

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Селиверстова Дарья Игоревна

студентка 3 курса финансово-учетного факультета,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Калужский филиал),
г. Калуга
e-mail: daryaseliverstova94@mail.ru

Губанова Елена Витальевна

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Финансовый университет при Правительстве РФ (Калужский филиал),
г. Калуга
e-mail: el-gubanova@yandex.ru

В статье раскрыты особенности калькулирования полной себестоимости и в системе «директ-костинг», что является основой правильного выбора уровня рентабельности. Также в работе разобраны понятия и затронуты особенности данных методов. На основе выявленных особенностей методов калькулирования себестоимости, представлена методика выбора наиболее рентабельных услуг на примере ООО «Калуга-Лада». Рассмотренная методика заключается в объективном разделении затрат, характерных для каждого метода. Кроме этого, произведен расчет фактической стоимости одной услуги и ее цены, для адекватной оценки динамики изменения себестоимости. Практическое применение методики возможно не только на автотранспортных организациях, но и в других коммерческих организациях. После чего сделан выбор наиболее рентабельных услуг для организации, причем метод калькулирования полной себестоимости как оказалось, не обеспечил сопоставимого уровня рентабельности. В результате чего доказана эффективность системы «директ-костинг», которая в свою очередь обеспечила более сопоставимые данные и является более эффективным средством при принятии управленческих решений. В данном случае управленческие решения касаются установления оптимального для организации не только общего уровня рентабельности, но и рентабельности по отдельным видам оказываемых услуг.

Ключевые слова: рентабельность, калькулирование себестоимости, «директ-костинг», переменные и постоянные затраты.

Проблема выбора оптимального уровня рентабельности всегда актуальная для любой организации, тем более в условиях кризиса. Оптимальный и обоснованный размер данного показателя необходим как для всей организации, так и для ее отдельных видов услуг. Именно благодаря знаниям по данному показателю можно управлять результатами деятельности

организации, узнать какие виды услуг рентабельны, а в каких видах деятельности существуют проблемы, для последующего их разрешения.

Управление рентабельностью возможно при проведении грамотного расходования средствами, а также при верном выборе метода калькулирования себестоимости. Произведем расчет и выбор наиболее рентабельных услуг по двум системам калькулирования себестоимости на примере организации ООО «Калуга-Лада»

ООО «Калуга-Лада» – организация, находящаяся в г. Калуга, предметом деятельности которой являются[9]:

- розничная торговля автотранспортными средствами;
- оптовая торговля автотранспортными средствами;
- торговля автотранспортными средствами через агентов;
- торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств и т.д.

Для выявления наиболее рентабельных услуг для нашей организации выберем четыре направления: продажа автотранспортных средств, техническое обслуживание, мойка и продажа запчастей и комплектующих. Анализ проведем за 2012 – 2014 годы при калькулировании полной себестоимости и по системе «директ-костинг».

Для краткосрочного управленческого анализа для организации принято делить её затраты на три группы – переменные, постоянные и условно-постоянные. Для простоты расчетов в основу положим только первые две группы.

Как известно переменные издержки напрямую зависят от объёма производства, и впоследствии мы их учтем при калькулировании себестоимости в системе «директ-костинг». Постоянные же издержки не зависят от деловой активности организации, в связи с чем они не будут участвовать в калькулировании.[2,168]

Традиционным в отечественных организациях сложилось калькулирование полной себестоимости услуги, что предполагает распределение косвенных затрат между анализируемыми видами услуг. В результате распределение себестоимости получим, следующие результаты, представленные в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Калькулирование полной себестоимости оказываемых услуг ООО «Калуга-Лада» (в тыс.руб.)

Статья затрат	год	Переменные затраты, тыс.руб.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Итого полная себестоимость, тыс.руб.	Количество услуг	Фактическая стоимость одной услуги
Продажа автомобилей	2012	149 883,95	64 235,98	214 119,93	654,00	327,40
	2013	190 581,34	81 677,72	272 259,06	795,00	342,46
	2014	145 202,86	62 229,80	207 432,66	934,00	222,09

Техническое обслуживание	2012	2 011,11	861,91	2 873,02	2 000,00	1,44
	2013	1 243,28	532,84	1 776,12	1 437,00	1,24
	2014	955,29	409,41	1 364,70	1 494,00	0,91
Мойка	2012	44,98	19,28	64,26	3 260,00	0,02
	2013	43,72	18,74	62,46	622,00	0,10
	2014	43,78	18,76	62,54	459,00	0,14
Продажа запчастей	2012	196 778,20	84 333,51	281 111,71	256,00	1 098,09
	2013	80 700,33	34 585,86	115 286,19	220,00	524,03
	2014	79 032,24	26 344,08	105 376,32	193,00	545,99

По данным таблицы видно, что фактическая стоимость одной услуги в основном по представленным видам услуг в течение 2012 – 2014 годов снижалась. Так, по продаже автомобилей можно наблюдать снижение данного значения более чем на 100 тыс. руб., а по продаже запчастей разрыв еще более заметен. Ведь в 2012 стоимость одной услуги по продаже запчастей еще была на уровне 1 098 тыс. руб., а к 2014 составила всего лишь 455 тыс.руб. Данные резкие изменения вызваны кризисным состоянием автомобильного рынка, из-за чего люди все меньше обращаются к официальным дилерам автомобильного транспорта, таким как ООО «Калуга-Лада».

