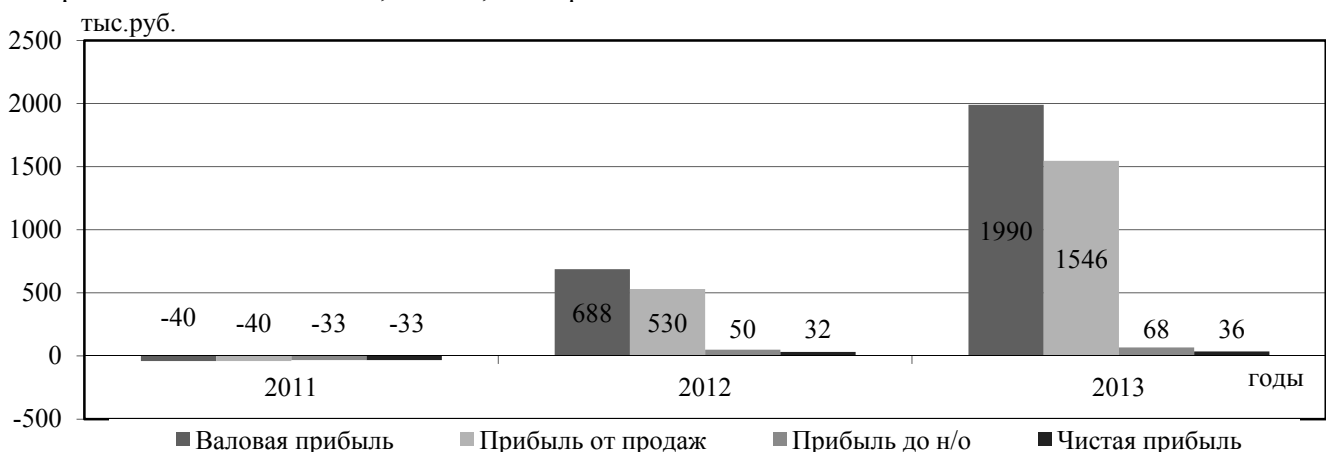


Рисунок 2 – Динамика прибыли ООО «Труботорг» за 2011-2013 гг.

Из рисунка видно, что наибольший рост у валовой прибыли и суммы прибыли от продаж, далее идет сумма прибыли до налогообложения. Сумма чистой прибыли в 2013 г. перекрыла свое отрицательное значение, в динамике ее рост не значителен. На уровне стратегического планирования можно использовать показатели рентабельности. Показатель стабильности рентабельности отражает уровень адаптации фирмы к колебаниям рынка.

Динамика доходности ООО «Труботорг» проводится по данным отчета о финансовых результатах (табл. 4). По данным таблицы следует, что все показатели доходности ООО «Труботорг»

в 2013 г., по сравнению с 2012 г., сокращаются. Коэффициент валовой прибыли сократился на 2,44%. Рентабельность продаж по прибыли от продаж снизилась на 1,83%, что означает снижение прибыли, приходящейся на единицу реализованной продукции. Общая рентабельность снизилась с 0,75% до 0,27%, то есть почти в три раза, также значительно снизилась рентабельность продаж по чистой прибыли (чистая рентабельность) с 0,48% до 0,14%, это снижение почти в три с половиной раза, что бесспорно является отрицательным моментом.

Таблица 4 - Анализ доходности ООО «Труботорг» за 2012-2013 гг.

Показатели	Формула расчета	2012 г.	2013 г.	Отклонение
Коэффициент валовой прибыли	Валовая прибыль/ Выручка	10,38	7,94	-2,44
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	Прибыль от продаж / Выручка	8	6,17	-1,83
Общая рентабельность	Прибыль до налогообложения/Выручка	0,75	0,27	-0,48
Рентабельность продаж по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка	0,48	0,14	-0,34

Традиционный финансовый анализ дает группировки коэффициентов в соответствии с показателями финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности. Основным недостатком данного подхода является смешение показателей операционной и стратегической эффективности. Есть серьезные основания разделить финансовые показатели не по традиционным признакам, а с точки зрения отражения показателей операционной и стратегической эффективности. Главным аргументом в пользу этого является то обстоятельство, что у них разные пользователи, принимающие решения разных уровней. Финансовую эффективность стратегических решений отражают в первую очередь показатели рентабельности (капитала, инвестиций, активов), финансовой устойчивости, оборачиваемости активов. Они интересуют прежде всего собственников бизнеса и потенциальных инвесторов. Показатели, характеризующие операционную эффективность (рентабельность продаж, платежеспособность, оборачиваемость отдельных позиций и управление денежными потоками), должны приниматься на уровне руководителей финансовых служб и связываются с финансовым циклом и оборотным капиталом.

Для обеспечения взаимосвязи между стратегическим и оперативным управлением финансами на базе учетных данных целесообразно использовать многофакторные модели, позволяющие от общего показателя рентабельности собственного

капитала выйти на связь коэффициентов и обосновать возможные зоны принятия конкретных управленческих решений. Под факторным анализом понимается методика комплексного системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результатных показателей. Проведение факторного анализа рентабельности позволит оценить резервы повышения эффективности деятельности предприятия и сформировать управленческие решения.

Список литературы:

1. Акимова, Н.В. *Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения* [Текст]: монография / Н.В. Акимова, Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева. - Орел: Издательство ОрелГАУ, 2009. - 241 с.
2. Боброва, Е.А. *Система управленческого учета в управлении себестоимостью продукции промышленных предприятий* [Текст] / Е.А. Боброва // Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. - №3(25). - С. 100-105.
3. Губин, В.Е. *Стратегические аспекты концепции экономического анализа в управлении собственным капиталом коммерческих организаций* [Текст]: монография / В.Е. Губин, О.В. Губина, Н.А. Лытнева. - Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2010. - 136 с.
4. Кыштымова, Е.А. *Прибыль, как основной фактор эффективности региональной экономики* [Текст]: монография / Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева. - Орел: Издательство ОрелГАУ, 2010. - 212 с.
5. Лытнева, Н.А. *Современные модели оценки доходности в условиях развития региональной экономики* [Текст]: монография / Н.А. Лытнева. - Орел: «Печатный двор», Издательство ОрелГИЭТ, 2009. - 65 с.

Боброва Елена Александровна,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Орловского государственного института экономики и торговли

E-mail: bobrova77@bk.ru

Кыштымова Евгения Александровна
докторант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
E-mail: rosa-13@yandex.ru

Лытнева Наталья Алексеевна
д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
E-mail: ukap-lytneva@yandex.ru