Современные подходы к построению систем управленческого учета

Яковенко Виктор Сергеевича,
профессор кафедры «Бухгалтерский управленческий учет» ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», Ставрополь (E-mail: vikmkom@land.ru)
Прядко Дарьи Александровны, магистр направления «Экономика», программа «Учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», Ставрополь
(E-mail: vikmkom@land.ru)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье раскрываются эксклюзивные особенности торговой деятельности, обуславливающие специфические подходы к учету и анализу доходов и расходов торговой организации, в том числе в региональной оптовой торговле при наличии нескольких контрактов у торговой организации с различными условиями взаимодействия поставщика и дистрибьютора.
Ключевые слова: особенности торговой деятельности, региональная дистрибуция, учет, анализ доходов и расходов торговой организации

Стандартная схема ведения управленческого учета в организации подразумевает группировку расходов по статьям и подразделениям (центрам ответственности), однако в крупных предприятиях оптовой торговли (региональных дистрибьюторах) – необходима дополнительная группировка доходов и расходов по контрактам (видам бизнеса), для того, чтобы оценить эффективность каждого из них, что является не такой уж и простой в решении задачей.

Дело в том, что региональные дистрибьюторы имеют, как правило, несколько контрактов с крупными федеральными поставщиками товаров различных брэндов, условия сотрудничества с каждым из которых имеют специфические отличия как на стадии получения товара покупателем, так и на стадии хранения, предпродажной подготовки, доставки покупателям и продажи в торговой точке, формирующие достаточно сложную картину финансового взаимодействия и

конкретные трудности в определении конечного финансового результата реализации контракта.

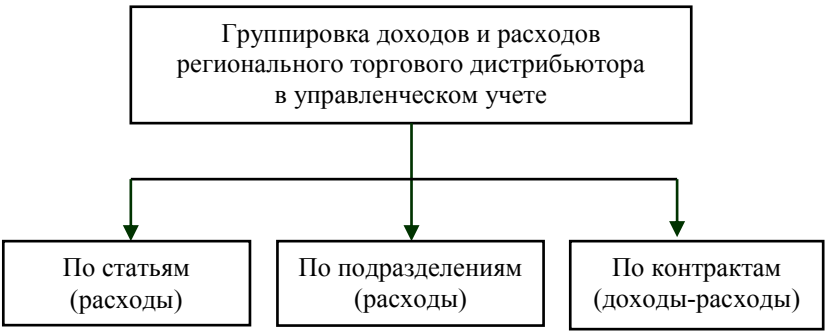

Рисунок 1 – Группировка доходов и расходов торгового предприятия в управленческом учете

Такими особенностями могут быть:

- условия доставки товара со склада поставщика на склад регионального дистрибьютора (самовывоз товара покупателем или его центродоставка поставщиком);
- условия оплаты товара покупателем (предоплата по договору -отсрочка платежа);
- условия возврата товара поставщику в пределах срока его пригодности к реализации;
- условия хранения, предпродажной подготовки и транспортировки товара (температурный режим, влажность, фасовка, маркировка и т.д.);
- структура торговли товаром в регионе (сети, оптовики, розница, HOREKA и т.п.);
- участие поставщика в мероприятиях по вхождению товара на региональный рынок дистрибьютора (оплата входа в торговые сети, промо-акции, дегустации, поставка специального торгового оборудования в ТТ);
- предоставление поставщиком премий-скидок (рэтро-бонусов) дистрибьютору за достижение определенных параметров дистрибуции (продажи, соблюдение ассортиментной матрицы, активной клиентской базы, предоставление отчетности, выполнение целевых задач и т.д.);
- выделение поставщиком средств на содержание эксклюзивной торговой команды (ЭТК) по обеспечению продаж его товара в зоне дистрибуции.