Исходя из калькулирования полной себестоимости анализируемых услуг, и данных об их фактических стоимостях, произведем расчет показателей финансового результата организации и рентабельности видов услуг.

Т а б л и ц а 2

Расчет финансового результата ООО «Калуга-Лада» и рентабельности отдельных видов услуг (по данным калькулирования полной себестоимости)

Статья затрат	Год	Итого полная себестоимость, тыс.руб.	Количество услуг	Цена одной услуги, тыс.руб.	Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.	Рентабельность видов услуг,%
Продажа автомобилей	2012	214 119,93	654,00	335,80	223 294,59	9 174,66	4,28
	2013	272 259,05	795,00	353,23	282 971,17	10 712,12	3,93
	2014	207 432,66	934,00	237,57	218 008,03	10 575,37	5,10
Техническое обслуживание	2012	2 873,02	2 000,00	1,92	3 300,48	427,46	14,88
	2013	1 776,12	1 437,00	1,77	1 954,28	178,16	10,03
	2014	1 364,70	1 494,00	1,45	1 565,61	200,91	14,72
Мойка	2012	64,26	3 260,00	0,02	70,37	6,11	9,51
	2013	62,46	622,00	0,10	67,12	4,66	7,46
	2014	62,54	459,00	0,14	66,98	4,44	7,10
Продажа запчастей	2012	284 111,71	256,00	1,107,00	310 699,56	26 587,85	9,36
	2013	115 286,19	220,00	538,07	144 549,43	29 263,24	25,38
	2014	87 813,60	193,00	473,53	111 304,38	23 490,78	26,75

На основании таблицы можно сказать, что наиболее рентабельным видом услуг для ООО «Калуга-Лада» является продажа запчастей и составила в 2014 году 26,75%, что на 16% больше чем в 2012 году, не смотря на то, что фактическая стоимость услуг по данному виду сократилась. Заметим также что положительная динамика рентабельности наблюдается по всем видам услуг предлагаемых организацией. Однако примечателен тот факт, что значения рентабельности сильно разрознены.

Одним из альтернативных традиционному отечественному подходу к калькулированию полной себестоимости является подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость.[5,143] Эта себестоимость может включать в себя только прямые затраты, только переменные; она может калькулироваться на основе только производственных расходов, т. е. расходов, связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они косвенные. Но, несмотря на различную полноту включения в себестоимость объекта калькулирования различных видов расходов, общим для этого подхода является то, что другие виды затрат, которые также по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки (валовой прибыли). В этом основная отличительная особенность системы учета неполной себестоимости – системы «директ-костинг».

Поэтому для проведения объективного анализа для выявления наиболее рентабельных услуг воспользуемся системой «директ-костинг» при калькулировании себестоимости, которая позволяет более оперативно контролировать все виды расходов, поскольку постоянные расходы не разделяются между отдельными видами услуг, а идут отдельной строкой, в результате чего их влияние на величину прибыли просматривается более четко. Представим расчеты в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

План деятельности фирмы при калькулировании себестоимости по системе «директ-костинг» (в тыс.руб.)

Статья затрат	год	Переменные затраты, тыс.руб.	Итого полная себестоимость, тыс.руб.	Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	Маржинальный доход, тыс.руб.	Рентабельность видов услуг,%
Продажа автомобилей	2012	149 883,95	214 119,93	223 294,59	73 410,64	0,49
	2013	190 581,34	272 259,05	282 971,17	92 389,84	0,48
	2014	145 202,86	207 432,66	218 008,03	72 805,17	0,50
Техническое обслуживание	2012	2 011,11	2 873,02	3 300,48	1 289,37	0,64
	2013	1 243,28	1 776,12	1 954,28	711,00	0,57
	2014	955,29	1 364,70	1 565,61	610,32	0,64
Мойка	2012	44,98	64,26	70,37	25,39	0,56
	2013	43,72	62,46	67,12	23,40	0,54
	2014	43,78	62,54	66,98	23,20	0,53

Продажа запчастей	2012	198 878,20	284 111,71	310 699,56	111 821,36	0,56
	2013	80 700,33	115 286,19	144 549,43	63 849,10	0,79
	2014	61 469,52	87 813,60	111 304,38	49 834,86	0,81

Из данных таблицы видно, что значения рентабельности намного сократились при использовании системы «директ-костинг». Преимущество такого подхода состоит в том, что видны расходы организации по оказанию отдельных видов услуг, независимо от того какая сумма постоянных затрат. Информация о себестоимости услуг «очищена» от влияния этих издержек, а поэтому является более наглядной и объективной. Например, в 2014 году при калькулировании полной себестоимости рентабельность продажи запчастей больше чем в 5 раз превышает рентабельность продаж автомобилей (26,75% против 5,1%). Этот вывод можно смело опровергнуть результатами калькулирования по системе «директ-костинг»: рентабельность этих видов услуг практически сопоставима. (Рентабельность продажи запчастей 0,41, а продажи автомобилей 0,5%). Сопоставимыми являются не только эти виды услуг, но и все остальные. Также не велики значения колебаний относительно динамики рентабельности по годам. Так, значения данного показателя за 2012 – 2014 годы по мойке колеблется в пределах 0,56 – 0,53%, а по техническому обслуживанию практически не изменились.