Таблица 1 - Особенности финансовых взаимоотношений поставщика и регионального дистрибьютора при реализации контракта

№№ п\п	Показатели	Влияние на финансовый результат контракта, «+», «-»
1.	Центродоставка товара поставщиком	«+»
2.	Самовывоз товара покупателем	«-»
3.	Согласие (отказ) поставщика на возврат товара от покупателя в пределах срока хранения (реализации)	«+», («-»)
4.	Специфические условия хранения и доставки товара (температурный режим, влажность и т.д.)	«-»
5.	Компенсация поставщиком расходов дистрибьютора на содержание торговой команды (ЭТК)	«+»
6.	Предоставление поставщиком премий-скидок (рэтро-бонусов) за достижение дистрибьютором определенных параметров торговли	«+»
7.	Участие поставщика в мероприятиях по входу на региональный торговый рынок (промо-акции, установка оборудования в торговых точках)	«+»
8.	Предоставление поставщиком отсрочки платежа за отгруженный покупателю товар (товарный кредит)	«+»
9.	Сложная сегментация рынка продаж товара поставщика (сети, оптовики, HOREKA и т.д.)	«-»
10.	Сезонность продаж товаров	«-»

Так, торговое предприятие ООО «Прод-Ас», расположенное в г. Ставрополе, региональный дистрибьютор пищевых продуктов в зоне ЮФО и СКФО, на протяжении последних трех лет имеет несколько торговых контрактов, в том числе по продаже товаров таких федеральных брэндов, как «ИНМАРКО», «МАХЕЕВ», «ЧЕРКИЗОВО», «Юг Руси», каждый из которых имеет свои специфические особенности по всем параметрам взаимоотношений поставщика и дистрибьютора в рамках заключенного торгового контракта.

При этом, в условиях взаимоотношений «поставщик-покупатель», при реализации заключенных контрактов присутствуют практически все вышеперечисленные в таблице 1 особенности.

Для наглядности приведем матрицу предоставляемых поставщиком мороженого торговой марки «ИНМАРКО» ООО «Юнилевер» премий-скидок за выполнение определенных параметров продаж региональным дистрибьютором.

Таблица 2 - Премии-скидки (рэтро-бонус) поставщика товара брэнда «ИНМАРКО»

№ п\п	Показатель	Размер премии-скидки (от объема поставки)
1.	Объем выборки товара покупателем у поставщика	До 2%
2.	Соблюдение ассортимента выборки товара покупателем у поставщика	До 1,5%
3.	Вторичные продажи в зоне дистрибуции товара	До 2,5%
4.	Соблюдение эксклюзивности продаж товара в торговом оборудовании поставщика	0,5%
5.	Сохранение и прирост клиентской базы (АКБ)	До 2,0%
6.	Предоставление дистрибьютором отчетности поставщику	До 2,5%
7.	Выполнение дистрибьютором специальных задач поставщика (новинки товара, вход в новые торговые точки и торговые сети и т.д.)	До 2%

Таким образом, совокупный процент премии-скидки за выполнение всего набора показателей, может составить до 12% месячного объема полученного от поставщика товара, то есть, при достигнутом уровне - до 600 тыс.руб. чистой прибыли, в том числе за составление и представление управленческой отчетности – до 100 тыс.руб.

Поставщики для развития собственного бизнеса в зоне дистрибуции, контроля выполнения региональным дистрибьютором условий договора, требуют обеспечения четкого функционирования комплексной системы мониторинга многочисленных параметров торговли по соответствующему контракту.

Рисунок 2 - Система мониторинга параметров торгового контракта регионального дистрибьютора

Естественно, выполнение всех условий предоставления премий-скидок требует от дистрибьютора четко налаженной работы всех служб и отделов, в том числе и финансовой службы в плане постановки и ведения управленческого учета и отчетности, в частности, формирования с помощью средств автоматизации учетных процессов в режиме дополнительных возможностей используемой в организации программы 1С:Предприятие специфических управленческих отчетов для поставщика товаров в рамках заключенного дистрибьюторского соглашения.

С нашим участием сформатирован соответствующий набор отчетов, позволяющий решить поставленные задачи.

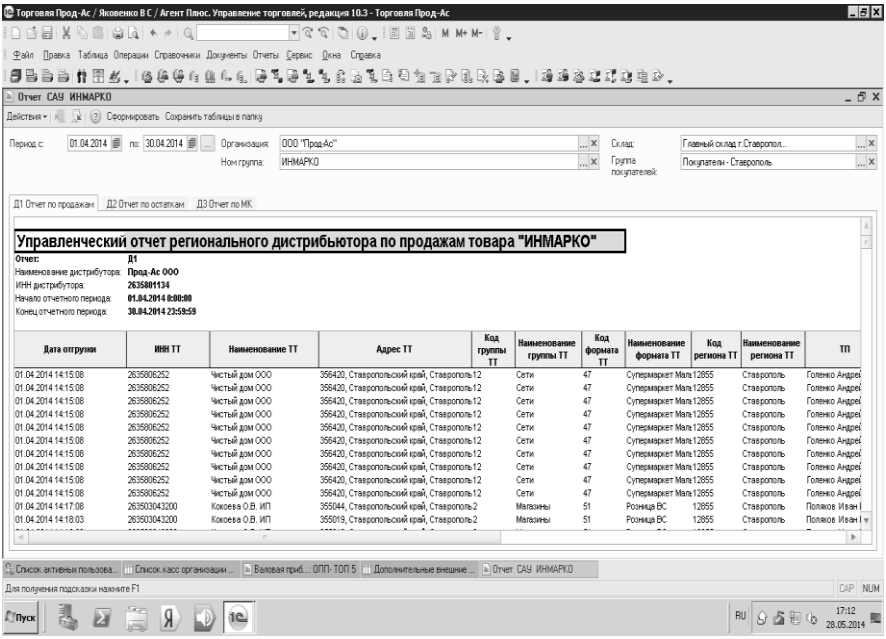

Рисунок 3 – Управленческий отчет регионального дистрибьютора в системе мониторинга параметров торгового контракта брэнда «ИНМАРКО»

Кроме этого, достаточно сложно выявить преимущества того или иного торгового контракта, так как показатели прямых продаж товаров не дают полную картину эффективности, а окончательный финансовый результат реализации контракта не всегда коррелируется с доходностью от продаж.

Рисунок 4 – Доход от продаж товаров различных торговых брэндов в зоне дистрибуции ООО «Прод-Ас»

То есть, если судить по этому показателю, то самый выгодный контракт – «ЧЕРКИЗОВО», однако по этому контракту, в отличие от других, поставщик не доставляет товар покупателю, который несет дополнительные транспортные расходы порядка 1,2-1,5 млн.руб. в год., та же картина и с компенсацией расходов на содержание ЭТК (около 1,8 млн.руб. в год).

По брэнду «ИНМАРКО» высокий уровень расходов на хранение и транспортировку из-за необходимости поддержания очень низкой температуры при хранении и транспортировке товара, ярко выраженная сезонность продаж и большие расходы на сбыт продукции, а по брэнду «МАХЕЕВ» высоки транспортные расходы из-за сложной логистики (мелкие заказы, обширная торговая сеть в сельских районах края).

Это создает сложную картину формирования и распределения расходов на продажу по отдельным контрактам в управленческом учете торгового предприятия – регионального дистрибьютора.

Поэтому, дополнительными настройками аналитических данных в соответствующих первичных документах по учету расходов (акты на списание материалов, требования-накладные, акты оказания услуг, путевые листы и т.д.) мы добились распределения и группировки расходов в системе управленческого учета регионального дистрибьютора в разрезе торговых контрактов.