Таким образом, при принятии решения о направлениях развития организации ООО «Калуга-Лада», так и при решении других управленческих задач, система «директ-костинг» оказалась более предпочтительной, чем расчеты, произведенные при калькулировании полной себестоимости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. БАБАЕВ Ю.А. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ): УЧЕБ.- ПРАКТ. ПОС. / ПОД РЕД. Ю.А.БАБАЕВА – 3-Е ИЗД., ИСПР. И ДОП. – М.: ВУЗОВ. УЧЕБ.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 188 С.
2. ВАХРУШИНА, М. А. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: УЧЕБ. ПОСОБИЕ / М. А. ВАХРУШИНА. -6-Е ИЗД., ИСПР. — М.: ИЗДАТЕЛЬСТВО «ОМЕГА-Л», 2010. - 399 С.
3. КУПРИЯНОВА Л.М.ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ: УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ / Л.М. КУПРИЯНОВА. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 157 С.
4. ЛОГИНОВА Н.А.ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТРАНСПОРТА: УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ / Н.А. ЛОГИНОВА. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 С.
5. ЛЫСЕНКО Д.В.КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ / Д.В. ЛЫСЕНКО. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 С.
6. ГУБАНОВА Е.В., КУЛИКОВ А.И. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО «ККЗ» // СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ПО ИТОГАМ ПЯТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, Г. СМОЛЕНСК, 11-15 МАЯ 2015 Г. В 2-Х ТОМАХ. ТОМ 2 – СМОЛЕНСК: СМОЛЕНСКИЙ ФИЛИАЛ РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ, 2015. – С. 136-142.
7. ГУБАНОВА Е.В., ОРЛОВЦЕВА О.М. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ // ТЕОРИЯ

И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ, НАЦИОНАЛЬНОМ, РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ. МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ. ПОД РЕДАКЦИЕЙ ПИРОГОВОЙ Т.Э. - КАЛУГА: ИД «ЭЙДОС», 2014. – С. 44-49.

8. КАЛИНИНА Т.А. УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ НА АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ // ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. – 2013. - №4. – С. 141–144.

9. МАКАРОВА Е.А. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ // ВЕСТНИК АГТУ. – 2004. - №3. – С. 150– 55.

10. ЧАРАЕВА М.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ // ВЕСТНИК ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА. – 2012. - №4. – С. 33–39.

11. ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ООО «КАЛУГА-ЛАДА» [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС] / РЕЖИМ ДОСТУПА [HTTP://KALUGA.LADA.RU/](http://KALUGA.LADA.RU/) (ДАТА ОБРАЩЕНИЯ 25.15.2015)

12. СПОСОБЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС] / РЕЖИМ ДОСТУПА [HTTP://WWW.AUDIT-IT.RU](http://WWW.AUDIT-IT.RU) (ДАТА ОБРАЩЕНИЯ 29.10.2015)

DEFINITION OF THE MOST PROFITABLE SERVICES RENDERED BY THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Seliverstova Darya Igorevna

Student 3 courses of financial and registration faculty,
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Kaluga branch),
Kaluga

e-mail: daryaseliverstova94@mail.ru

Gubanova Elena Vitalyevna

Cand.Econ.Sci., associate professor "Finance and credit"
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Kaluga branch),
Kaluga

e-mail: seliverstova94@mail.ru

In article features of calculation of full prime cost and in direkt-costing system that is a basis of a right choice of level of profitability are opened. Also in work concepts are sorted and features of these methods are mentioned. On the basis of the revealed features of methods of calculation of prime cost, the technique of a choice of the most profitable services on the example of JSC Kaluga Lada is presented. The considered technique consists in objective cost sharing, characteristic for each method. Besides, calculation of the actual cost of one service and its price, for an adequate assessment of dynamics of change of prime cost is made. Practical application of a technique possibly not only on the motor

transportation organizations, but also in other commercial organizations. Then the choice of the most profitable services for the organization is made, and a method of calculation of full prime cost as it appeared, didn't provide the comparable level of profitability. Therefore system effectiveness "direkt-kosting" which in turn provided more comparable data is proved and is more effective remedy at adoption of administrative decisions. In this case administrative decisions concern establishment optimum for the organization not only the general level of profitability, but also profitability by separate types of the rendered services.

Keywords: profitability, prime cost calculation, "direkt-kosting", variables and constant expenses.