Таблица 3 - Анализ эффективности торговли ООО "ПродАс" по видам бизнеса за 2013 год

№ п\п	Показатели	Ед. изм.	ЧЕРКИЗОВО	МАХЕЕВ	ИНМАРКО
ДОХОДЫ					
1	Физический объем продаж	тонны	527	433	45
2	Средняя цена (с\НДС)	руб.\кг	120,62	52,28	236,78
3	Выручка от продаж (с НДС)	тыс.руб.	63567	26740	11635
4	Торговая наценка	%	25,4	25,4	38,7
5	Доход от продаж	тыс.руб.	9287	4589	2953
6	Доходность	руб.\кг	17,62	13,65	66,09

№ п\п	Показатели	Ед. изм.	ЧЕРКИЗОВО	МАХЕЕВ	ИНМАРКО
	продаж				
7	Премия-скидка	тыс.руб.	1434	1328	707
8	Компенсация расходов	тыс.руб.	0	541	819
	Итого доходов	тыс.руб.	10721	6457	4479
РАСХОДЫ					
1	ТРАНСПОРТ				
	1.1 Доставка от поставщика				
	Наемный транспорт	тыс.руб.	1239	0	0
	2.1 Развоз покупателям				
	На 1 кг перевезенного груза	руб.	3,88	5,21	8,74
	Всего на весь объем перевозок	тыс.руб.	2044	2258	391
2	СБЫТ	тыс.руб.	2155	1343	1445
3	СКЛАД	тыс.руб.	1496	845	263
4	АУП	тыс.руб.	1075	615	287
	Финансовый результат	тыс.руб.	2712	1395	2093
	На 1 кг	руб.	5,15	3,22	46,51

Комплекс проведенных организационно-технических и методических мероприятий по совершенствованию системы управленческого учета доходов и расходов регионального дистрибьютора с использование средств автоматизации учетных процессов позволил производить глубокий анализ торговой деятельности ООО «Прод-Ас» по видам бизнеса, оценивать конечную эффективность каждого дистрибьюторского контракта, строить правильную тактику и стратегию развития торгового бизнеса.

Список литературы:

1. Скляров И.Ю., Яковенко В.С., Донцова Л.А. Автоматизация мониторинга дебиторской задолженности в управленческом учете, Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий, -2010 - №12

2. Скляров И.Ю., Яковенко В.С., Тарасова Н.И. Повышение эффективности предпринимательской деятельности в торговле с использованием средств автоматизации мониторинга товаров на складе, Экономика и предпринимательство.-2012, №5(28)

3. Костюкова Е.И., Яковенко В.С. Совершенствование учетной политики для повышения эффективности управления активами торговых организаций. Международный бухгалтерский учет. 2012. № 46 (с.11-18).

4. Кусакина О.Н., Яковенко В.С. Концептуальные подходы к исследованию предпринимательской среды региона,- Европейский журнал социальных наук.- 2012, № 9(1)

Modern approaches to the construction of management Accounting systems

Viktor S. Yakovenko, associate professor of
«Accounting Management Accounting»
VPO «Stavropol State Agrarian University»
Stavropol (E-mail: vikmkom@land.ru)
Darya A. Pryadko, Master of the direction « Economy»
Of the Department of business management accounting,
Stavropol state agrarian University
(E-mail: vikmkom@land.ru)

CHARACTERISTICS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES IN THE TRADE COMPANY

Abstract: the article reveals the exclusive features of the trading activity, which specific approaches to accounting and the analysis of the income and expenditures of the Trade Organization, including those in regional wholesale trade with multiple contracts at the Trade Organization with various conditions of interaction between the supplier and the Distributor.
Key words: features of trading activity, the regional distribution, accounting, analysis of income and expenditure

References

Sklyarov I.Y., Yakovenko V.S. Doncova L.A. Automate monitoring of receivables in managerial accounting, agricultural economics and processing enterprises, - 2010. # 12

Sklyarov I.Y., Yakovenko V.S., Tarasova N.I. Business efficiency in trade using automated monitoring products in stock, Economics and predprinimatelstvo. 2012, # 5 (28)

Kostyukova E.I., Yakovenko V.S. Improving accounting policies to improve the efficiency of asset sales organizations. International accounting. 2012. # 46 (p.11-18).

Kusakina O.N., Yakovenko V.S. Conceptual approaches to the study of the business environment in the region - European Journal of Social Sciences. - 2012, # 9 (1)